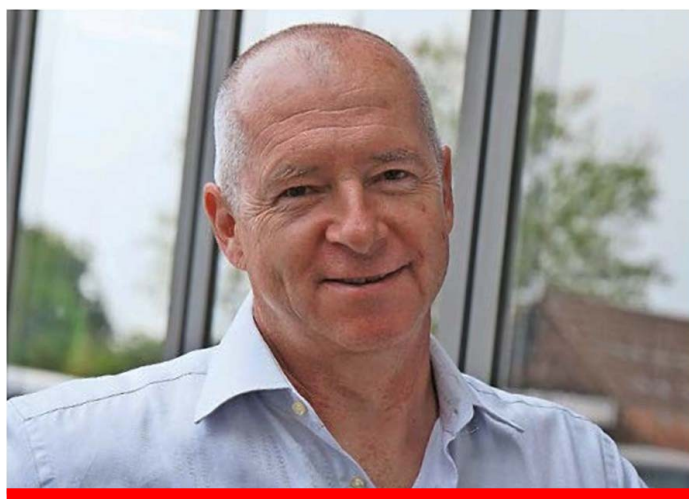


Pag. 1	Non c'è ombra senza luce
Pag. 2	«Consente di risparmiare molto tempo»
Pag. 4	La mobilità, semplicemente ripensata
Pag. 6	ESA - Sicurezza e precisione
Pag. 8	Cosa frena il mercato svizzero delle auto nuove
Pag. 10	L'immatricolazione dei veicoli diventa digitale
Pag. 12	«Voglio trasmettere delle conoscenze pratiche»

Pag. 15	Dichiarazione congiunta con un messaggio chiaro
Pag. 16	Ferie in azienda: cosa vale davvero
Pag. 17	Grazie per la vostra fiducia!
Pag. 18	Corsi di formazione continua
Pag. 22	Statistiche immatricolazioni novembre 2025
Pag. 26	Statistiche immatricolazioni dicembre 2025

## EDITORIALE

# Non c'è ombra senza luce



«Dopo tutto, il parco auto che invecchia continua a dare filo da torcere alle nostre officine».

Care lettrici, cari lettori,

eccoci qua, un altro anno si è concluso. Per me personalmente, il 2025 è stato un anno speciale. Sono stato eletto presidente centrale di UPSA durante l'assemblea dei delegati di giugno a Thun. Un segno di fiducia che mi onora e un compito che svolgo con grande dedizione e umiltà.

Anche per il resto, associo il 2025 a molti momenti positivi: la sala gremita del Kursaal di Berna in occasione della «Giornata dei garage svizzeri» a metà gennaio, la fantastica organizzazione della fiera svizzera dei veicoli commerciali Transport.ch o la nostra lucernese Alina Knüsel che festeggia agli EuroSkills in Danimarca. Grandi momenti che non vorrei dimenticare.

Oltre a ciò, ci sono sicuramente cose che mi hanno fatto e mi fanno ancora riflettere. La carenza di manodopera qualificata nel nostro settore, ad esempio, rimane una sfida importante, anche se si sta lentamente assistendo ad un leggero miglioramento. Il numero di nuove immatri-

colazioni di automobili è rimasto piuttosto basso, inoltre i marchi cinesi eserciteranno una pressione sui prezzi. Resta il fatto che il arco auto che invecchia continua a dare filo da torcere alle nostre officine.

Come vedete, dove c'è ombra, c'è sempre anche luce. È proprio questo che ci insegna l'appena trascorso periodo dell'Avvento, che affronta le lunghe e fredde notti di dicembre con candele e lampadine LED luminose. Mi auguro che abbiate trascorso un sereno Natale e vi auguro buon anno. Non vedo l'ora di incontrarvi nel corso di questo nuovo anno e di affrontare insieme le sfide che ci attendono.

Cordiali saluti.

Manfred Wellauer, presidente centrale



Uso intensivo di e-servizi

# «Consente di risparmiare molto tempo»

Lo strumento e-Service di Auto-i-Dat è un ottimo esempio di come la digitalizzazione renda efficienti i processi. Come strumento di lavoro per i carrozzieri, l'e-Service si è ormai affermato e continua a progredire. La trasmissione delle fatture riserva ancora un potenziale. **Timothy Pfannkuchen**



In caso di sinistro, l'e-Service di Auto-i-Dat consente una gestione digitale, quindi rapida ed efficiente, e si è affermato con successo. Foto: media UPSA

Lo strumento e-Service semplifica la comunicazione tra carrozzerie e assicurazioni e velocizza la gestione dei sinistri. Il funzionamento è semplice: il proprietario dell'auto denuncia il sinistro all'assicurazione auto. Quest'ultima emette un ordine di riparazione per un'azienda di riparazione di carrozzeria direttamente nell'e-Service. L'azienda effettua un calcolo del danno e lo invia all'assicurazione tramite

e-Service. A seconda dell'assicurazione, spesso l'importo viene sbloccato in pochi minuti. Dopo la riparazione, la fattura viene inviata all'assicurazione sempre tramite e-Service. Ciò fa risparmiare molto tempo a entrambe le parti e aumenta il numero di ordini per le carrozzerie affiliate. Auto-i-Dat registra una forte crescita nell'utilizzo del loro strumento digitale. Dall'inizio dell'anno e fino al 14 ottobre 2025, gli

utenti hanno trasmesso alle assicurazioni 151'107 dichiarazioni di sinistro (senza contare le dichiarazioni multiple), ovvero il 5.8% in più rispetto al 2024. Gli assicuratori hanno deliberato a loro volta 139'329 ordini per via digitale, ovvero il 3.8% in più rispetto al 2024. Inoltre, sono state trasmesse elettronicamente 65'594 fatture, che, estrapolate alla fine dell'anno, rappresenterebbero solo l'1.4% in più rispet-



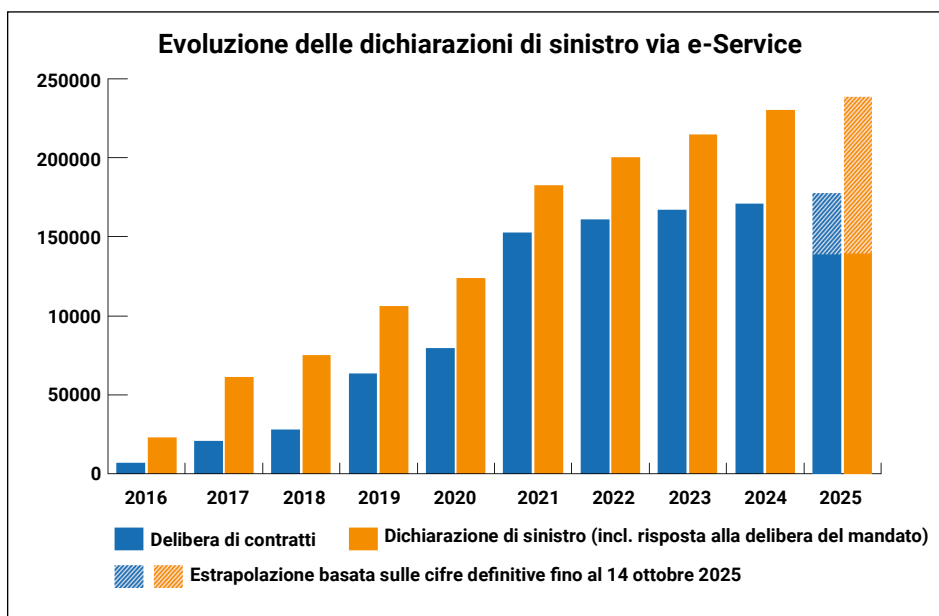


«L'80% dei nostri ordini proviene dall'e-Service delle assicurazioni», afferma Tobias Pfister, capo officina e carrozzeria presso Luigi Taveri AG, Wädenswil (ZH).  
Foto: Luigi Taveri AG



to all'anno scorso.

Questo bilancio intermedio sottolinea l'importanza del servizio elettronico nelle attività quotidiane, ma anche le opportunità, secondo Philipp Zimmermann, direttore di Auto-i-Dat. Ne descrive l'evoluzione: «Da anni assistiamo a un aumento costante dei numeri. Allo stesso tempo, gli operatori avrebbero la possibilità di trasmettere



Le dichiarazioni di sinistro e le delibere di ordini tramite e-Service sono aumentate notevolmente negli ultimi anni e continueranno ad aumentare nel 2025. Grafico: media UPSA / Fonte: Auto-i-Dat

ancora più spesso le fatture gratuitamente tramite il servizio elettronico, risparmiando così ancora più tempo e denaro».

### Le richieste di informazioni vengono elaborate più rapidamente

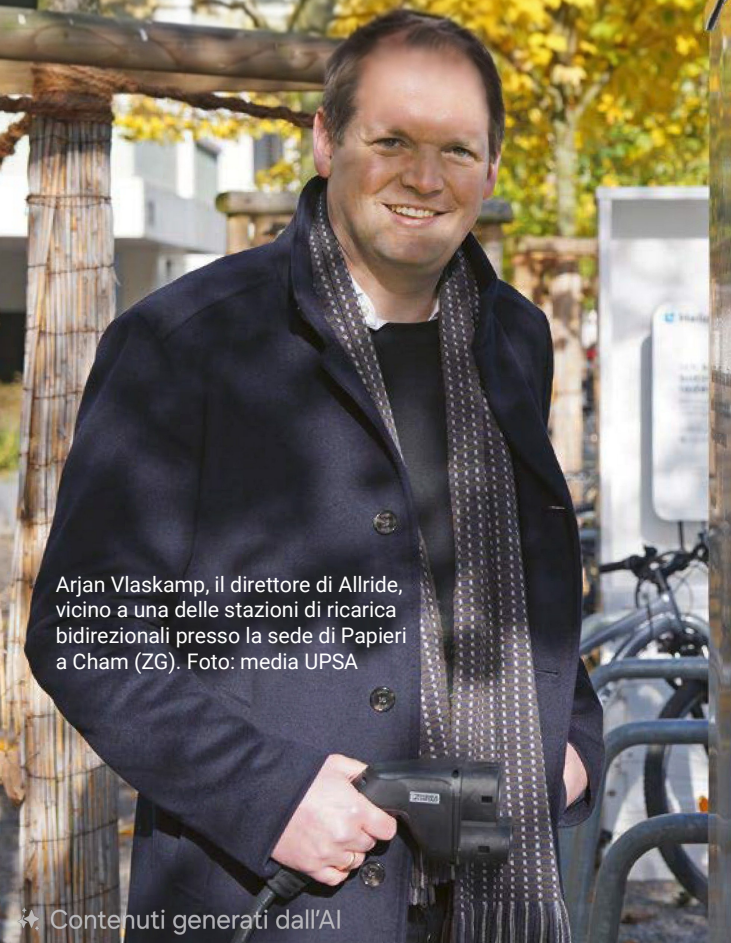
Il fatto che le dichiarazioni di sinistro tramite e-Service stiano registrando una crescita particolarmente forte è motivo di grande soddisfazione soprattutto per le aziende di riparazione. Ad esempio, la Carrosserie Luigi Taveri AG a Wädenswil (ZH). Tobias Pfister, responsabile dell'officina e della carrozzeria, spiega: «Circa l'80% dei nostri ordini ci arriva direttamente tramite e-Service dalle assicurazioni, comprese tutte le informazioni necessarie come il modulo di denuncia di sinistro, i dati di contatto e le relative osservazioni. Questo ci fa risparmiare moltissimo tempo. Se durante la riparazione riscontriamo che il calcolo dei danni non è del tutto corretto, contat-

tiamo l'assicurazione tramite e-Service. L'intero processo è accelerato grazie all'e-Service. Il caso ci arriva più rapidamente e le richieste di chiarimenti vengono elaborate molto più velocemente dall'assicurazione. Inoltre, in generale, le fatture vengono pagate dalle assicurazioni entro tre-cinque giorni lavorativi».

### Condizione speciale fino alla fine dell'anno

Auto-i-Dat vuole continuare a incoraggiare il passaggio alla gestione digitale end-to-end. Tutti gli operatori interessati beneficiano di un'offerta speciale fino alla fine dell'anno: i costi di installazione e formazione sono gratuiti. I membri di Carrosserie Suisse beneficiano inoltre di uno sconto del 50% sulla quota annuale. Gli interessati sono pregati di rivolgersi direttamente ad Auto-i-Dat. <

Maggiori informazioni su: [auto-i-dat.ch](https://auto-i-dat.ch)



Arjan Vlaskamp, il direttore di Allride, vicino a una delle stazioni di ricarica bidirezionali presso la sede di Papieri a Cham (ZG). Foto: media UPSA

★ Contenuti generati dall'AI



Allride fornitore di «Mobility as a service»

## La mobilità, semplicemente ripensata

Allride, filiale di Amag, mostra come la digitalizzazione end-to-end possa cambiare la mobilità e l'utilizzo dei veicoli. Il direttore di Allride, Arjan Vlaskamp, spiega perché questo può essere interessante anche per i garage indipendenti. **Jürg A. Stettler**

Le tre VW ID.3 sono parcheggiate discretamente accanto alle colonnine di ricarica nel Papieri-Areal a Cham (ZG), ma sono molto più che semplici auto elettriche accanto a una colonnina di ricarica. E anche questa non è una colonnina comune. Le VW fanno parte della flotta in continua crescita di veicoli di ogni tipo con cui Allride fornisce ai propri clienti il servizio «Mobility as a Service». Il direttore di Allride, Arjan Vlaskamp, tira fuori il suo smartphone e apre l'applicazione: «L'applicazione consente innanzitutto di prenotare un viaggio. Che sia in auto o in cargo bike. E grazie alla nostra collaborazione con le FFS, le aziende possono persino prenotare un biglietto ferroviario. In questo modo copriamo le più svariate esigenze di mobilità con un unico servizio».

Ingrandisce la mappa, seleziona il sito Allride e un veicolo, scorre verso destra e voilà, la bicicletta elettrica è prenotata. Con un clic appena percettibile, il lucchetto si apre e lui può iniziare a pedalare. «Papieri-Areal ha scelto deliberatamente di utilizzare biciclette elettriche e cargo bike oltre alle auto elettriche, e l'offerta è molto utilizzata», spiega Vlaskamp. «Grazie alla digitalizzazione end-to-end, possiamo anche prevedere gli intervalli di manutenzione per tutti i veicoli Allride, comprese le biciclette elettriche». Digitalizzazione end-to-end significa anche: niente chiavi dei veicoli, niente registro di bordo, tutto passa attraverso l'app o il portale, ed è accessibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7: davvero pratico. E tutto questo non solo per i singoli siti, ma anche per le flotte aziendali. Ciò riduce al minimo il lavoro amministrativo e fornisce ai responsabili della flotta dati raccolti in un unico archivio sul comportamento degli utenti, l'utilizzo dei veicoli, i percorsi pianificati, ecc. In un'epoca

in cui non tutti possiedono o desiderano possedere un'auto per molto tempo e città come Berna prevedono addirittura che si possa avere solo un'auto ogni cinque nuove unità abitative, Arjan Vlaskamp vede nell'offerta di Allride un'opportunità per le persone di poter comunque guidare e non dover rinunciare quindi completamente. «Per questo motivo Allride è spesso coinvolta nello sviluppo di siti che saranno realizzati prima del 2027 o 2028. Il vantaggio di collaborare con Allride già oggi è presto detto: le possibilità di ricarica possono essere pianificate direttamente sul luogo di parcheggio previsto. A Cham queste sono addirittura bidirezionali. Ciò significa che le auto non solo assorbono elettricità, ma possono anche restituirla all'edificio, contri-





Grazie alle possibilità di ricarica bidirezionale, i tre modelli VW fungono da accumulatori di energia mobili e contribuiscono, tra l'altro, a stabilizzare i picchi di elettricità.

buendo così a ridurre i costosi picchi di consumo e a stabilizzare la rete.

