

## OSSERVATORIO SULLE IMPRESE DEL SETTORE AUTO

### *documento informativo completo*

*(in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010)*

**soggetto che ha realizzato il sondaggio: Format Research Srl**  
([www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com))

**soggetto committente: Confcommercio Mobilità**

**soggetto acquirente: Confcommercio Mobilità**

**data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio Dal 27 settembre al 4 ottobre 2018.**

**mezzo di comunicazione<sup>1</sup>:**

**Ansa**

**Corriere dell'Umbria**

**La Nazione Umbria**

<https://gazzettadelsud.it>

<https://spoleto.virgilio.it>

**data di pubblicazione del sondaggio: 22 novembre 2018**

---

<sup>1</sup> Mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio.

Format Research s.r.l.  
Sede Legale  
Via Ugo Balzani 77  
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,  
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA:  
04268451004  
Cap. Soc. € 25.850,00i.v.

[www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com)  
[info@formatresearch.com](mailto:info@formatresearch.com)  
[format@pec.formatresearch.com](mailto:format@pec.formatresearch.com)



UNI EN ISO 9001:2015  
CERT. N° 1049

**temi / fenomeni oggetto del soggetto: Indagine sull'andamento economico e sulle principali tematiche che riguardano le imprese della filiera della mobilità.**

**popolazione di riferimento: Campione rappresentativo delle imprese del settore automotive.**

**estensione territoriale del sondaggio:**

Abbiategrasso	Maniago
Acquafredda	Mantova
Acquasparta	Marchirolo
Acquedolci	Mariano Comense
Affi	Marino
Alba	Marostica
Alba Adriatica	Marta
Alcamo	Martinsicuro
Alessandria	Mascali
Almenno San Bartolomeo	Masera' di Padova
Amalfi	Massa
Angri	Matera
Anzola dell'Emilia	Mazara del Vallo
Aosta	Medolla
Arco	Melicucco
Arezzo	Melzo
Ariano Irpino	Merate
Arquata Scrivia	Messina
Arzano	Milano
Arzignano	Minturno

Asti	Mirandola
Aversa	Mirano
Bagheria	Mirano
Bagno di Romagna	Mogliano Veneto
Bareggio	Moliterno
Bari	Molteno
Barzago	Mondovi'
Bergamo	Monghidoro
Bernezze	Montecatini Val di Cecina
Besozzo	Monteforte Irpino
Binasco	Montegranaro
Bisaccia	Monterotondo
Bisceglie	Montesarchio
Bollate	Montesilvano
Bologna	Montevarchi
Bolzano	Napoli
Borgo San Dalmazzo	Narni
Borgo San Lorenzo	Noale
Borgosatollo	Nogarole Rocca
Bozzolo	Nola
Bra	Noto
Brentonico	Nova Milanese
Brescello	Nove
Brescia	Nuoro
Brindisi	Oderzo
Buggiano	Oggiono
Buja	Olbia
Busnago	Olgiate Olona
Cadeo	Orbetello

Cadoneghe	Oristano
Cagliari	Ossana
Cairo Montenotte	Ostuni
Calcinato	Ozzano dell'Emilia
Caldogno	Padova
Caltagirone	Palermo
Caltagirone	Palma di Montechiaro
Caltanissetta	Parabita
Cambiago	Parma
Campodarsego	Pasturo
Campolongo Maggiore	Pavia
Canelli	Perugia
Cantu'	Pessano con Bornago
Capriano Del Colle	Petilia Policastro
Caresanablot	Piacenza
Carlentini	Piano di Sorrento
Carre'	Piazzola sul Brenta
Carsoli	Pietrasanta
Carugate	Pieve a Nievole
Casale Monferrato	Pignataro Maggiore
Casalmoro	Pisa
Casalnuovo di Napoli	Pistoia
Casarano	Poggio Mirteto
Cascina	Poggiofiorito
Cassola	Poggiridenti
Casteggio	Ponte Nossa
Castegnato	Porcia
Castel Ritaldi	Pordenone
Castel San Giovanni	Portogruaro