### Maggiore efficienza e redditività

«La ricarica bidirezionale può funzionare a diversi livelli: dall'auto alla rete come V2G, all'utilizzo di un elettrodomestico come V2H o a un sito come V2B, come abbiamo qui al Papieri-Areal. Grazie alle stazioni di ricarica bidirezionali Helion BiDi, le auto elettriche diventano così degli accumulatori di energia su ruote. I flussi di energia sono controllati dal sistema di gestione dell'energia, che utilizza in modo efficiente l'elettricità prodotta dai produttori di energia come impianti solari, centrali idroelettriche e turbine eoliche, collegando in rete in modo intelligente i consumatori come pompe di calore o stazioni di ricarica elettrica e ottimizzando la loro interazione per una maggiore efficienza e redditività. A partire da gennaio 2026, Helion offrirà anche un servizio di ricarica bidirezionale a privati e aziende. E cosa succede se le auto elettriche non sono cariche al 100% per il prossimo viaggio dei clienti di Allride? «È effettivamente un problema, sapendo che questa paura dell'autonomia non riguarda la ricarica bidirezionale in sé, ma che è necessario e piuttosto fondamentale per creare una nuova consapevolezza e una nuova comprensione della mobilità elettrica. Comunque con il 60% di carica si possono ancora percorrere 250 chilometri, mentre oggi non ci si fa problemi a continuare, o a partire, con un veicolo a combustione in-

terna con un'autonomia di carburante molto inferiore», spiega Arjan Vlaskamp. Allride può infatti garantire in qualsiasi momento un certo "stato di carica", in modo da assicurare la mobilità agli utenti, nonostante l'uso secondario dei veicoli come accumulatore. Ma come si inserisce il garagista nell'ecosistema Allride? Solo per la manutenzione, quando i veicoli richiedono un intervento, o due volte all'anno per cambiare le gomme? «No, vogliamo sviluppare capillarmente la collaborazione con i garage locali, in modo da poter offrire altri veicoli agli utenti di Allride – non devono necessariamente essere veicoli Amag», spiega. Allride, in qualità di piattaforma e fornitore di «Mobility as a Service», si occupa degli aspetti tecnici come il percorso del veicolo sulla piattaforma o la fatturazione. «Possiamo anche equipaggiare e digitalizzare intere flotte, semplificando così il reporting per un'azienda e offrendo persino una fonte di reddito aggiuntiva grazie all'utilizzo dei veicoli», spiega Vlaskamp.

### Promuovere la digitalizzazione

Il direttore di Allride spiega: «Molti garage hanno il timore di doversi occupare del servizio clienti e di dover intervenire nei fine settimana se qualcosa non funziona. Non è così». Si può far parte dell'ecosistema a partire da un'auto. «Attualmente ci sono tra i 100 e i 2'000 nuovi utenti al mese», calcola Arjan Vlaskamp. «Il fatto che con Allride possiamo offrire anche la gestione completa della flotta ci aiuta. Grazie ai nostri dati, possiamo anche fornire consigli per un utilizzo più efficiente della capacità o per completare una flotta». E l'efficiente team di Allride continua a promuovere in modo mirato la digitalizzazione per rendere la "Mobility as a Service" ancora più comoda. I dati della patente di guida possono essere facilmente scansionati, quindi controllati e verificati grazie all'intelligenza artificiale, oppure i danni ai veicoli possono essere registrati tramite l'applicazione. Basta fotografare il danno - questo viene poi visualizzato sul portale e il processo di riparazione può essere avviato in modo efficiente. «E abbiamo ancora molte altre idee», conclude il direttore di Allride con un sorriso eloquente. <



Grazie alla digitalizzazione end-to-end, lo smartphone diventa la chiave e l'accesso ai veicoli più svariati di Allride.

Maggiori informazioni su: [allride.ch](https://allride.ch)

ESA

# Sicurezza e precisione

La mobilità elettrica presenta nuove sfide per i garagisti, in particolare per quanto riguarda la manipolazione sicura e precisa dei componenti ad alta tensione. Per soddisfare tali requisiti, l'ESA offre con l'AVL DITEST HV Safety 2000 una soluzione innovativa, sviluppata appositamente per il settore automobilistico. Questo modulo di misura dell'alta tensione garantisce la verifica di tutti i requisiti di sicurezza dei circuiti a corrente continua ad alta tensione CC-HV del veicolo e stabilisce nuovi standard di sicurezza, efficienza e facilità d'uso.



L'AVL DITEST HV Safety 2000 disponibile presso la vostra ESA

L'ESA garantisce che i garagisti in Ticino, con l'AVL DITEST HV Safety 2000 siano equipaggiati in modo ottimale per affrontare le sfide dell'elettromobilità. Grazie alla combinazione di funzioni innovative, facilità d'uso e assistenza completa da parte dell'ESA, questo dispositivo offre una soluzione orientata al futuro per un lavoro in officina sicuro, efficiente e preciso.


Ulteriori informazioni sul prodotto sono disponibili sul sito [www.esa.ch/622310](http://www.esa.ch/622310). Per qualsiasi domanda aggiuntiva, rivolgetevi al vostro responsabile regionale o alla succursale ESA Ticino.

L'AVL DITEST HV Safety 2000 è il primo dispositivo «all in one» che consente misurazioni secondo la normativa UNECE R100. Supporta il requisito di misura di 1 ampere e funziona senza bisogno di alimentazione aggiuntiva o batterie, grazie all'alimentazione tramite la porta USB standard. La misurazione, guidata da menu, dell'assenza di tensione nei sistemi CC-HV garantisce facilità d'uso, con tutti i passaggi documentati automaticamente per garantire sicurezza e tracciabilità.

Il dispositivo, grazie al generatore di tensione di prova integrato, consente di effettuare misurazioni della resistenza di isolamento fino a 1000 V CC, inclusa la verifica del controllore d'isolamento interno del veicolo. Include anche la misurazione del collegamento equipotenziale secondo la norma UNECE R100, nonché misurazioni della resistenza, dei diodi, della capacità e della tensione. Grazie alla procedura di misurazione guidata, alla documentazione automatica e alla possibilità di calibrazione, l'AVL DITEST HV Safety 2000 offre una precisione riproducibile e la massima affidabilità.

## La vostra ESA – la vostra cooperativa

L'ESA, l'organizzazione d'acquisto del settore svizzero dell'automobile e dei veicoli a motore, è stata fondata nel 1930 e da oltre 90 anni incentiva la capacità economica dei suoi comproprietari e clienti. Come cooperativa, l'ESA appartiene ai suoi circa 7000 comproprietari, attivi nel settore dell'automobile e dei veicoli a motore. Circa 680 collaboratori, di cui circa 60 apprendisti, operano in 11 sedi distribuite sul territorio svizzero per rifornire fino a tre volte al giorno i comproprietari e clienti con gli articoli desiderati. L'ESA propone prodotti di tutti i settori, dai beni di consumo ai beni di investimento, e il tutto da una sola fonte. <

Maggiori informazioni su: [esa.ch](http://esa.ch) 



**UPSA | AGVS**

Unione professionale svizzera dell'automobile

**SEZIONE TICINO****Con noi sulla buona strada.**

**UPSA Sezione Ticino**, organizza i **TEST ATTITUDINALI** per conoscere la reale predisposizione dei e delle giovani che intendono intraprendere una formazione in una delle seguenti professioni:

- **Assistente di manutenzione per automobili CFP**
- **Meccanico/a di manutenzione per automobili AFC**
- **Meccatronico/a d'automobili AFC**

# TEST ATTITUDINALE

I test si terranno il mercoledì pomeriggio nei giorni: **22.10, 19.11 e 17.12.2025**

**21.01, 25.02, 25.03, 29.04, 27.05 e 24.06.2026**

dalle **14:00** alle **17:00**

presso il **Centro di Formazione Professionale UPSA** (Blocco C) del **CPT Biasca**

Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca - ☎ 091 873 97 10 - ✉ [testattitudinale@upsa-ti.ch](mailto:testattitudinale@upsa-ti.ch)

Il risultato del test attitudinale, richiesto dalla maggior parte delle aziende formatrici, offre l'indicazione della formazione di base più adeguata, proponendo uno tra i profili professionali offerti dal settore automobilistico.

Il costo del test è di **CHF 40.-** IVA inclusa. La quota deve essere versata prima del giorno stabilito. Si prega di indicare nome, cognome e data del test quale motivo del pagamento.

**È necessario presentarsi con la ricevuta dell'avvenuto versamento, pena l'annullamento del test.**

Chi non si dovesse presentare il giorno del test senza una giustificazione valida, inoltrata con almeno 2 giorni di preavviso, sarà soggetto ad una penale di **CHF 40.-**.

Informazioni e iscrizione:



[www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-di-formazione/test-attitudinale/](http://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-di-formazione/test-attitudinale/)

Contesto delle prospettive congiunturali del BAK

# Cosa frena il mercato svizzero delle auto nuove

Da anni concessionari e importatori sperano in una ripresa delle vendite. Secondo il rapporto congiunturale di BAK Economics, tuttavia, il traguardo delle 300'000 autovetture nuove rimane lontano - con conseguenze significative per i garagisti. Kai Müller



Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA



Peter Picca, presidente dell'associazione dei concessionari Volkswagen



Marc Weber, presidente dell'associazione dei concessionari Toyota

La popolazione cresce, il volume del traffico aumenta, il numero di auto sulle strade aumenta, eppure il mercato delle auto nuove è in stagnazione da anni. «È la nuova realtà con cui dobbiamo imparare a convivere», afferma Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA. Perché le vendite rimangono così basse? Il settore sta ancora soffrendo le conseguenze della pandemia, le esigenze degli automobilisti sono cambiate o il passaggio alla mobilità elettrica sta frenando il mercato? O è un mix di tutto questo?

## Le 300'000 rimangono un obiettivo

Alcuni dati permettono di comprendere meglio la situazione attuale: prima della pandemia, il numero di autovetture di nuova immatricolazione era sempre superiore alle 300'000 (dieci anni fa era di circa 324'000). Durante la pandemia di coronavirus nel 2020, è sceso a 237'000 unità. Da allora, il mercato è rimasto su livelli piuttosto bassi. Nei primi dieci mesi del 2025 sono state vendute circa 187'000 auto nuove. Nel suo rapporto congiunturale sul settore automobilistico svizzero, BAK Economics prevede 232'000 nuo-

ve immatricolazioni entro la fine dell'anno e un aumento minimo dello 0,5% per il 2026. Certo, il mercato sta registrando una leggera crescita grazie alle propulsioni alternative, ma il calo dei veicoli a combustione frena una ripresa più marcata. Fino al 2031, l'istituto di ricerca economica prevede una crescita media dell'1,6%. «Previsioni a lungo termine di questo tipo devono certamente essere considerate con una certa cautela», spiega Julian Burkhard, responsabile di progetto presso l'UFC, «ma si può già partire dal presupposto che la soglia dei





Le stazioni di ricarica rapida testimoniano il cambiamento, ma molti clienti rimangono comunque perplessi. Foto: Mercedes

Le propulsioni alternative continuano a progredire: la Skoda Enyaq è una delle auto elettriche più vendute in Svizzera. Foto: Skoda



300'000 non sarà raggiunta nemmeno nei prossimi anni». Anche se le nuove immatricolazioni ristagnano dal 2020, il numero di auto sulle strade svizzere continua ad aumentare, come già successo negli ultimi decenni. Nel 2024, secondo l'Ufficio federale di statistica, erano immatricolate quasi 4.8 milioni di autovetture, il numero più elevato da sempre. Ciò significa anche che il parco veicoli sta invecchiando. L'età media delle autovetture è di 10.5 anni, anche questa un record. Il crollo di cinque anni fa ha segnato una svolta, non solo dal punto di vista economico, ma anche nel comportamento di molti automobilisti. Con la pandemia, la mobilità e le priorità sono cambiate: chi si è ritrovato improvvisamente a lavorare da casa si è reso conto che spesso una (seconda) auto era super-

flua. Allo stesso tempo, la bicicletta elettrica ha conosciuto un vero e proprio boom, «passando da mezzo di svago a mezzo di trasporto quotidiano», spiega Burkhard. «È in particolare sulle brevi distanze che le biciclette elettriche si sono affermate come una vera alternativa».

Il COVID ha agito da catalizzatore: le tendenze già avviate in precedenza hanno preso slancio. Di conseguenza, l'equilibrio del mercato è cambiato: molti rinunciano all'acquisto di un'auto nuova e i veicoli più vecchi cambiano semplicemente proprietario. Questo sostiene il commercio di auto d'occasione, dove la domanda è leggermente aumentata, ma rimane ancora comunque inferiore al livello pre-crisi. «Il mercato dell'usato è attualmente molto interessante, con un'ampia scelta di veicoli recenti spesso a prezzi nettamente più vantaggiosi», afferma Peter Picca, presidente dell'associazione dei concessionari Volkswagen.

Uno dei motivi principali della stagnazione del mercato delle auto nuove è la persistente incertezza, sia economica che tecnologica. I prezzi dei veicoli sono ancora superiori di circa l'8% rispetto al 2019, mentre il costo della vita è in aumento. «Questa incertezza è chiaramente percepibile», afferma Marc Weber, presidente dell'associazione dei concessionari Toyota e proprietario del garage Ausee AG ad Au-Wädenswil (ZH). «Molti consumatori nutrono dubbi sull'infrastruttura di ricarica e sul sostegno politico alla mobilità elettrica. Altri esitano a causa della situazione economica o semplicemente non sanno quale tecnologia prevarrà in futuro».

## L'officina come colonna portante

Per i garagisti, il calo della domanda ha conseguenze immediate. Molti imprenditori compensano questa situazione concentrandosi maggiormente sull'officina e sul commercio di veicoli d'occasione di buona qualità, spiega Markus Aegerter, membro della direzione di UPSA. «L'attività di officina costituisce oggi la spina dorsale di molte aziende», sottolinea il rapporto congiunturale BAK. Dal 2020, il fatturato delle officine è aumentato costantemente, passando da circa 16.7 a oltre 20 miliardi di franchi. Poiché i veicoli rimangono in circolazione più a lungo, aumentano le esigenze in materia di manutenzione, diagnostica e riparazione. Inoltre, secondo Aegerter, aumentano i requisiti in termini di conoscenze tecniche e attrezzature, in particolare per quanto riguarda l'elettronica e la tecnologia ad alta tensione. «Assistiamo a un aumento delle riparazioni complesse rispetto ai semplici lavori di manutenzione», afferma. «Allo stesso tempo, cresce l'importanza di una buona consulenza alla clientela, ad esempio per quanto riguarda il rapporto costi/benefici o le soluzioni di riparazione sostenibili. La fiducia gioca un ruolo sempre più importante quando i clienti mantengono la loro auto per dieci anni o più».

## Consigli ai garagisti

Per adattarsi al livello costantemente più basso delle auto nuove, Aegerter consiglia ai garagisti di diversificare il loro modello di business: «Rafforzare le attività di officina e di vendita di auto usate, migliorare la comunicazione digitale con i clienti e investire nella formazione dei collaboratori». Anche le collaborazioni con clienti di flotte o aziende regionali potrebbero essere d'aiuto. Aegerter vede nel cambiamento strutturale sia un rischio che un'opportunità. «Per i garagisti che si aggrappano al vecchio modello, è sicuramente un pericolo. Ma chi sa adattarsi troverà molte opportunità: nuovi settori di attività, maggiore vicinanza ai clienti, digitalizzazione e offerte sostenibili». <



Via libera da Berna: da inizio del 2026  
l'immatricolazione dei veicoli sarà  
notevolmente semplificata.  
Foto: media UPSA e Istock.

La Confederazione segue l'UE

# L'immatricolazione dei veicoli diventa digitale

A partire dal nuovo anno, le autorità svizzere introdurranno una procedura senza carta. Fabbricanti, importatori, commercianti e amministrazioni beneficeranno di processi più semplici e di un minor carico di lavoro. **Kai Müller**

L'immatricolazione dei veicoli avviene ancora in gran parte in modo analogico: documenti cartacei e moduli circolano ancora tra importatori, garage e autorità. Ma presto tutto questo finirà. A partire dal 5 luglio 2026, nell'Unione Europea, saranno rilasciati solo certificati di conformità elettronici (eCoC) per i veicoli di nuova immatricolazione, e questo in sostituzione dei vecchi certificati cartacei. Sono interessate tutte le categorie di veicoli che beneficino di un'omologazione globale dell'UE, dalle autovetture ai rimorchi, passando per i veicoli commerciali. Poiché oltre l'80% dei veicoli venduti in Svizzera sono immatricolati secondo le norme UE, la Confederazione sta adeguando le proprie norme affinché i dati digitali dei veicoli possano essere ripresi anche nel nostro Paese. Il Consiglio federale ha deciso che le modifiche entreranno in vigore il 1° gennaio 2026. L'eCoC consente di ridurre notevolmente l'onere amministrativo. In futuro, tutti i servizi interessati avran-

no accesso digitale diretto ai dati tecnici dei veicoli. Il sistema comprende informazioni sull'omologazione, i valori di emissione, i dati di sicurezza e le dotazioni. Non sarà quindi più necessario presentare un documento cartaceo all'ufficio della circolazione. Il processo sarà semplificato anche per i garage e i concessionari, ad esempio in caso di importazione, preparazione di nuove immatricolazioni o pratiche con trasportatori e assicurazioni. I vantaggi sono evidenti: meno carta, meno fonti di errore, processi più rapidi. Le autorità possono esaminare le richieste in modo più efficiente, gli importatori risparmiano sui costi logistici e amministrativi, i garage beneficiano di una comunicazione semplificata con i servizi di immatricolazione. Ciò comporta vantaggi anche per i clienti: il tempo che intercorre tra l'acquisto e l'immatricolazione dovrebbe essere notevolmente ridotto. Le prime esperienze dell'UE confermano queste aspettative. Per molti garagisti, que-

sto cambiamento inizialmente rappresenta un carico di lavoro supplementare. I processi devono essere adattati, le interfacce implementate e il personale formato. Le piccole aziende, in particolare, devono affrontare la sfida di modernizzare i propri sistemi informatici e garantire l'accesso ai dati digitali dei veicoli. A lungo termine, il nuovo sistema getta le basi per ulteriori passi verso la digitalizzazione. I dati utilizzati oggi per l'immatricolazione potrebbero essere utilizzati in futuro per informazioni di servizio e manutenzione, richiami o gestione della flotta. In questo modo, la gestione dei veicoli in Svizzera non solo sarà più semplice, ma anche più trasparente. L'eCoC segna quindi l'inizio di una nuova era nel campo dell'omologazione. Questo cambiamento può sembrare tecnico, ma ha un grande impatto: rende il sistema più efficiente, più interconnesso e pronto per il futuro. <





# L'UPSA - Unione Professionale Svizzera dell'Automobile Sezione Ticino apre il concorso per l'assunzione di un

## DIRETTORE

a cui affidare la direzione operativa dell'associazione e del segretariato con sede presso la **Camera di Commercio del Cantone Ticino** - Corso Elvezia 16, 6900 Lugano (sede principale di lavoro)

### Mansioni

- **Gestione operativa e amministrativa**  
Coordinamento del segretariato e supervisione della contabilità  
Gestione delle revisioni e della corrispondenza con associati ed enti esterni  
Cura del sito internet e degli strumenti di comunicazione interna ed esterna con produzione e redazione di contenuti per i media, riviste e trasmissioni. Coordinamento e redazione della rivista "AutoInside Ticino"
- **Supporto agli organi direttivi e rappresentanza**  
Organizzazione e partecipazione alle riunioni di comitato e all'assemblea generale  
Supporto operativo al Presidente e ai membri di comitato  
Partecipazione a eventi e contatti con autorità, politici e associazioni
- **Servizio agli associati**  
Consulenza su tematiche tecniche, gestionali, normative e contrattuali  
Visite in azienda e supporto per certificazioni, controlli amministrativi e tecnici  
Gestione della convenzione per le conferme di riparazione post-collaudato e rapporti con la SC
- **Formazione professionale**  
Supporto operativo al Presidente della Commissione Formazione Professionale  
Collaborazione con scuole, DFP, SPAI, e uffici di orientamento  
Organizzazione di corsi, momenti formativi e attività al centro di Biasca  
Gestione del personale operante presso il Centro di Formazione Professionale UPSA di Biasca
- **Relazioni con UPSA Svizzera**  
Contatti con UPSA centrale (richiesta conoscenza del tedesco)  
Partecipazione a riunioni e gestione delle pratiche associative
- **Visione strategica e competenze trasversali**  
Analisi e presentazione di dati statistici  
Comprensione delle dinamiche del mondo del lavoro a livello cantonale, nazionale e internazionale  
Interesse per innovazione e tendenze del settore automobilistico

### Requisiti

- Entrata in funzione **gennaio 2027** o da concordare
- Età 35 – 55 anni
- Esperienza lavorativa maturata in ambito dei garage, nel settore tecnico e amministrativo, ma anche della vendita e della gestione del personale
- Conoscenza parlata e scritta di almeno una seconda lingua nazionale (tedesco e/o francese)  
La conoscenza del tedesco costituisce un titolo preferenziale
- Conoscenza approfondita del territorio e delle aziende del settore automobilistico del Cantone Ticino
- Rappresenta l'associazione nei confronti degli enti pubblici e privati

### Si offre

- Salario commisurato alle responsabilità richieste per la posizione

**Informazioni:** possono essere richieste al segretariato **UPSA Sezione Ticino** a Lugano - ☎ 091 911 51 24

Le candidature, corredate dagli attestati di studio e professionali, dall'estratto del casellario giudiziale e dal curriculum-vitae con foto, devono essere inoltrate al seguente indirizzo:

**Unione Professionale Svizzera dell'Automobile UPSA, Corso Elvezia 16, 6901 Lugano**





Impegno ad alto livello a favore della formazione: Christian Wyssmann

# «Voglio trasmettere delle conoscenze pratiche»



I corsi interaziendali sono un pilastro della formazione per gli impiegati del commercio al dettaglio AFC Sales Automobile. Alla STFW, gli apprendisti della Svizzera tedesca a volte hanno l'occasione di incontrare il direttore di UPSA, che ricopre il ruolo di responsabile dei corsi. Una visita al corso interaziendale di Christian Wyssmann. **Timothy Pfannkuchen**

Ironia della sorte, è sui mezzi pubblici che, questa mattina, incontriamo per la prima volta il futuro del settore automobilistico. La linea 7 degli autobus della città di Winterthur (ZH) dissipa ogni dubbio sull'attrattiva del settore per i giovani: l'autobus articolato è pieno zeppo di apprendisti che, come noi, si stanno recando proprio alla Scuola tecnica superiore di Winterthur (STFW) e che, durante il tragitto, si guardano video di automobili sui loro smartphone, discutono dei loro capi o delle targhe U per i viaggi all'estero. «Guarda sul sito web UPSA, c'è qualcosa al riguardo», consiglia, gentilmente, uno dei futuri professionisti. Solo in questa giornata, alla STFW si

terranno più di una dozzina di corsi interaziendali (CI) del settore automobilistico. «Poche chiacchiere teoriche. Molta pratica», annuncia la STFW sul suo sito web, dove ogni anno 10'000 giovani e meno giovani apprendono o approfondiscono le proprie competenze. Gli insegnanti sono specialisti della pratica. La nostra destinazione finale: l'aula M230. È qui che si svolge il «CI 3 – Impiegato del commercio al dettaglio AFC Sales Automobile», ovvero uno dei quattro giorni di CI del terzo anno di apprendistato. L'istruttore è un uomo con una ricca esperienza pratica e una funzione importante nel settore automobilistico: Christian Wyssmann (43 anni), direttore di UPSA.

## Reazioni della base

«Voglio restituire qualcosa e trasmettere conoscenze pratiche. Questi giovani sono il futuro del nostro settore», afferma Wyssmann, che si impegna come esperto, e aggiunge ridendo: «Inoltre, è divertente». Già in precedenza, in qualità di direttore della Emil Frey AG di Zuchwil (SO), Wyssmann si era impegnato nei CI. «È nato tutto due anni e mezzo fa. Conoscevo già la STFW, volevo impegnarmi ancora di più nella promozione delle nuove leve ed ero in contatto con Olivier Maeder, responsabile di UPSA per la formazione». Non è una sfida in termini di tempo, visto il suo lavoro a Berna e il tragitto tra casa sua a Lyss (BE) e Win-



Al servizio della formazione: Christian Wyssmann, direttore di UPSA, in qualità di istruttore del corso CI per il terzo anno di apprendistato quale impiegato del commercio al dettaglio AFC Sales Automobile presso la STFW di Winterthur (ZH).

Foto: media dell'UPSA



terthur? «Altri lo fanno tutti i giorni», dice Wyssmann alzando le spalle, «e i nostri apprendisti di tutta la Svizzera tedesca, durante il loro apprendistato, vengono qui quattro giorni all'anno». Inoltre, i due periodi di quattro giorni all'anno (CI 2 e CI 3, ovvero il 2° e il 3° anno di apprendistato) sono estremamente preziosi non solo per gli apprendisti, ma anche per il lavoro dell'associazione. « Per noi, in qualità di ente responsabile della formazione di base e continua, è estremamente importante collaborare strettamente con la STFW ed essere vicini alla base. Soprattutto per questa formazione rivista nel 2022. Qui apprendiamo su cosa dobbiamo ancora lavorare e vediamo in questa formazione di base un potenziale molto grande e speriamo che in futuro un numero maggiore di garage la proponga. Se i CI sono così importanti è perché le scuole professionali semplicemente non sono orientate al settore: c'è un'enorme differenza tra vendere croissant e vendere automobili». I feedback proven-

**«Questi giovani sono il futuro del nostro settore».**

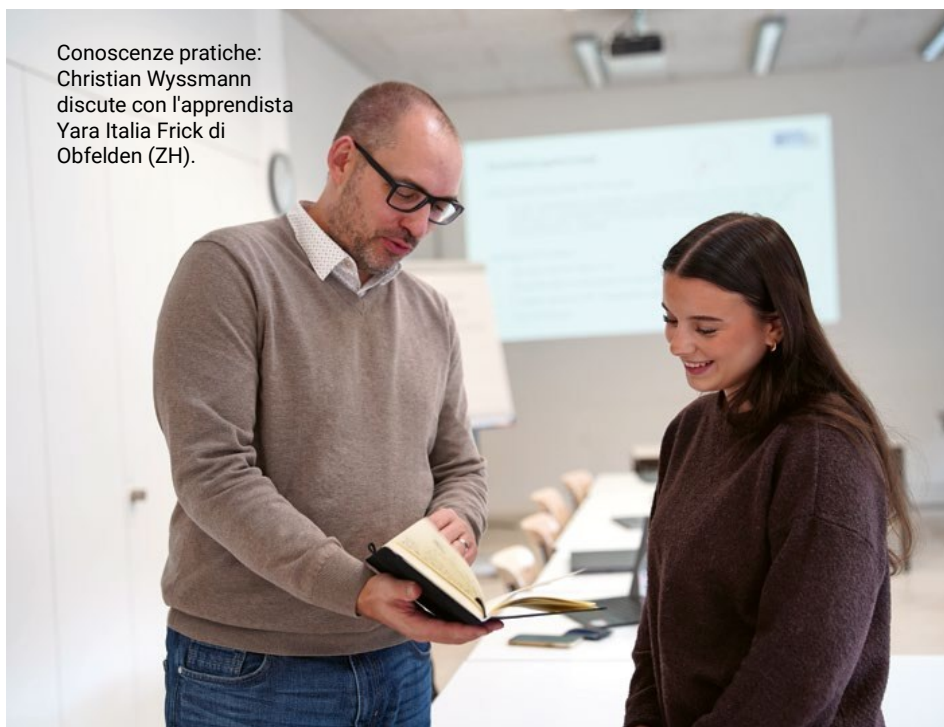
**Christian Wyssmann,**  
direttore di UPSA



L'era digitale: il personal computer portatile è un compagno di studi onnipresente per i giovani.

gono dalle persone in formazione, come ad esempio da Yara Italia Frick. La giovane donna di 19 anni sta frequentando l'apprendistato presso René Hächler AG, membro di UPSA, a Obfelden (ZH). Fa parte dei dieci apprendisti, di età compresa tra i 16 e i 20 anni, che partecipano al CI e si distinguono perché ha una risposta intelligente a quasi tutte le questioni. Durante una sessione di domande e risposte all'inizio del corso, Yara dichiara che «sceglierebbe di nuovo questa formazione in qualsiasi momento». Yara racconta: «All'inizio non potevo vendere granché – il che è normale – e non mi sentivo molto a mio agio nell'approcciare i clienti o gestire situazioni difficili. Ma si impara. Questo mi ha anche permesso di cambiare a livello personale e di sviluppare punti di forza. Oggi posso lavorare in modo molto autonomo, cosa che mi piace. Diventare e essere indipendenti ti fa sempre progredire nella vita, sia professionalmente che personalmente», afferma Yara in modo quasi da libro stampato. Perché? «È anche dovuto a questo», dice sorridendo, «oggi parlo molto di più e sono molto più aperta». Nella sua azienda, Yara è particolarmente efficace quando si tratta della giovane generazione di clienti. «Siamo certamente un team giovane, ma io sono ancora più giovane», dice, «e sono cresciuta con i social media. Per questo mi occupo del nostro account Instagram, che da ora ha anche più visualizzazioni». Altri apprendisti parlano di alti e bassi durante la sessione di domande e risposte: «Purtroppo

Conoscenze pratiche:  
Christian Wyssmann  
discute con l'apprendista  
Yara Italia Frick di  
Obfelden (ZH).





non posso ancora fare molto in azienda, è deludente», dice uno, un altro «nella mia azienda va tutto bene, solo gli orari a volte sono pesanti», un terzo sottolinea: «all'inizio mi sentivo abbandonato, ora è un piacere». È impossibile non notare che tutti concordano sul fatto che più responsabilità si hanno, più il lavoro è gratificante.

### Trovare le persone in formazione in tutta semplicità

L'argomento viene poi affrontato in modo informale, ma sempre con serietà, iniziando con un quiz. Tutti si danno del tu, il direttore di UPSA è semplicemente Christian e a volte dà una mano a un apprendista con un cavo di ricarica per il suo computer portatile. «I primi due anni erano dedicati alle conoscenze di base, dall'ADAS al leasing, passando per l'infrastruttura di ricarica», spiega Wyssmann parlando del programma della giornata. «Oggi approfondiamo il marketing, ad esempio il colloquio con il cliente e la vendita, la creazione di universi esperienziali, eventi e promozioni di vendita». Durante la mattinata sono previsti anche diversi lavori di gruppo. È piacevole osservare come Wyssmann a volte lasci che i giovani si distraggano e facciano sciocchezze, scherzi tra loro, ma poi li riporti all'argomento rivolgendosi loro personalmente e ponendo loro domande stimolanti.