Castel San Pietro Terme	Potenza
Castelcucco	Pozzuoli
Castellanza	Prato
Castellazzo Bormida	Quart
Castelnuovo Don Bosco	Quattordio
Castiglion Fiorentino	Quinzano d'Oglio
Castrovillari	Ragusa
Catania	Reggio nell'Emilia
Catanzaro	Rende
Cavalese	Riccione
Cazzago San Martino	Rimini
Cecina	Riva Presso Chieri
Cento	Rivanazzano
Cerea	Rivoli
Cermetate	Rocca di Neto
Cerreto Guidi	Roggiano Gravina
Cerzeto	Roletto
Cesena	Roma
Chiari	Romano di Lombardia
Citta' della Pieve	Ruvo Di Puglia
Citta' di Castello	Salassa
Cittadella	Saltrio
Civitanova Marche	Salzano
Clusone	Samarate
Coccaglio	San Benedetto Del Tronto
Codogno	San Biagio di Callalta
Colle di Val d'Elsa	San Cipriano Po
Colle Sannita	San Giorgio di Piano
Collesalveti	San Giovanni in Persiceto

Como	San Giovanni Rotondo
Conegliano	San Giovanni Suergiu
Controne	San Giovanni Teatino
Coriano	San Giuliano Milanese
Corigliano Calabro	San Lazzaro di Savena
Cornegliano Laudense	San Martino Siccomario
Cortona	San Michele Salentino
Crema	San Pancrazio Salentino
Cremona	San Pietro Mussolino
Crotone	San Vendemiano
Cuneo	San Zeno Naviglio
Desenzano del Garda	Sanguinetto
Dimaro Folgarida	Sanremo
Empoli	Sansepolcro
Enna	Santa Margherita Ligure
Eupilio	Santa Maria Capua Vetere
Fabbrico	Santa Venerina
Faenza	Santa Vittoria d'Alba
Fagagna	Sarnano
Faicchio	Sarno
Fara Gera d'Adda	Saronno
Felino	Sassari
Feltre	Sassoferrato
Ferrara	Sassuolo
Fiesole	Savignano Sul Rubicone
Figline E Incisa Valdarno	Savona
Figline Valdarno	Scanzorosciate
Fino Mornasco	Schio
Fiorano Modenese	Serravalle Pistoiese

Firenze	Sesto San Giovanni
Fisciano	Seveso
Flero	Signa
Foiano Della Chiana	Siracusa
Foligno	Solagna
Fontanellato	Solaro
Forli'	Sona
Fornovo San Giovanni	Sondrio
Fucecchio	Sorrento
Gaglianico	Sospiro
Galliate	Sparanise
Garlasco	Spinea
Gavirate	Spoletto
Gemona del Friuli	Spoltore
Genova	Stia
Gibellina	Suzzara
Goito	Taglio di Po
Gorgonzola	Talamona
Gorizia	Taranto
Gorle	Terni
Grosseto	Terranuova Bracciolini
Grottammare	Todi
Gualdo Tadino	Tolentino
Guardia Sanframondi	Torino
Gubbio	Tortona
Guidonia Montecelio	Tradate
Imola	Tramutola
Imperia	Trapani
Induno Olona	Trasacco

Isola del Liri	Traversetolo
Isorella	Trento
Itri	Trentola Ducenta
La Spezia	Treviglio
Lallio	Trieste
Lanciano	Trivero
Lapedona	Trofarello
Lastra A Signa	Uggiano la Chiesa
Latina	Umbertide
Lauria	Urbino
Lavis	Valbrembo
Lecco	Varese
Legnago	Vasto
Leini'	Vedano al Lambro
Levate	Venezia
Limena	Verdellino
Linguaglossa	Verona
Liveri	Viareggio
Livraga	Vibo Valentia
Lodi	Vignale Monferrato
Lograto	Vignola
Longarone	Vigonza
Loreto	Villanova Mondovi'
Lucca	Villanova Monferrato
Macerata Feltria	Villeneuve
Magenta	Viterbo
Magione	Vittoria
Manerbio	Vo'
Manfredonia	Zola Predosa

**metodo di campionamento:** Campione rappresentativo dell'universo di interesse.

**rappresentatività del campione<sup>2</sup>:** Campione rappresentativo delle imprese del settore automotive. Domini di studio del campione: dimensione (1 addetto, 2-5 addetti, 6-9 addetti, 10-19 addetti, 20-49 addetti, oltre 49 addetti), settore (venditori 4 ruote, venditori 2 ruote, riparatori, vendita accessori e altro), area geografica (nord ovest, nord est, centro, sud/isole).