Nel frattempo, il direttore di UPSA, che ha lavorato per anni nel settore delle vendite e per un anno come direttore commerciale, trasmette regolarmente conoscenze settoriali dettagliate. Un esempio: cita nuovi marchi come BYD o gruppi di distribuzione del settore automobilistico («Qualcuno di voi conosce Hedin?») o ancora Cotra e Galliker come partner logistici. E non si limita a presentare, ma discute e ascolta. Quando si tratta di marketing, collega un tema a una Red Bull «Winter Edition» sul tavolo di una persona in formazione o l'USP («Unique selling proposition») a qualcosa che tutti conoscono: le capsule Nespresso. «All'inizio, il caffè in capsule era l'USP», spiega Wyssmann, «oggi è l'esperienza premium, perché molti offrono capsule. Per le auto, l'USP sta diventando sempre più difficile: uno



Una didattica vivace: il responsabile della formazione discute con gli apprendisti dei loro lavori di gruppo (foto in alto). Dieci apprendisti hanno partecipato al CI seguito dai media di UPSA. Foto: media dell'UPSA

specchietto retrovisore interno digitale non è più sufficiente per differenziarsi. L'immagine del marchio diventa quindi ancora più importante». In seguito, si tratta ad esempio della promozione delle vendite. «L'idea è quella di stimolare le vendite a breve termine e soprattutto di gestirle, ma per ottenere effetti a breve termine è necessaria una pianificazione a lungo termine», spiega Wyssmann. Gli apprendisti fanno delle proposte. Uno di loro propone ruote invernali a prezzo ridotto, con deposito gratuito se si firma subito. «Il deposito delle ruote è un buon strumento per fidelizzare i clienti», spiega Wyssmann. «Ma non credo che questo ti permetta di concludere un contratto subito: la promozione delle vendite deve certamente suscitare desiderio, ma non deve mai esercitare pressione». Uno dei tanti piccoli momenti «eureka» per le nuove leve, frutto della pratica e per la pratica. Alla fine, chiediamo ancora una volta a Yara: cosa ne pensa delle giornate di CI? «È esattamente così che devono essere i corsi interaziendali», affer-

ma Yara, «perché a scuola non c'è alcun legame con il settore automobilistico». Inoltre, alla STFW è in contatto con altre persone che stanno seguendo una formazione nel settore, il che è un valore aggiunto. Prima di iniziare un lavoro di gruppo (elaborazione di un concetto per un'esposizione di primavera con «situazione di partenza, gruppo target, obiettivi, misure, budget e controllo»), ci congediamo. Nel giorno successivo del CI, gli apprendisti hanno affrontato i temi della presentazione dei veicoli, delle vendite aggiuntive, dei social media e delle piattaforme online. E cosa succederà durante la giornata CI di gennaio? «Andremo in uno showroom», dice Wyssmann. Certamente utile per il nostro futuro. <

#### Maggiori informazioni

Inquadra il codice QR per accedere alle informazioni sulla formazione di impiegato del commercio al dettaglio AFC Sales Automobile





(Da sinistra a destra) Klaus Edelsbrunner, presidente del comitato federale del commercio automobilistico WK, Thomas Peckruhn, presidente della ZDK, Julia Genetti, presidente dei meccatronici d'automobile dell'Alto Adige, Manfred Wellauer, presidente centrale di UPSA, e Roman Keglovits-Ackerer, maestro di corporazione federale della tecnica automobilistica WKO. Foto: media UPSA



Incontro dei quattro paesi a Lucerna: cosa è stato discusso

# Dichiarazione congiunta con un messaggio chiaro

Il settore automobilistico è in piena trasformazione. In occasione dell'incontro dei quattro paesi a Lucerna, le associazioni interessate hanno deciso di affrontare insieme questi compiti. E lanciano un appello alle autorità politiche. **Yves Schott**

Il tradizionale incontro dei quattro paesi si è tenuto questa volta in Svizzera. Alla fine di ottobre, i rappresentanti dell'Alto Adige, della Germania, dell'Austria e della Svizzera si sono riuniti a Lucerna per trovare soluzioni alle questioni che attualmente preoccupano il settore automobilistico. Per tre giorni si è discusso intensamente su come il settore intende affrontare le grandi sfide del nostro tempo. Tra queste spiccano la carenza di personale qualificato, la mobilità elettrica e la digitalizzazione, solo per citarne alcune quali punti chiave. È proprio la prima a preoccupare le quattro associazioni, poiché il reclutamento, la formazione e la fidelizzazione di collaboratori qualificati sono decisivi per il futuro del settore automobilistico.

## A Lucerna, una cosa è sembrata subito chiara

A ciò si aggiunge il fatto che marchi cinesi, come BYD o MG, sono sempre più presenti sulle nostre strade e quindi sempre più visibili. Un'evoluzione che richiede molta flessibilità e spirito di innovazione da parte dei garagisti. I veicoli cinesi cambieranno le carte in tavola, soprattutto per quanto riguarda il livello dei prezzi. Per le quattro associazioni, ovvero la Federazione tedesca del settore automobilistico (ZDK), la Camera di commercio austriaca (WKO), il settore automobilistico dell'Alto Adige (SAG) e l'UPSA, a Lucerna è risultato chiaro che questi compiti possono essere affrontati solo lavorando insieme. Richiedono infatti una collabo-

razione che va oltre i confini nazionali.

## «Servono condizioni quadro eque»

E così si legge nella dichiarazione congiunta: «Le nostre aziende sono partner della mobilità individuale: oggi e in futuro». Un appello ai parlamenti e ai governi, nonché a tutte le parti interessate, affinché definiscano le regole del gioco in modo chiaro così da rafforzare in modo sostenibile l'innovazione, l'imprenditorialità e la formazione professionale nel settore.

A conclusione dell'evento, i presenti hanno partecipato ad una breve passeggiata, accompagnata da un acquazzone, nella magnifica città vecchia di Lucerna. Il prossimo incontro dei quattro paesi, nel 2026, si terrà sul lago Wörthersee, nel Land germanico della Carinzia. <



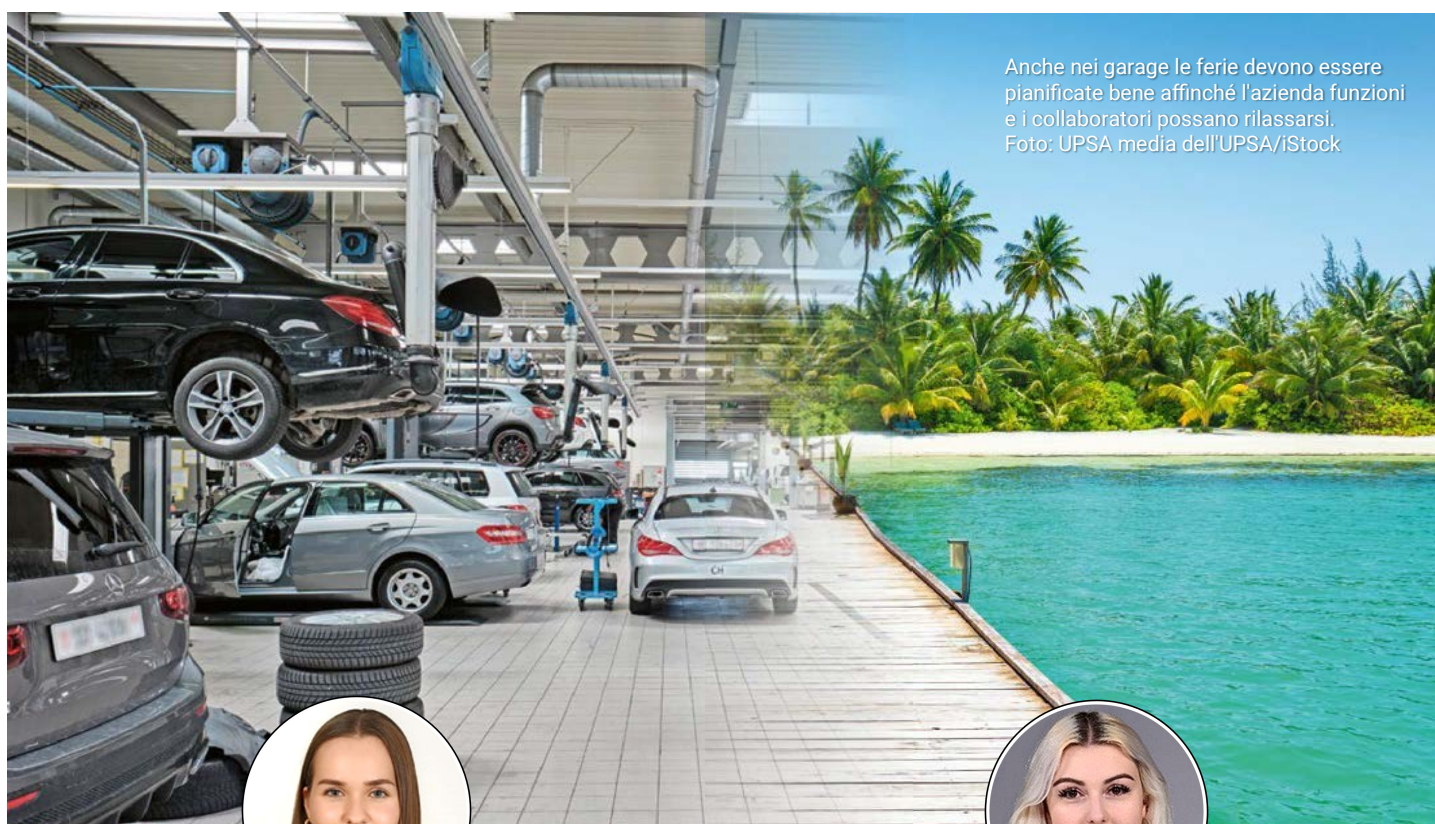
Cosa dicono gli esperti

§

Guida giuridica

# Ferie in azienda: cosa vale davvero

I periodi di riposo sono importanti, ma nella quotidianità sorgono spontaneamente alcune domande: cosa succede in caso di malattia, licenziamento o se qualcuno non ha lavorato abbastanza giorni? Panoramica delle regole principali.



Anche nei garage le ferie devono essere pianificate bene affinché l'azienda funzioni e i collaboratori possano rilassarsi.  
Foto: UPSA media dell'UPSA/iStock



**Noemi Wyss**, collaboratrice giuridica del servizio giuridico.



**Sarina Zürcher**, collaboratrice giuridica del servizio giuridico

Il numero di giorni o settimane di ferie di cui collaboratori hanno diritto è stabilito dal contratto di lavoro. Inoltre, i regolamenti interni all'azienda possono contenere disposizioni supplementari. Il contratto collettivo di lavoro (CCL) di ogni settore, se previsto, definisce, oltre alle disposizioni legali del Codice delle obbligazioni (CO), il numero minimo di giorni di ferie. Quest'ultimo deve essere obbligatoriamente rispettato, poiché, in genere, prevede disposizioni più vantaggiose per i collaboratori rispetto al CO, ad esempio che i giovani lavoratori del settore dell'automobili hanno diritto a 25 giorni di ferie all'anno.

Secondo l'art. 329c cpv. 1 del CO, il personale deve prendere almeno due settimane consecutive di ferie così da potersi riposare a sufficienza. In linea di principio, è il datore di lavoro a decidere quando possono essere prese le ferie, dato che gli interessi dell'azienda hanno la priorità. Ad esempio, durante la stagione del cambio gomme, il datore di lavoro può decidere che non è possibile prendere giorni di ferie in quel periodo.

Allo stesso tempo, i desideri dei collaboratori devono essere presi in considerazione nella misura del possibile, in particolare quando nella famiglia vivono bambini in età scola-



stica. Le ferie devono essere comunque approvate dall'azienda, idealmente con due o tre mesi di anticipo, per consentire una pianificazione adeguata. Se sorgono motivi imprevedibili legati all'azienda, il datore di lavoro può revocare le ferie già concesse. Tuttavia, ciò è consentito solo in casi eccezionali e richiede un'attenta valutazione della situazione e degli interessi di tutte le parti coinvolte.

E cosa succede quando i collaboratori non hanno lavorato per un certo periodo di tempo? In linea di principio, «niente lavoro, niente ferie», ma esistono delle eccezioni: se le persone non hanno potuto lavorare per motivi imputabili al datore di lavoro, il diritto alle ferie rimane valido (ad esempio in caso di congedo o di temporanea mancanza di lavoro).

Diverso è il caso in cui la persona sia impossibilitata a lavorare senza colpa propria, ad esempio per malattia. In questo caso, il diritto alle ferie può essere ridotto di un dodicesimo per ogni mese completo di assenza, ai sensi dell'art. 329b cpv. 1 CO, questo unicamente se l'impedimento al lavoro dura più di un mese.

È importante distinguere tra incapacità lavorativa e incapacità di godere delle ferie: non tutte le persone incapaci di lavorare sono necessariamente incapaci di godere delle ferie. Chi può riposarsi durante le ferie nonostante una ma-

lattia o un infortunio può prendere le ferie: queste sono quindi considerate come godute. La questione se l'incapacità lavorativa impedisca di prendere le ferie dipende dal caso specifico e, di principio, deve essere giustificata da un certificato medico.

Un altro punto che spesso suscita dubbi riguarda le ferie che non possono più essere godute, ad esempio in caso di licenziamento o dimissioni. In linea di principio, le ferie devono essere effettivamente godute e non retribuite. Il pagamento è possibile solo in casi eccezionali, quando non è più possibile usufruirne per motivi operativi. Una semplice formula di calcolo è la seguente: stipendio mensile (compresa la tredicesima, se del caso) / 21.75 (numero di giorni lavorativi mensili) = pagamento per giorno di ferie non goduto.

Le ferie servono per staccare la spina e per questo devono essere pianificate e godute correttamente. Grazie a questa panoramica, sarete ben preparati per godervi le vostre meritate ferie. <

La SAD vi augura buone feste e si è presa una pausa a Natale e Capodanno

# Grazie per la vostra fiducia!

Un anno emozionante è giunto al termine. È il momento per noi di dire grazie. **Nivithan Mohan**

La soluzione settoriale per la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute nel settore automobilistico e delle due ruote (SAD) vi ringrazia per la fiducia che riponete nel suo lavoro, per il vostro impegno nel promuovere attivamente la sicurezza sul lavoro e la tutela della salute nella vostra azienda e per la proficua e preziosa collaborazione che ci ha accompagnato durante tutto l'anno. In un'epoca in cui molte cose vanno sempre più veloci, sono questi passi comuni che contano davvero. Insieme a voi, nel 2025 abbiamo potuto avviare importanti miglioramenti, semplificare le procedure e garantire così una maggiore sicurezza e salute sul luogo di lavoro. Ne possiamo essere tutti orgogliosi. Le festività di fine anno sono state l'occasione per

lasciarsi alle spalle la routine quotidiana per qualche istante, riposarsi, ricaricare le batterie e trascorrere del tempo con la famiglia e gli amici. Ci auguriamo che questi giorni siano stati ricchi di momenti piacevoli, incontri gioiosi e discussioni stimolanti.

Il nostro ufficio è rimasto chiuso dal 20 dicembre 2025 al 4 gennaio 2026. A partire da lunedì 5 gennaio 2026 siamo nuovamente a vostra disposizione con tutta la nostra energia, pronti ad affrontare insieme a voi le prossime sfide. Con queste prospettive, vi auguriamo fin da ora tanta felicità, salute e successo per il 2026. Siamo lieti di accompagnarvi anche in questo nuovo anno. <



Centro di Formazione Professionale UPSA—Biasca

# Corsi di formazione continua

Calendario dei corsi di formazione continua organizzati da UPSA sezione Ticino.

Informazioni su: [www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch) | Formazione professionale | Centro di formazione UPSA | Formazione continua

## Centro di Formazione Professionale UPSA TI

**Lavorare in sicurezza sugli impianti ad alto voltaggio con certificazione HV1 e HV2**

Durata: **2 giorni**

Date: **25-26.03.2026 o 30-31.03.2026**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Autorizzazione alla manipolazione dei prodotti refrigeranti**

Durata: **2 giorni**

Date: **13-14.04.2026**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**UPSA modulo di didattica Usare in modo competente gli strumenti della nuova OFor**

Durata: **1 giorno**

Date: **01.04.2026 o 27.05.2026**

Iscrizione: inquadra il codice QR



**Formazione Nuova legge sulla protezione dei dati (nLPD)**

Durata: **1 giorno**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



## Business Academy UPSA CH (sede Biasca)

**Soccorritori aziendali – BLS AED SRC Komplet Plus per il settore dell'automobile**

Durata: **1 giorno**

Date: **Lista d'attesa**

Iscrizione: inquadra il codice QR



*Direttive generali per la formazione continua UPSA TI:*

- I corsi di formazione si tengono unicamente con un numero sufficiente di iscritti
- In caso di impedimento a partecipare è indispensabile avvisare almeno 48 ore prima dell'inizio del corso (per assenze ingiustificate verrà fatturata una tassa di CHF 150.00)
- Nel prezzo del corso sono inclusi gli eventuali pasti e pause caffè. Sono esclusi i costi di trasporto e parcheggio
- <https://www.upsa-ti.ch/it/formazione-professionale/centro-upsa-biasca/formazione-continua>

Scuola specializzata superiore di tecnica Bellinzona (SSST)

**Nuovo da settembre 2026**

**TECNICA/O DIPL. SSS IN ENERGIA E AMBIENTE**

Ciclo di studio in parallelo all'attività professionale (tempo pieno: da settembre 2027)

Professionisti qualificati attivi nei settori dell'energia, dell'impiantistica, dell'edilizia tecnica e dell'ambiente, che desiderano:

- ⇒ migliorare o consolidare la propria posizione professionale nel settore energetico e ambientale
- ⇒ completare la propria attività lavorativa con competenze tecniche, normative e gestionali
- ⇒ certificare la propria esperienza con conoscenze teoriche aggiornate e metodi operativi moderni

Maggiori informazioni e iscrizione: [www.cptbellinzona.ch](http://www.cptbellinzona.ch)





**SUFFP**SCUOLA UNIVERSITARIA  
FEDERALE PER LA  
FORMAZIONE PROFESSIONALEL'eccellenza svizzera  
nella formazione professionale**UPSA | AGVS**

Unione professionale svizzera dell'automobile

**SEZIONE TICINO****Con noi sulla buona strada.**

Ai e alle responsabili della formazione professionale di base in azienda  
A tutti e a tutte gli e le interessati/e alle formazioni professionali di base per le professioni di  
Assistente del commercio al dettaglio After-Sales Automobile CFP  
Impiegato/impiegata del commercio al dettaglio After-Sales Automobile AFC  
Impiegato/impiegata del commercio al dettaglio Sales Automobile AFC

Lugano, 08 gennaio 2026

**Invito alla giornata UPSA****Formazione di base commercio al dettaglio After-Sales e Sales Automobile**

Gentili Signore, Egregi Signori,

nel corso dell'anno scolastico 2022/2023 nel settore dell'automobile sono stati implementati tre nuovi profili di formazione di base in ambito del commercio al dettaglio: **l'assistente del commercio al dettaglio After-Sales Automobile CFP, l'impiegato/impiegata del commercio al dettaglio After-Sales Automobile AFC e l'impiegato/impiegata del commercio al dettaglio Sales Automobile AFC**. Il primo ciclo completo di formazione si è concluso a giugno 2025 con le procedure di qualificazione che hanno permesso di assegnare i primi attestati federali di capacità ai ragazzi e alle ragazze che hanno concluso con successo la loro formazione.

In collaborazione con la **Divisione della Formazione Professionale del Cantone Ticino** e la **Scuola Universitaria Federale per la Formazione Professionale, UPSA Sezione Ticino** ha organizzato una giornata di incontro tra tutti gli attori coinvolti nella formazione di base del commercio al dettaglio dei giovani apprendisti e delle giovani apprendiste.

Lo scopo dell'incontro, gratuito per tutti i partecipanti, è di fare il punto della situazione partendo dalle esperienze accumulate negli scorsi anni e nelle procedure di qualificazione. Allo stesso tempo verranno date indicazioni importanti sui compiti dei formatori e formatrici in azienda con particolare attenzione all'utilizzo della piattaforma Konvink. A fine incontro i partecipanti hanno la possibilità di porre domande così che i responsabili della formazione di base delle istituzioni e di UPSA possano adoperarsi per sostenere le aziende.

Abbiamo quindi il piacere di invitarvi:

**Venerdì 6 febbraio 2026****Orario: 08:30-12:00 / 13:15-15:30****Scuola universitaria federale per la formazione professionale (SUFFP)****Via Besso 84, 6900 Lugano – Aula magna**

Per chi lo desidera ci sarà la possibilità di partecipare al pranzo organizzato in comune al ristorante **Golosone** (costo a carico del/la partecipante – annunciarsi nel form d'iscrizione)

Considerata l'importanza dei temi la partecipazione dei/le formatori/trici in azienda è fortemente auspicata.

La presenza all'incontro è da confermare entro il 30 gennaio 2026 compilando il modulo online al seguente link:

<https://forms.office.com/e/8L4a0kZpV9>

o inquadrando il codice QR:



Cordiali saluti.

**UPSA Sezione Ticino****Dir. Marco Doninelli**

Copia per conoscenza a:

Divisione della formazione professionale, Ispettorato SeFIAAA, via Vergiò 18, 6932 Breganzona  
Centro professionale commerciale Chiasso, Via Vincenzo Vela 7, 6830 Chiasso  
Centro professionale commerciale Bellinzona, Via Vallone 29, 6500 Bellinzona  
UPSA/AGVS, sezione Ticino, Corso Elvezia 16, 6900 Lugano  
Ufficio dell'orientamento scolastico e professionale, via S. Franscini 32, 6501 Bellinzona  
Città dei mestieri della Svizzera italiana, viale stazione 25, 6500 Bellinzona  
Servizi della formazione di base e continua degli adulti, c/o CPT Biasca, Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca  
Amt für Berufsbildung Graubünden, Quaderstrasse 22, 7000 Chur

**SUFFP**

SCUOLA UNIVERSITARIA  
FEDERALE PER LA  
FORMAZIONE PROFESSIONALE

*L'eccellenza svizzera  
nella formazione professionale*

**UPSA | AGVS**

Unione professionale svizzera dell'automobile  
**SEZIONE TICINO**

Ai e alle responsabili della formazione professionale di base in azienda  
Ai e alle responsabili della formazione professionale di base nei corsi interaziendali  
Ai e alle responsabili della formazione professionale di base nella scuola professionale  
A tutti e a tutte gli e le interessati/e alle nuove formazioni professionali di base di  
Meccatronica / Meccatronico di automobili con attestato federale di capacità (AFC)  
Meccanica / Meccanico di manutenzione per automobili con attestato federale di capacità (AFC)  
Assistente di manutenzione per automobili con certificato federale di formazione pratica (CFP)

Breganzona, 20 dicembre 2025

### **Invito all'incontro informativo Nuove formazioni professionali di base della Meccanica di automobili**

Gentili Signore, Egregi Signori,

il 1° gennaio 2026 sono entrate in vigore le nuove ordinanze sulla formazione professionale di base di **Meccatronica/o di automobili AFC**, di **Meccanica/o di manutenzione per automobili AFC** e di **Assistente di manutenzione per automobili CFP**. Queste nuove ordinanze introducono importanti cambiamenti per i tre luoghi di formazione. Al fine di offrire una formazione di qualità sull'intero ciclo formativo occorre ben conoscere le nuove disposizioni e gli strumenti elaborati dall'organizzazione del mondo del lavoro nonché collaborare in modo attivo con tutti/e i/le responsabili della formazione. L'UPSA/AGVS Unione professionale svizzera dell'automobile, sezione Ticino in collaborazione con la Divisione della formazione professionale e la Scuola universitaria federale per la formazione professionale SUFFP organizza un momento specifico volto a spiegare i cambiamenti che introdurranno le nuove disposizioni federali a partire dal prossimo anno scolastico.

Abbiamo il piacere di invitarla:

**Giovedì 22 gennaio 2026**

**Orario: 18.30-20.30**

**Centro professionale tecnico Biasca  
Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca  
aula magna (A 110)**

*oppure*

**Giovedì 29 gennaio 2026**

**orario: 18.30-20.30**

**Centro professionale tecnico Trevano  
via Trevano 25, 6952 Lugano-Canobbio  
aula magna**

Considerata l'importanza dei temi la partecipazione dei/le formatori/trici in azienda è fortemente auspicata.

La presenza all'incontro è da confermare entro il 18 gennaio 2026 utilizzando il tagliando allegato.

Nell'attesa di incontrarla personalmente, porgiamo i nostri migliori saluti.

Unione professionale svizzera  
dell'automobile, sezione Ticino  
Direttore:

Sezione della formazione industriale  
agraria, artigianale e artistica  
Capo Sezione

Scuola universitaria federale  
per la formazione professionale  
Responsabile di progetto:

Marco Doninelli

Raffaele Regazzoni

Claire Veri Sanvito

Copia per conoscenza a:

Divisione della formazione professionale, Ispettorato SeFIAAA, via Vergiò 18, 6932 Breganzona

Centro professionale tecnico (CPT) Biasca, via Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca

Centro professionale tecnico (CPT) Lugano-Trevano, via Trevano 25, 6952 Lugano-Canobbio

UPSA/AGVS, sezione Ticino, Corso Elvezia 16, 6900 Lugano

Ufficio dell'orientamento scolastico e professionale, via S. Franscini 32, 6501 Bellinzona

Città dei mestieri della Svizzera italiana, viale stazione 25, 6500 Bellinzona

Servizi della formazione di base e continua degli adulti, c/o CPT Biasca, Stradone Vecchio Sud 29, 6710 Biasca

Amt für Berufsbildung Graubünden, Quaderstrasse 22, 7000 Chur

Scuola universitaria federale per la formazione professionale SUFFP

Via Besso 84, CH-6900 Lugano Massagno

+41 58 458 25 77, [www.suffp.swiss](http://www.suffp.swiss), [info@suffp.swiss](mailto:info@suffp.swiss)



**INCONTRO INFORMATIVO**  
**FORMAZIONE PROFESSIONALE DI BASE**  
**MECCATRONICA/O DI AUTOMOBILI AFC**  
**MECCANICA/O DI MANUTENZIONE PER AUTOMOBILI AFC**  
**ASSISTENTE DI MANUTENZIONE PER AUTOMOBILI CFP**

**Nome ed e-mail dell'azienda:**

.....

**Cognome, nome ed e-mail dei/le partecipanti:**

.....

.....

**Confermiamo la partecipazione all'incontro informativo per meccatronica/o di automobili AFC, meccanica/o di manutenzione per veicoli AFC e di assistente di manutenzione per veicoli CFP del:**  
*Indicare pf. l'evento al quale parteciperete*