**metodo di raccolta delle informazioni:** Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*).

---

<sup>2</sup> Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

### consistenza numerica del campione<sup>3</sup>

**n. 1.000 casi (1.000 interviste a buon fine). Anagrafiche «non reperibili»: 461 (24,1%); «rifiuti»: 448 (23,5%); «sostituzioni»: 909 (47,6%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +3,4%). Fonte delle anagrafiche: Camere di Commercio.**

### testo integrale di tutte le domande (questionario)

**1. (CONGIUNTURA) A suo giudizio la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)**

	<i>t - 1</i> <sup>4</sup>
• Migliorata	1
• Rimasta invariata	2
• Peggiorata	3

Totale rispondenti 100%

**2. (PREVISIONE) Ritiene che la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)**

---

<sup>3</sup> Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate.

<sup>4</sup> Analizziamo una "variazione". "t-1" significa ad esempio: nei mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016, rispetto ai mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2015.

	$t + 1^5$
• Migliorerà	1
• Resterà invariata	2
• Peggiorerà	3

Totale rispondenti 100%

**3. (CONGIUNTURA) Come giudica l'andamento economico generale della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti...? (Una risposta)**

	$t - 1$
• Migliorato	1
• Rimasto invariato	2
• Peggiorato	3

Totale rispondenti 100%

**4. (PREVISIONE) Ritiene che l'andamento economico generale della Sua impresa nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)**

	$t + 1$
• Migliorerà	1

---

<sup>5</sup> Analizziamo una "variazione". "t+1" significa ad esempio: nei mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2016, rispetto ai mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016.

- Resterà invariato 2
- Peggiorerà 3

Totale rispondenti 100%

**5. (PREVISIONE DI SCENARIO) In generale, Lei ritiene che la situazione economica complessiva del settore, da qui ai prossimi cinque anni, sarà...?**

(Una risposta)

- Più florida rispetto a quella attuale 1
- Sostanzialmente come quella attuale 2
- In crisi rispetto a quella attuale 3

Totale rispondenti 100%

**6. Lei ritiene che la Sua impresa sia uscita dalla crisi che ha colpito il settore negli anni precedenti? (Una risposta)**

- Sì 1
- No 2

Totale rispondenti 100%

**7. (Solo per coloro che hanno risposto "No") Ritiene che la Sua impresa riuscirà ...? (Una risposta)**

- ...ad uscire dalla crisi nel 2019 1
- ...ad uscire dalla crisi nel 2020 2

- ...non so quando la mia impresa riuscirà ad uscire dalla crisi 3

Totale rispondenti 51,8%

**8. (CONGIUNTURA) Il livello dei ricavi della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...?** (Una risposta)

*t - 1*

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

Totale rispondenti 100%

**10. (PREVISIONE) Ritiene che il livello dei ricavi, nei prossimi sei mesi...?** (Una risposta)

*t + 1*

- Aumenterà 1
- Rimarrà invariato 2
- Diminuirà 3

Totale rispondenti 100%

**10a. (CONGIUNTURA) I prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori, negli ultimi sei mesi, rispetto al semestre precedente, sono ...?** (Una risposta)

	<i>t - 1</i>
• Migliorati <sup>6</sup>	1
• Restati invariati	2
• Peggiorati <sup>7</sup>	3

Totale rispondenti 100%

**10b. (PREVISIONE) Lei prevede che i prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori nei prossimi sei mesi ...?** (Una risposta)

	<i>t + 1</i>
• Miglioreranno	1
• Resteranno invariati	2
• Peggioreranno	3

Totale rispondenti 100%

**11. (Solo i venditori 2w e 4w) Facendo uguale a 100 la marginalità<sup>8</sup> della Sua attività, quanto di questa deriva da...?** (Una risposta per ciascun item. Valori percentuali)

- Ricavi di vendita da auto nuove |\_\_|

---

<sup>6</sup> I prezzi sono diminuiti

<sup>7</sup> I prezzi sono aumentati

<sup>8</sup> Si intende il guadagno effettivo derivante dal prezzo di vendita al netto dei costi di produzione e dei costi fissi.