**Giovedì 22 gennaio 2026**

**Orario: 18.30-20.30**

**Centro professionale tecnico Biasca**

**Stradone Vecchio Sud 29**

**6710 Biasca, aula magna (A 110)**

*oppure*

**Giovedì 29 gennaio 2026**

**Orario: 18.30-20.30**

**Centro professionale tecnico Trevano**

**via Trevano 25**

**6952 Lugano-Canobbio, aula magna**

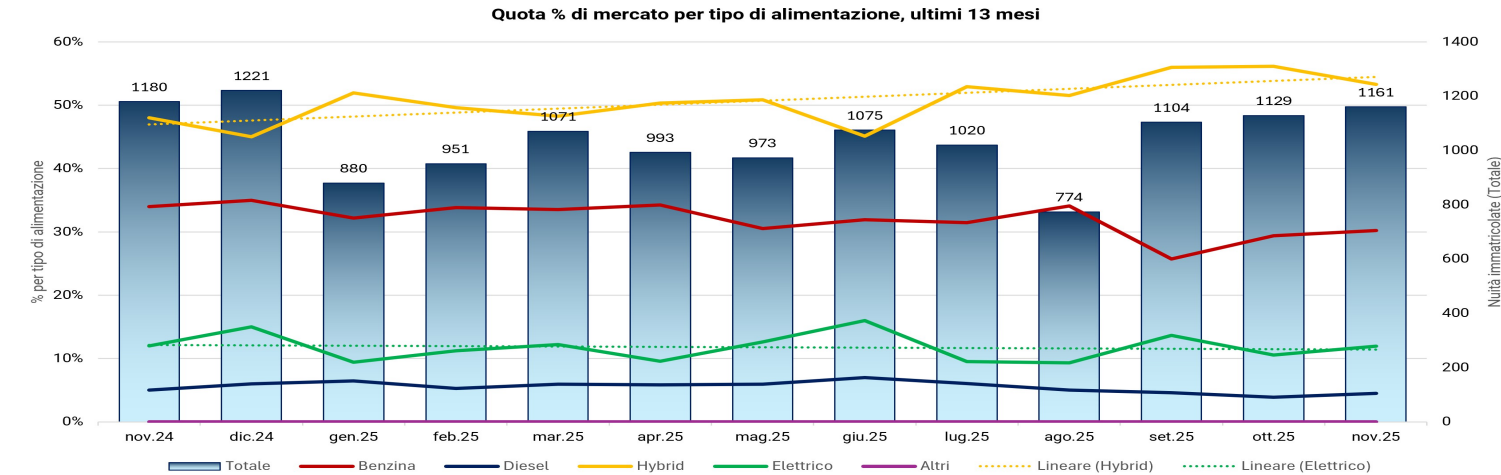
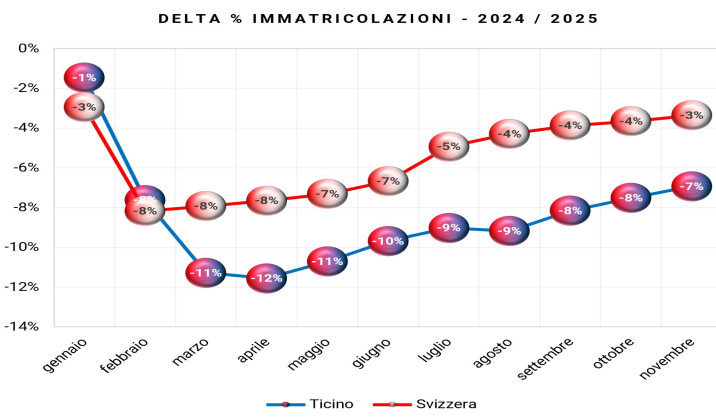
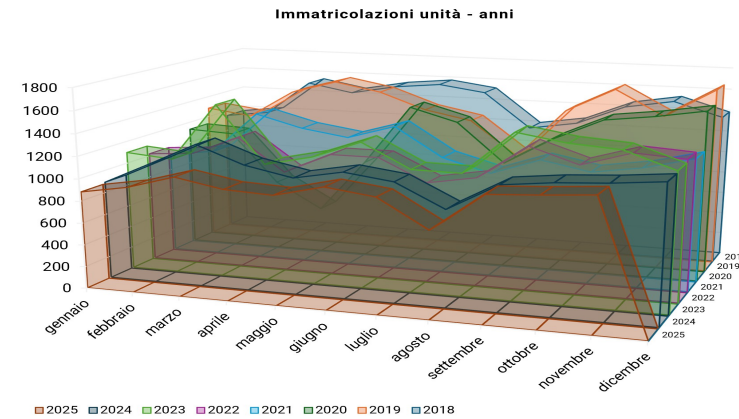
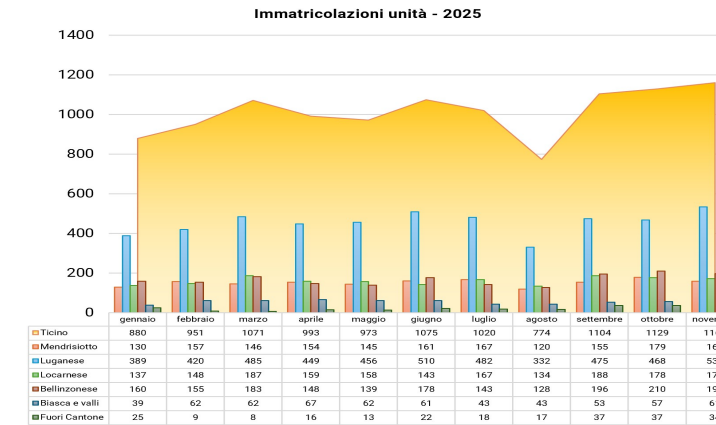
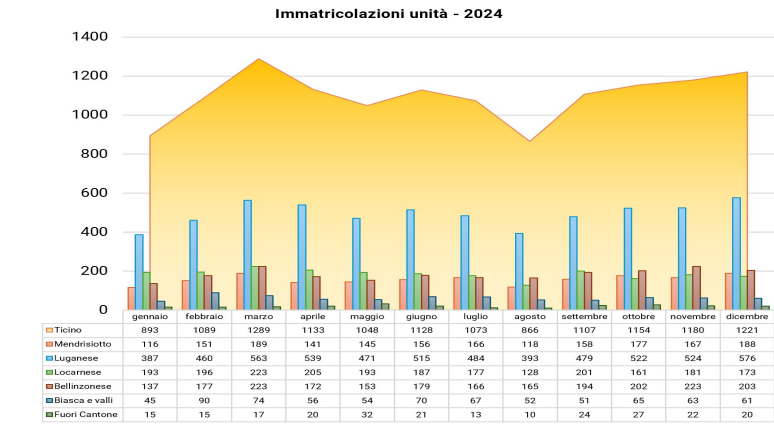
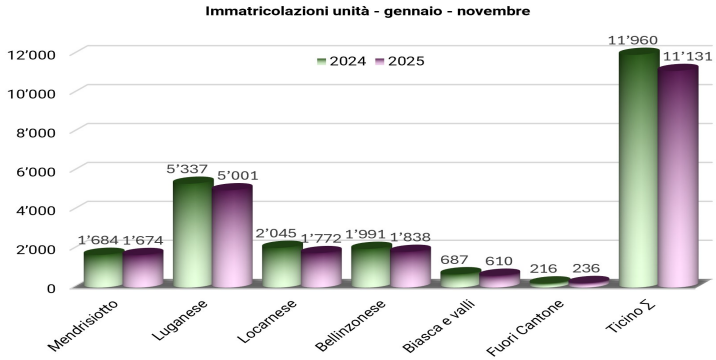
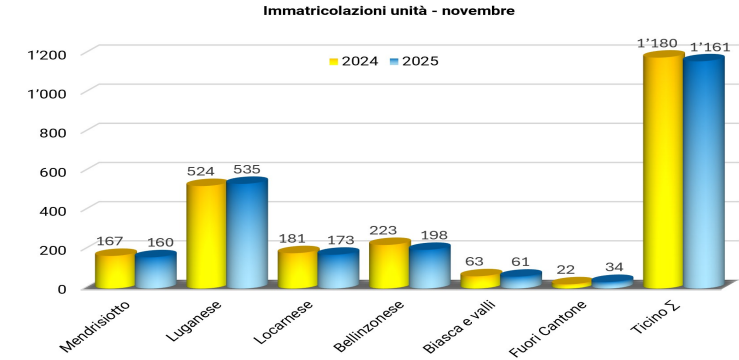
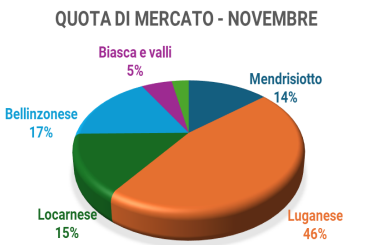
**Luogo e data:** .....

**Firma:** .....

**DA RITORNARE ENTRO IL 18 GENNAIO 2026 A:**  
**Scuola universitaria federale per la formazione professionale SUFFP**  
**Via Besso 84, 6900 Lugano-Massagno**  
**E-mail: [info@suffp.swiss](mailto:info@suffp.swiss)**



	novembre						gennaio - novembre					
	2024		2025		2024 - 2025		2024		2025		2024 - 2025	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	167	14.15%	160	13.78%	-7	-4.19%	1'684	14.08%	1'674	15.04%	-10	-0.59%
Luganese	524	44.41%	535	46.08%	11	2.10%	5'337	44.62%	5'001	44.93%	-336	-6.30%
Locarnese	181	15.34%	173	14.90%	-8	-4.42%	2'045	17.10%	1'772	15.92%	-273	-13.35%
Bellinzonese	223	18.90%	198	17.05%	-25	-11.21%	1'991	16.65%	1'838	16.51%	-153	-7.68%
Biasca e valli	63	5.34%	61	5.25%	-2	-3.17%	687	5.74%	610	5.48%	-77	-11.21%
Fuori Cant.	22	1.86%	34	2.93%	12	54.55%	216	1.81%	236	2.12%	20	9.26%
<b>Ticino Σ</b>	<b>1'180</b>	<b>100%</b>	<b>1'161</b>	<b>100%</b>	<b>-19</b>	<b>-1.61%</b>	<b>11'960</b>	<b>100%</b>	<b>11'131</b>	<b>100%</b>	<b>-829</b>	<b>-6.93%</b>
<b>Svizzera</b>	<b>19'698</b>		<b>19'615</b>		<b>-83</b>	<b>-0.42%</b>	<b>214'181</b>		<b>206'993</b>		<b>-7'188</b>	<b>-3.36%</b>





Immatricolazioni cumulative gennaio - novembre 2025 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca															Immatricolazioni cumulative		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e valli		F. Cant.	Ticino		Σ Q.tà	%	Rango
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%		Σ Q.tà	%			
1°	VW	217	13.0%	663	13.3%	372	21.2%	345	18.6%	104	17.0%	36	1'737	15.61%	22'240	10.7%	1°
2°	MERCEDES-BENZ	166	9.9%	608	12.2%	154	8.8%	208	11.2%	23	3.8%	10	1'169	10.50%	16'776	8.1%	4°
3°	AUDI	190	11.4%	493	9.9%	144	8.2%	181	9.8%	31	5.1%	22	1'061	9.53%	15'215	7.4%	5°
4°	BMW	136	8.1%	418	8.4%	112	6.4%	131	7.1%	52	8.5%	38	887	7.97%	18'817	9.1%	3°
5°	SKODA	142	8.5%	314	6.3%	116	6.6%	159	8.6%	104	17.0%	41	876	7.87%	19'936	9.6%	2°
6°	TOYOTA	139	8.3%	259	5.2%	82	4.7%	125	6.7%	35	5.7%	14	654	5.88%	10'546	5.1%	6°
7°	DACIA	95	5.7%	219	4.4%	72	4.1%	69	3.7%	63	10.3%	1	519	4.66%	7'954	3.8%	10°
8°	SEAT / CUPRA	60	3.6%	171	3.4%	38	2.2%	88	4.7%	22	3.6%	12	391	3.51%	8'692	4.2%	7°
9°	RENAULT	56	3.3%	150	3.0%	45	2.6%	62	3.3%	28	4.6%	8	349	3.14%	8'269	4.0%	9°
10°	HYUNDAI	23	1.4%	115	2.3%	70	4.0%	76	4.1%	17	2.8%	11	312	2.80%	8'291	4.0%	8°
11°	PORSCHE	28	1.7%	204	4.1%	56	3.2%	16	0.9%	6	1.0%	1	311	2.79%	4'119	2.0%	16°
12°	SUZUKI	49	2.9%	124	2.5%	44	2.5%	38	2.0%	44	7.2%	1	300	2.70%	3'344	1.6%	18°
13°	MINI	33	2.0%	144	2.9%	20	1.1%	38	2.0%	4	0.7%	1	240	2.16%	3'399	1.6%	17°
14°	CITROEN	21	1.3%	76	1.5%	78	4.4%	49	2.6%	9	1.5%	2	235	2.11%	2'521	1.2%	22°
15°	TESLA	38	2.3%	105	2.1%	39	2.2%	31	1.7%	9	1.5%	3	225	2.02%	4'878	2.4%	14°
16°	VOLVO	44	2.6%	100	2.0%	17	1.0%	27	1.5%	4	0.7%	3	195	1.75%	7'465	3.6%	11°
17°	KIA	19	1.1%	71	1.4%	55	3.1%	22	1.2%	7	1.1%	1	175	1.57%	5'760	2.8%	12°
18°	FORD	32	1.9%	65	1.3%	18	1.0%	25	1.3%	7	1.1%	4	151	1.36%	5'406	2.6%	13°
19°	JEEP	18	1.1%	52	1.0%	21	1.2%	28	1.5%	6	1.0%	4	129	1.16%	1'153	0.6%	28°
20°	MG	11	0.7%	74	1.5%	26	1.5%	12	0.6%	4	0.7%	1	128	1.15%	3'070	1.5%	20°
21°	MAZDA	8	0.5%	49	1.0%	24	1.4%	21	1.1%	5	0.8%	1	108	0.97%	2'612	1.3%	21°
22°	PEUGEOT	24	1.4%	35	0.7%	21	1.2%	20	1.1%	1	0.2%	5	106	0.95%	4'746	2.3%	15°
23°	HONDA	18	1.1%	35	0.7%	31	1.8%	13	0.7%	2	0.3%	0	99	0.89%	2'213	1.1%	24°
24°	LAND ROVER	6	0.4%	77	1.5%	5	0.3%	4	0.2%	1	0.2%	0	93	0.84%	1'751	0.8%	25°
25°	FIAT	33	2.0%	33	0.7%	11	0.6%	7	0.4%	1	0.2%	1	86	0.77%	1'430	0.7%	27°
26°	OPEL	8	0.5%	35	0.7%	12	0.7%	12	0.6%	2	0.3%	2	71	0.64%	3'141	1.5%	19°
27°	FERRARI	4	0.2%	57	1.1%	1	0.1%	3	0.2%	0	0.0%	0	65	0.58%	Vedi diverse		
28°	ALFA ROMEO	16	1.0%	11	0.2%	7	0.4%	7	0.4%	0	0.0%	9	50	0.45%	933	0.5%	31°
29°	NISSAN	2	0.1%	32	0.6%	3	0.2%	3	0.2%	1	0.2%	0	41	0.37%	2'233	1.1%	23°
30°	LEAPMOTOR	6	0.4%	12	0.2%	14	0.8%	8	0.4%	0	0.0%	0	40	0.36%	759	0.4%	33°
30°	LEXUS	3	0.2%	32	0.6%	3	0.2%	1	0.1%	1	0.2%	0	40	0.36%	700	0.3%	34°
32°	LAMBORGHINI	4	0.2%	29	0.6%	1	0.1%	3	0.2%	0	0.0%	0	37	0.33%	Vedi diverse		
33°	SUBARU	1	0.1%	10	0.2%	8	0.5%	7	0.4%	9	1.5%	1	36	0.32%	1'068	0.5%	29°
34°	MITSUBISHI	0	0.0%	23	0.5%	6	0.3%	1	0.1%	0	0.0%	0	30	0.27%	1'436	0.7%	26°
35°	BENTLEY	3	0.2%	24	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	27	0.24%	Vedi diverse		
36°	SMART	2	0.1%	11	0.2%	4	0.2%	8	0.4%	1	0.2%	0	26	0.23%	Vedi diverse		
37°	BYD	2	0.1%	6	0.1%	8	0.5%	0	0.0%	3	0.5%	0	19	0.17%	791	0.4%	32°
38°	ASTON MARTIN	3	0.2%	13	0.3%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	1	18	0.16%	133	0.1%	40°
39°	ALPINE	3	0.2%	8	0.2%	3	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	15	0.13%	327	0.2%	36°
40°	KGM / SSANGYONG	1	0.1%	0	0.0%	5	0.3%	3	0.2%	4	0.7%	0	13	0.12%	447	0.2%	35°
41°	JAGUAR	2	0.1%	5	0.1%	2	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	9	0.08%	161	0.1%	39°
41°	MASERATI	1	0.1%	7	0.1%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	9	0.08%	188	0.1%	38°
43°	DONGFENG	0	0.0%	8	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	8	0.07%	Vedi diverse		
44°	SWM	4	0.2%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	7	0.06%	Vedi diverse		
45°	MC LAREN	0	0.0%	3	0.1%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	4	0.04%	Vedi diverse		
46°	DS	0	0.0%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.03%	226	0.1%	37°
46°	JAECOO	1	0.1%	2	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.03%	Vedi diverse		
46°	PAGANI	0	0.0%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.03%	Vedi diverse		
46°	POLESTAR	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	3	0.03%	955	0.5%	30°
50°	DALLARA	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
50°	JAC	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
50°	LOTUS	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
50°	MAN	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
50°	XPENG	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
55°	CADILLAC	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	71	0.0%	41°
55°	CHEVROLET	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	DODGE	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	INEOS	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	OMODA	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	ROLLS ROYCE	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	VOYAH	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	ZEEKR	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
	Diverse														2'821		
	TOTALE	1'674		5'001		1'755		1'855		610		236	11'131		206'993		

Curiosità novembre 2025  
Immatricolazioni Ticino

Cambio	Q.tà	%
Automatico	834	72%
Robotizzato	130	11%
Continuo	118	10%
Meccanico	70	6%
N/D	9	1%

Mod. acquisto	Q.tà	%
Con leasing	807	70%

Importazione	Q.tà	%
Con certificato X	7	0.6%

Propulsione	Q.tà	%
Elettrica	137	11.8%

Colore	Q.tà	%
grigio	404	35%
nero	259	22%
bianco	252	22%
blu	92	8%
verde	71	6%
rosso	54	5%
giallo	13	1%
marrone	9	1%
beige	4	0%
violetto	2	0%
arancione	1	0%

Pos.	Marca	Q.tà	%
1°	VW	209	18%
2°	SKODA	121	10%
3°	MERCEDES-BENZ	115	10%
4°	AUDI	101	9%
5°	TOYOTA	73	6%
6°	DACIA	59	5%
7°	BMW	53	5%
8°	HYUNDAI	50	4%
9°	SEAT / CUPRA	43	4%
10°	SUZUKI	37	3%