- Ricavi di vendita da auto usate |\_\_|
  - Ricavi dalla vendita di servizi vari, tipicamente di tipo finanziario (es. assicurazione, leasing, finanziamenti, noleggio) |\_\_|
  - Ricavi da attività di post-vendita (es. soccorso stradale, revisione, bollino blu, tagliando, sistemazione carrozzeria, etc) |\_\_|
  - Rivendita di accessori |\_\_|
  - Altro |\_\_|
- =100%**

Totale rispondenti 82,9%

**13. (CONGIUNTURA) Negli ultimi sei mesi, l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, rispetto ai sei mesi precedenti, è...?** (Una risposta)

- |                     | <i>t - 1</i> |
|---------------------|--------------|
| • Aumentato         | 1            |
| • Rimasto invariato | 2            |
| • Diminuito         | 3            |

Totale rispondenti 100%

**14. (PREVISIONE) Nei prossimi sei mesi, prevede che l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, ...?** (Una risposta)

	<i>t + 1</i>
• Aumenterà	1
• Rimarrà invariato	2
• Diminuirà	3

Totale rispondenti 100%

## Sezione II – Domanda e offerta di credito

**15. A prescindere dalle motivazioni e dalla forma tecnica, la Sua impresa ha chiesto un fido<sup>9</sup> o un finanziamento, o ha chiesto di rinegoziare un fido o un finanziamento esistente, ad una delle banche con la quale intrattiene rapporti negli ultimi sei mesi?** (Una risposta)

• Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare pari o superiore a quello richiesto	1
• Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare inferiore a quello richiesto	2
• Sì, ha fatto richiesta ma non è stata accolta	3
• Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito e non è intenzionata a rifarla nel prossimo semestre	4
• Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito ed è intenzionata a formalizzarla nel prossimo semestre	5
• No, non ha fatto richiesta	6

---

<sup>9</sup> La richiesta può essere formalizzata o non formalizzata.

Totale rispondenti 100%

**16. (Esclusivamente chi ha fatto richiesta di credito) Negli ultimi sei mesi La Sua impresa ha chiesto un finanziamento o la rinegoziazione di un finanziamento esistente prevalentemente per...** (Una risposta)

- Liquidità e cassa<sup>10</sup> 1
- Investimenti<sup>11</sup> 2
- Ristrutturazione del debito 3

Totale rispondenti 21,2%

## Sezione III – Competenze e risorse umane

**17. L'approccio alla vendita si appoggia oggi su canali diversi rispetto al passato, potendo contare anche su strumenti digitali e su nuove tipologie di marketing. Nella Sua impresa, esistono oggi figure professionali preposte a questo tipo di vendita?** (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale assunto appositamente per questo tipo di attività |\_\_\_|
- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività (riconversione di ruolo) |\_\_\_|
- No, non sono previste figure professionali appositamente preposte (le opportunità commerciale che provengono dal |\_\_\_|

---

<sup>10</sup> "Liquidità e cassa", si tratta in genere di finanziamenti a breve.