Immatricolazioni cumulative gennaio - novembre 2025 veicoli elettrici per distretto e Ticino															
Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori Cant.		Totale		Rango
	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	
TESLA	34	16%	105	48%	30	14%	38	17%	9	4%	3	1%	219	17.6%	1°
SKODA	14	12%	29	24%	31	26%	15	13%	15	13%	15	13%	119	9.6%	2°
VW	16	16%	33	33%	15	15%	20	20%	5	5%	11	11%	100	8.0%	3°
AUDI	14	14%	36	36%	24	24%	17	17%	3	3%	5	5%	99	7.9%	4°
MERCEDES-BENZ	12	17%	26	37%	17	24%	13	19%			2	3%	70	5.6%	5°
RENAULT	12	17%	32	46%	9	13%	10	14%	5	7%	2	3%	70	5.6%	5°
BMW	11	16%	15	22%	15	22%	13	19%	7	10%	6	9%	67	5.4%	7°
VOLVO	8	13%	32	53%	9	15%	8	13%	2	3%	1	2%	60	4.8%	8°
MINI	5	9%	30	56%	13	24%	5	9%			1	2%	54	4.3%	9°
SEAT / CUPRA	5	10%	19	37%	14	27%	9	17%	1	2%	4	8%	52	4.2%	10°
HYUNDAI	2	4%	10	22%	19	42%	7	16%			7	16%	45	3.6%	11°
PORSCHE	3	7%	28	64%			13	30%					44	3.5%	12°
DACIA	8	27%	14	47%	4	13%	3	10%	1	3%			30	2.4%	13°
LEAPMOTOR	6	22%	10	37%	3	11%	8	30%					27	2.2%	14°
SMART	2	8%	10	40%	8	32%	4	16%	1	4%			25	2.0%	15°
KIA	2	10%	11	52%	2	10%	6	29%					21	1.7%	16°
PEUGEOT			6	38%	9	56%	1	6%					16	1.3%	17°
TOYOTA	1	6%	5	31%	8	50%	1	6%	1	6%			16	1.3%	17°
ALPINE	3	21%	8	57%			2	14%			1	7%	14	1.1%	19°
CITROEN			4	31%	3	23%	6	46%					13	1.0%	20°
FORD	3	23%	5	38%	2	15%	2	15%	1	8%			13	1.0%	20°
FIAT	5	42%	3	25%	1	8%	2	17%			1	8%	12	1.0%	22°
MG			6	55%	1	9%	3	27%			1	9%	11	0.9%	23°
DONGFENG			8	100%									8	0.6%	24°
BYD			3	43%			4	57%					7	0.6%	25°
SUZUKI			2	40%	1	20%	1	20%	1	20%			5	0.4%	26°
HONDA			1	25%	1	25%	2	50%					4	0.3%	27°
NISSAN			3	75%			1	25%					4	0.3%	27°
JEEP			1	33%			1	33%	1	33%			3	0.2%	29°
MAZDA			1	33%	1	33%	1	33%					3	0.2%	29°
POLESTAR			1	33%			1	33%			1	33%	3	0.2%	29°
OPEL			1	50%							1	50%	2	0.2%	32°
XPENG			1	50%			1	50%					2	0.2%	32°
CADILLAC			1	100%									1	0.1%	34°
JAC							1	100%					1	0.1%	34°
KGM / SsangYong							1	100%					1	0.1%	34°
LEXUS			1	100%									1	0.1%	34°
LOTUS			1	100%									1	0.1%	34°
MASERATI			1	100%									1	0.1%	34°
VOYAH			1	100%									1	0.1%	34°
ZEEKR	1	100%											1	0.1%	34°
Totale	167	13%	504	40%	240	19%	220	18%	53	4%	62	5%	1246		

Media emissioni di CO2 per marca, gennaio - novembre 2025 (gr./km) / obiettivo 2025 93.6 gr./km											
Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2	Rango	Marca	Media CO2
1°	CADILLAC	0.00	17°	LEXUS	94.83	33°	JEEP	120.89	49°	OMODA	158.00
1°	DONGFENG	0.00	18°	RENAULT	96.38	34°	SUZUKI	121.05	50°	SUBARU	169.40
1°	POLESTAR	0.00	19°	DS	97.00	35°	DACIA	121.20	51°	PORSCHE	183.19
1°	SMART	0.00	20°	TOYOTA	100.69	36°	VW	121.69	52°	KG MOBILITY	198.67
1°	TESLA	0.00	21°	CUPRA	102.26	37°	BMW	123.08	53°	LAMBORGHINI	202.27
1°	VOYAH	0.00	22°	LOTUS	104.00	38°	SEAT	123.55	54°	MASERATI	208.91
1°	XPENG	0.00	23°	MITSUBISHI	105.64	39°	MAZDA	126.02	55°	CHEVROLET	229.00
1°	ZEEKR	0.00	24°	DALLARA	108.00	40°	FORD	128.67	56°	MC LAREN	240.00
9°	LEAPMOTOR	3.17	25°	FIAT	108.37	41°	LAND ROVER	129.41	57°	ALPINA	241.00
10°	ALPINE	10.60	26°	SSANGYONG	108.40	42°	OPEL	129.52	58°	PAGANI	257.75
11°	BYD	20.88	27°	PEUGEOT	110.60	43°	CITROEN	129.86	59°	FERRARI	261.11
12°	JAGUAR	39.62	28°	HYUNDAI	112.10	44°	NISSAN	130.12	60°	MERCEDES-AMG	266.44
13°	Diverse	53.75	29°	KIA	112.24	45°	ALFA ROMEO	131.78	61°	ASTON MARTIN	297.30
14°	VOLVO	69.02	30°	HONDA	112.27	46°	AUDI	137.77	62°	INEOS	319.00
15°	SWM	79.25	31°	MINI	113.01	47°	MERCEDES-BENZ	142.63	63°	ROLLS ROYCE	385.00
16°	MG	91.05	31°	SKODA	113.01	48°	BENTLEY	154.63		Media	120.38

Motocicli immatricolazioni Ticino gennaio - novembre 2025											
Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à
1°	HONDA	577	19°	MONDIAL	24	35°	LAMBRETTA	6	55°	BSA	2
2°	YAMAHA	574	20°	WOTTAN	21	35°	MOTRON	6	55°	KL	2
3°	SYM	329	21°	HUSQVARNA	19	35°	SHERCO	6	55°	MALAGUTI	2
4°	PIAGGIO	252	21°	ROYAL-ENFIELD	19	35°	Diverse	6	58°	FANTIC	1
5°	BMW	152	23°	SWM	18	35°	VELOCIFERO	6	58°	FD MOTORS	1
6°	TRIUMPH	107	24°	BENELLI	17	42°	FELQ	5	58°	ITALJET	1
7°	DUCATI	96	25°	GAS GAS	16	43°	BRIXTON	4	58°	LIVEWIRE	1
8°	KAWASAKI	76	26°	SURRON	14	43°	EFUN	4	58°	LVNENG	1
9°	ZONTES	67	27°	MOTO GUZZI	12	43°	ELECTRIC MOTION	4	58°	MAEVING	1
10°	APRILIA	62	28°	MONTESA	10	43°	STARK	4	58°	ROYAL	1
11°	CF MOTO	57	29°	KOVE	8	43°	TARO	4	58°	SILENCE	1
12°	VOGE	52	29°	MOTO MORINI	8	48°	ARENA	3	58°	SUNRA	1
13°	KTM	49	29°	QJMOTOR	8	48°	ASKOLL	3	58°	TALARIA	1
14°	KYMCO	41	32°	HORWIN	7	48°	EASYCOOL	3	58°	TILGREEN	1
15°	FANTIC MOTOR	40	32°	NIU	7	48°	INDIAN	3	58°	UGBEST	1
16°	HARLEY-DAVIDSON	35	32°	REDMOTO	7	48°	MV AGUSTA	3	58°	VMOTO	1
17°	BETA	33	35°	ARIIC	6	48°	NERVA	3	58°	YADEA	1
18°	SUZUKI	31	35°	E-MAX	6	48°	TM	3	58°	ZEEHO	1
									Totale		2954



Immatricolazioni VU per distretto - gennaio - novembre 2025																
	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		Fuori Cantone		Totale		Ran- go
		nov.	gen. - nov.	nov.	gen. - nov.	nov.	gen. - nov.	nov.	gen. - nov.	nov.	gen. - nov.	nov.	gen. - nov.	gen. nov.	%	
Autofurgone	VW	4	35	10	154	6	48	1	35		15	1	14	301	24.4%	1°
	RENAULT	1	14	5	52	11	77	1	3		7			153	12.4%	2°
	FORD	4	33	3	54	3	26	1	14		2		3	132	10.7%	3°
	MERCEDES-BENZ		14	7	45	3	31	2	7		2	1	11	110	8.9%	4°
	TOYOTA		11	3	44	7	21		7	2	8			91	7.4%	5°
	CITROEN	1	18	2	24	1	11	1	12		1			66	5.4%	6°
	FIAT	1	8		25		21		6		2		1	63	5.1%	7°
	IVECO	4	9	7	29		8		4	1	12			62	5.0%	8°
	ISUZU		8	1	17		4	2	11	2	11		1	52	4.2%	9°
	NISSAN		11		20		5		11		1			48	3.9%	10°
	OPEL	1	4	2	19		4	1	13		2		2	44	3.6%	11°
	PEUGEOT		7	1	14	2	7		7					35	2.8%	12°
	MAN				2	1	13							15	1.2%	14°
	MAXUS				8		1				4			13	1.1%	15°
	PIAGGIO		1	1	4				3					8	0.6%	16°
	FUSO		1		3		2				1			7	0.6%	17°
	PIAGGIO-CUCINI			1	4				1					5	0.4%	18°
	HUDSON	3	3											3	0.2%	19°
	GARIA						1							1	0.1%	20°
	GOUPIL								1					1	0.1%	20°
	KG MOBILITY							1	1					1	0.1%	20°
	Diversi	7	21											21		
	Totale	26	198	43	518	34	280	10	136	5	68	2	32	1232		
Autocarro	VOLVO	1	6		5		4		3		2			20	20.0%	1°
	IVECO		3	1	7	1	3		2					15	15.0%	2°
	MERCEDES-BENZ		3		6		3		1	1	2			15	15.0%	2°
	RENAULT	2	2	2	8		2		1					13	13.0%	4°
	MAN		1		3		1		4					9	9.0%	5°
	ISUZU		1		6				1					8	8.0%	6°
	SCANIA		1	1	3				1	1	2			7	7.0%	7°
	FUSO		2		3			1	1					6	6.0%	8°
	DAF		2	1	2									4	4.0%	9°
	AEBI				1									1	1.0%	10°
	FORD		1											1	1.0%	10°
	TOYOTA					1	1							1	1.0%	10°
	Totale	3	22	5	44	2	14	1	14	2	6			100		
	SCANIA		16		8									24	48%	1°
Trattore a sella	VOLVO		12		3									15	30%	2°
	MERCEDES-BENZ		3		1		1							5	10%	3°
	MAN		1		1	1	1							3	6%	4°
	IVECO		1		1									2	4%	5°
	DAF		1											1	2%	6°
	Totale		34		14	1	2							50		

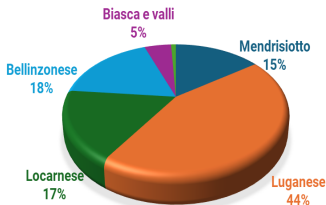
Emissioni di CO<sub>2</sub> media per marca  
gennaio - novembre 2025  
obiettivo 2025 153.9 gr./km

Ran- go	Marca	Media CO <sub>2</sub>
1°	GOUPIL	0.00
1°	HUDSON	0.00
1°	KG MOBILITY	0.00
1°	Diverse	0.00
5°	PIAGGIO-CUCINI	40.20
6°	MAXUS	73.80
7°	RENAULT	132.17
8°	PIAGGIO	158.00
9°	VW	158.20
10°	PEUGEOT	168.71
11°	FORD	170.53
12°	TOYOTA	177.02
13°	NISSAN	179.34
14°	FIAT	179.43
15°	OPEL	187.04
16°	CITROEN	202.28
17°	ISUZU	207.53
18°	MERCEDES-BENZ	210.42
19°	IVECO	298.32
20°	MAN	298.73
21°	FUSO	322.43
	Media	175.53

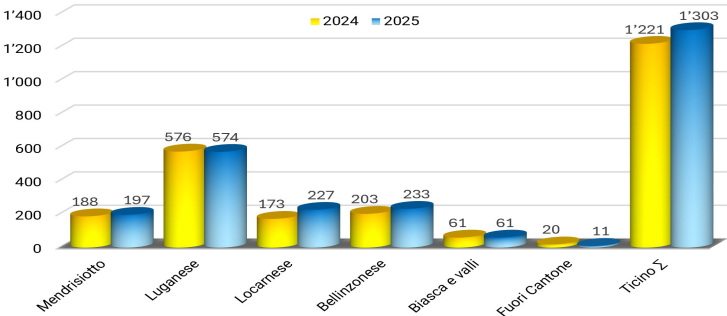
Immatricolazioni per tipo di alimentazione gennaio - novembre2025													
	Marca	Benzina		Hybrid		Diesel		Elettrico		CNG/Benzina		Totale Qt.à	Ran- go
		Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %		
Autofurgone	VW	35	12%	19	7%	200	70%	30	11%			284	1°
	RENAULT	27	19%			68	49%	44	32%			139	2°
	FORD	38	32%	6	5%	64	55%	9	8%			117	3°
	MERCEDES-BENZ					99	90%	11	10%			110	4°
	TOYOTA	20	23%	2	2%	54	62%	11	13%			87	5°
	IVECO					58	100%					58	6°
	CITROEN	6	13%			40	85%	1	2%			47	7°
	ISUZU					47	100%					47	7°
	FIAT	2	4%			41	89%	3	7%			46	9°
	OPEL	7	21%			25	74%	2	6%			34	10°
	NISSAN	12	38%			20	63%					32	11°
	PEUGEOT	1	4%			24	86%	3	11%			28	12°
	MAN					15	100%					15	13°
	MAXUS					7	88%	1	13%			8	14°
	FUSO					7	100%					7	15°
	PIAGGIO									7	100%	7	15°
	PIAGGIO-CUCINI							4	80%	1	20%	5	17°
	Diversi							3	100%			3	18°
	GOUPIL							1	100%			1	19°
	HUDSON							1	100%			1	19°
KG MOBILITY							1	100%			1	19°	
Autocarro	Totale	148	14%	27	3%	769	71%	125	12%	8	1%	1077	
	VOLVO					20	100%					20	1°
	IVECO					13	87%	2	13%			15	2°
	MERCEDES-BENZ					13	93%	1	7%			14	3°
	RENAULT					10	83%	2	17%			12	4°
	MAN					9	100%					9	5°
	ISUZU					8	100%					8	6°
	SCANIA					7	100%					7	7°
	FUSO					5	100%					5	8°
	DAF					3	100%					3	9°
	AEBI					1	100%					1	10°
	FORD							1	100%			1	10°
	TOYOTA							1	100%			1	10°
	Totale					89	93%	7	7%			96	
Trattore a sella	SCANIA					24	100%					24	1°
	VOLVO					14	93%	1	7%			15	2°
	MERCEDES-BENZ					2	50%	2	50%			4	3°
	MAN					3	100%					3	4°
	IVECO					2	100%					2	5°
	DAF					1	100%					1	6°
	Totale					46	94%	3	6%			49	

	dicembre						gennaio - dicembre					
	2024		2025		2024 - 2025		2024		2025		2024 - 2025	
	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %	Unità	Quota %	Unità	Quota %	Delta	Delta %
Mendrisiotto	188	15.40%	197	15.12%	9	4.79%	1'872	14.20%	1'871	15.05%	-1	-0.05%
Luganese	576	47.17%	574	44.05%	-2	-0.35%	5'913	44.86%	5'575	44.84%	-338	-5.72%
Locarnese	173	14.17%	227	17.42%	54	31.21%	2'218	16.83%	1'999	16.08%	-219	-9.87%
Bellinzonese	203	16.63%	233	17.88%	30	14.78%	2'194	16.65%	2'071	16.66%	-123	-5.61%
Biasca e valli	61	5.00%	61	4.68%	0	0.00%	748	5.67%	671	5.40%	-77	-10.29%
Fuori Cant.	20	1.64%	11	0.84%	-9	-45.00%	236	1.79%	247	1.99%	11	4.66%
<b>Ticino Σ</b>	<b>1'221</b>	<b>100%</b>	<b>1'303</b>	<b>100%</b>	<b>82</b>	<b>6.72%</b>	<b>13'181</b>	<b>100%</b>	<b>12'434</b>	<b>100%</b>	<b>-747</b>	<b>-5.67%</b>
<b>Svizzera</b>	<b>25'354</b>		<b>26'744</b>		<b>1'390</b>	<b>5.48%</b>	<b>239'535</b>		<b>233'737</b>		<b>-5'798</b>	<b>-2.42%</b>