<sup>11</sup> "Investimenti", "ristrutturazione del debito" (consolidamento), si tratta in genere di finanziamenti a medio/lungo termine.

mondo "digitale" sono colte da personale che svolge altre attività, ad es. la segretaria, i venditori tradizionali, etc)

Totale rispondenti 82,9%

**19. Quanto è importante, per la Sua impresa, poter contare su personale interamente dedicato alle nuove tecnologie da impiegare nelle attività di commercializzazione?** (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

Totale rispondenti 82,9%

**20. Generalmente, a quali dei seguenti aspetti attribuisce maggiore rilevanza in sede di assunzione di nuovo personale?** (Massimo tre risposte)

- Esperienza pregressa 1
- Competenze professionali 2
- Titolo di studio 3
- Età del candidato 4
- Disponibilità di incentivi/agevolazioni per le assunzioni 5
- Anzianità lavorativa nella medesima mansione 6

- Reputazione e referenze

7

Totale rispondenti 82,9%

**21. Negli ultimi 12 mesi, la Sua impresa ha incrementato il suo organico attraverso nuove assunzioni (contratti a tempo indeterminato, determinato, collaboratori inquadrati in modo flessibile)?** (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Totale rispondenti 82,9%

**22. (Se "No") Per quale motivo?** (Una risposta)

- Non ne avevamo bisogno 1
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo preferito rinunciare a causa della scarsa fiducia data l'instabilità della situazione economica generale 2
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo preferito rinunciare a causa della situazione economica dell'impresa 3
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo dovuto rinunciare a causa della scarsa presenza di personale qualificato sul mercato 4

Totale rispondenti 69,2%

**24. (Per coloro che hanno rinunciato ad assumere a causa della scarsa presenza di personale qualificato) Quanto si dichiara d'accordo con l'idea che "un'adeguata formazione gioca oggi un ruolo strategico nell'individuazione di personale qualificato"?** (Una risposta)

- Molto d'accordo 1
- Abbastanza d'accordo 2
- Poco d'accordo 3
- Per nulla d'accordo 4

Totale rispondenti 82,9%

**25. Per quali aree tematiche rileva un fabbisogno formativo in azienda?** (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Marketing, vendite, relazione con il cliente |\_\_|
- Nuove dinamiche di consumo, social network e vendite on-line |\_\_|
- Amministrazione finanza e controllo |\_\_|
- Informatica e gestione SW e HD |\_\_|
- Lingue straniere |\_\_|
- Gestione risorse umane |\_\_|
- Legislazione/normative specifiche di settore |\_\_|
- Sicurezza sul lavoro |\_\_|

- Altro

|\_\_|

Totale rispondenti 82,9%

**26. Facendo uguale a 100 gli occupati della Sua impresa, quanti di questi in percentuale ritiene che nei prossimi due anni (2018-2019) saranno costituiti da "nuove professionalità" (es. online marketing manager, web analyst, web marketing strategist, web marketing manager, community manager, digital PR, etc)?** (Una risposta)

	Nuove per l'impresa ma non per il mercato	Nuove per l'impresa e nuove per il mercato
• ≤2%	1	1
• 2% - 5%	2	2
• 6% - 9%	3	3
• oltre il 9%	4	4

Totale rispondenti 82,9%

## Sezione IV – Marketing associativo

**33. È a conoscenza dell'esistenza di associazioni di categoria imprenditoriali che rappresentino il settore di attività economica nell'ambito del quale opera la Sua impresa?** (Una risposta)

• Sì	1
• No	2

Totale rispondenti 100%

**34. (Per chi ne è a conoscenza) Se sì, quali associazioni conosce?** (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio – Assomobilità |\_\_|
- Confcommercio – Confmobilità |\_\_|
- Confcommercio – Federauto |\_\_|
- Confcommercio – Federmotorizzazione |\_\_|
- Confindustria – Ancma |\_\_|
- Confindustria – Anfia |\_\_|
- Unrae |\_\_|
- Altre |\_\_|

Totale rispondenti 73%

**35. L'impresa è iscritta a qualche associazione di categoria?** (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Totale rispondenti 100%

**36. (Per chi è iscritto ad un'associazione di categoria) Se sì, a quali?** (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio – Assomobilità |\_\_|

- Confcommercio – Confmobilità |\_\_|
- Confcommercio – Federauto |\_\_|
- Confcommercio – Federmotorizzazione |\_\_|
- Confindustria – Ancma |\_\_|
- Confindustria – Anfia |\_\_|
- Unrae |\_\_|
- Altre |\_\_|

Totale rispondenti 39,6%