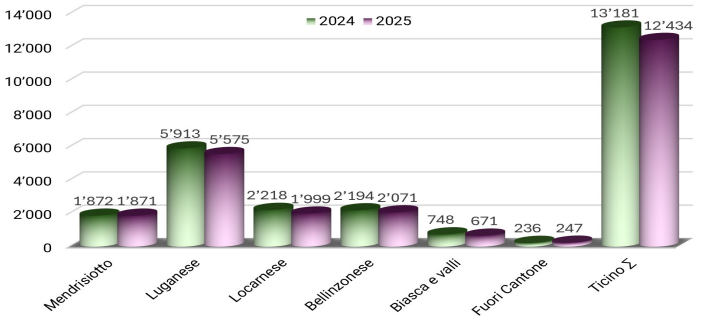
QUOTA DI MERCATO - DICEMBRE



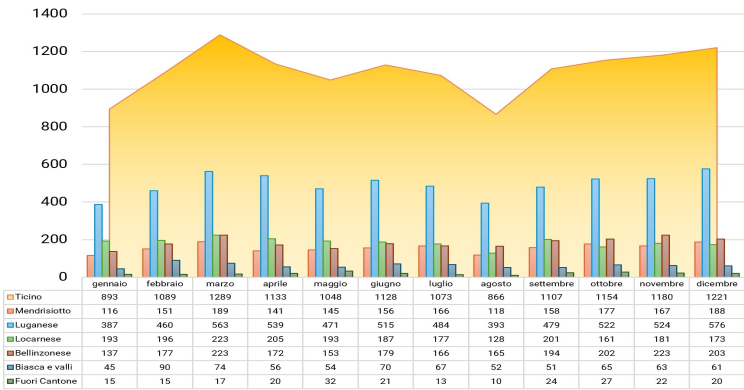
Immatricolazioni unità - dicembre



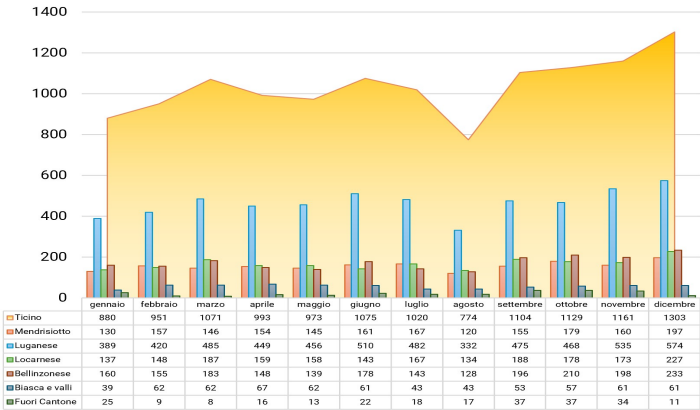
Immatricolazioni unità - gennaio - dicembre



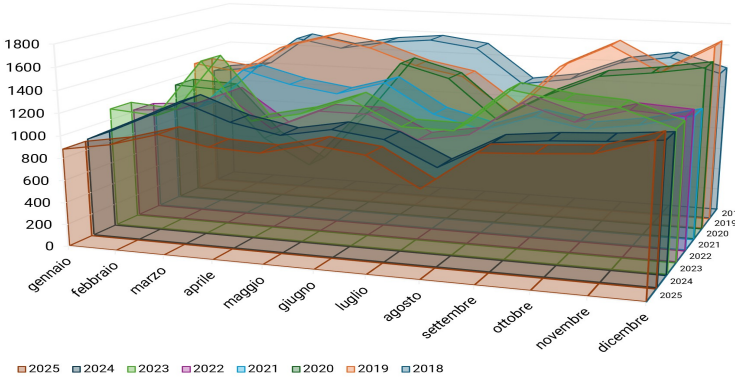
Immatricolazioni unità - 2024



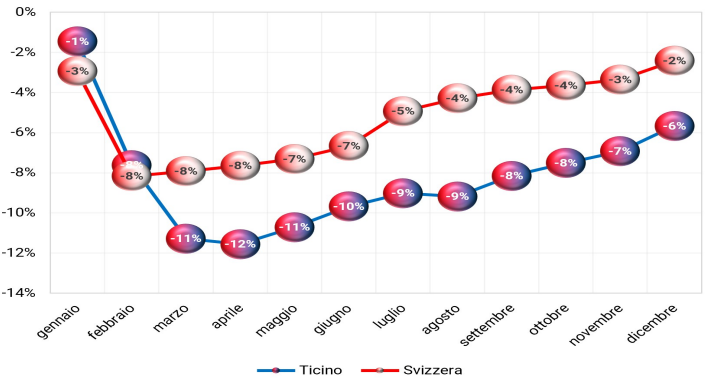
Immatricolazioni unità - 2025



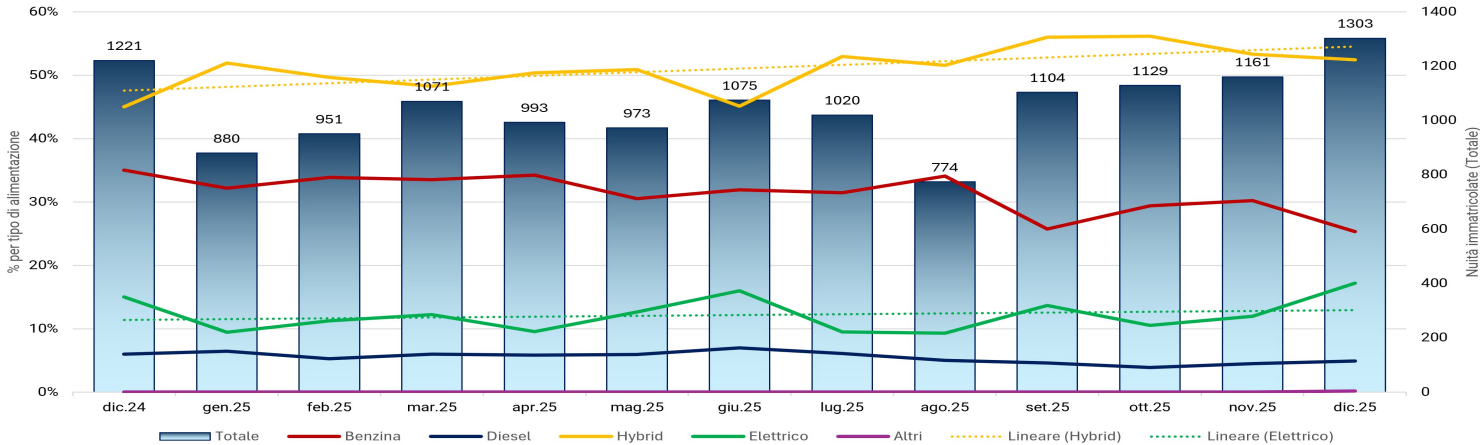
Immatricolazioni unità - anni



DELTA % IMMATRICOLAZIONI - 2024 / 2025



Quota % di mercato per tipo di alimentazione, ultimi 13 mesi





Immatricolazioni cumulative gennaio - dicembre 2025 per distretto e Ticino con quota di mercato per marca															Immatricolazioni cumulate		
Rango	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Locarnese		Bellinzonese		Biasca e valli		F.c.	Ticino		Σ Q.tà	%	Rango
		Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	Σ Q.tà	%			
1°	VW	246	13.1%	761	13.7%	416	21.0%	388	18.6%	112	16.7%	38	1'961	15.77%	25'607	11.0%	1°
2°	MERCEDES-BENZ	186	9.9%	677	12.1%	177	8.9%	233	11.2%	24	3.6%	16	1'313	10.56%	19'101	8.2%	4°
3°	AUDI	209	11.2%	535	9.6%	162	8.2%	198	9.5%	34	5.1%	22	1'160	9.33%	17'225	7.4%	5°
4°	SKODA	166	8.9%	347	6.2%	132	6.7%	178	8.5%	113	16.8%	41	977	7.86%	22'290	9.5%	2°
5°	BMW	147	7.9%	444	8.0%	121	6.1%	146	7.0%	55	8.2%	38	951	7.65%	20'534	8.8%	3°
6°	TOYOTA	152	8.1%	291	5.2%	97	4.9%	144	6.9%	43	6.4%	14	741	5.96%	12'396	5.3%	6°
7°	DACIA	109	5.8%	235	4.2%	78	3.9%	80	3.8%	67	10.0%	1	570	4.58%	8'833	3.8%	10°
8°	SEAT / CUPRA	64	3.4%	204	3.7%	46	2.3%	103	4.9%	25	3.7%	12	454	3.65%	9'904	4.2%	7°
9°	RENAULT	60	3.2%	167	3.0%	48	2.4%	75	3.6%	31	4.6%	8	389	3.13%	9'028	3.9%	9°
10°	HYUNDAI	24	1.3%	136	2.4%	74	3.7%	83	4.0%	17	2.5%	13	347	2.79%	9'374	4.0%	8°
11°	PORSCHE	29	1.5%	221	4.0%	58	2.9%	16	0.8%	6	0.9%	1	331	2.66%	4'315	1.8%	16°
11°	SUZUKI	54	2.9%	137	2.5%	50	2.5%	42	2.0%	47	7.0%	1	331	2.66%	3'809	1.6%	17°
13°	TESLA	47	2.5%	138	2.5%	57	2.9%	43	2.1%	14	2.1%	3	302	2.43%	6'448	2.8%	12°
14°	MINI	36	1.9%	155	2.8%	23	1.2%	39	1.9%	4	0.6%	1	258	2.07%	3'624	1.6%	19°
15°	CITROEN	21	1.1%	80	1.4%	90	4.5%	49	2.3%	10	1.5%	2	252	2.03%	2'746	1.2%	23°
16°	VOLVO	55	2.9%	113	2.0%	20	1.0%	31	1.5%	7	1.0%	3	229	1.84%	8'598	3.7%	11°
17°	KIA	24	1.3%	83	1.5%	59	3.0%	25	1.2%	8	1.2%	1	200	1.61%	6'285	2.7%	13°
18°	FORD	35	1.9%	69	1.2%	18	0.9%	27	1.3%	9	1.3%	4	162	1.30%	5'789	2.5%	14°
19°	MG	15	0.8%	89	1.6%	34	1.7%	17	0.8%	5	0.7%	1	161	1.29%	3'673	1.6%	18°
20°	JEEP	19	1.0%	52	0.9%	23	1.2%	32	1.5%	6	0.9%	4	136	1.09%	1'319	0.6%	28°
21°	MAZDA	8	0.4%	60	1.1%	24	1.2%	22	1.1%	5	0.7%	1	120	0.97%	2'836	1.2%	21°
22°	HONDA	20	1.1%	45	0.8%	33	1.7%	16	0.8%	3	0.4%	0	117	0.94%	2'401	1.0%	24°
22°	PEUGEOT	27	1.4%	36	0.6%	28	1.4%	20	1.0%	1	0.1%	5	117	0.94%	5'033	2.2%	15°
24°	LAND ROVER	6	0.3%	82	1.5%	6	0.3%	5	0.2%	1	0.1%	0	100	0.80%	1'889	0.8%	25°
25°	FIAT	37	2.0%	35	0.6%	13	0.7%	7	0.3%	2	0.3%	1	95	0.76%	1'687	0.7%	26°
26°	FERRARI	5	0.3%	68	1.2%	1	0.1%	3	0.1%	0	0.0%	0	77	0.62%	Vedi diverse		
27°	OPEL	8	0.4%	38	0.7%	12	0.6%	13	0.6%	3	0.4%	2	76	0.61%	3'348	1.4%	20°
28°	ALFA ROMEO	19	1.0%	12	0.2%	7	0.4%	7	0.3%	0	0.0%	9	54	0.43%	1'177	0.5%	29°
29°	NISSAN	2	0.1%	38	0.7%	7	0.4%	5	0.2%	1	0.1%	0	53	0.43%	2'812	1.2%	22°
30°	LEXUS	4	0.2%	34	0.6%	3	0.2%	1	0.0%	1	0.1%	0	43	0.35%	760	0.3%	34°
31°	LEAPMOTOR	6	0.3%	13	0.2%	15	0.8%	8	0.4%	0	0.0%	0	42	0.34%	940	0.4%	33°
32°	LAMBORGHINI	4	0.2%	30	0.5%	1	0.1%	3	0.1%	0	0.0%	0	38	0.31%	Vedi diverse		
32°	SUBARU	1	0.1%	12	0.2%	8	0.4%	7	0.3%	9	1.3%	1	38	0.31%	1'154	0.5%	30°
34°	MITSUBISHI	0	0.0%	24	0.4%	8	0.4%	1	0.0%	0	0.0%	0	33	0.27%	1'663	0.7%	27°
35°	BYD	2	0.1%	10	0.2%	12	0.6%	4	0.2%	3	0.4%	0	31	0.25%	969	0.4%	32°
36°	BENTLEY	3	0.2%	26	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	29	0.23%	Vedi diverse		
37°	SMART	2	0.1%	12	0.2%	4	0.2%	9	0.4%	1	0.1%	0	28	0.23%	Vedi diverse		
38°	ASTON MARTIN	3	0.2%	14	0.3%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	1	19	0.15%	141	0.1%	40°
39°	ALPINE	4	0.2%	8	0.1%	3	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	16	0.13%	373	0.2%	36°
40°	KGM / SSANGYONG	1	0.1%	0	0.0%	5	0.3%	3	0.1%	4	0.6%	0	13	0.10%	488	0.2%	35°
41°	JAGUAR	2	0.1%	5	0.1%	2	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	9	0.07%	161	0.1%	39°
41°	MASERATI	1	0.1%	7	0.1%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	9	0.07%	226	0.1%	38°
43°	DONGFENG	0	0.0%	8	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	8	0.06%	Vedi diverse		
44°	SWM	4	0.2%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	7	0.06%	Vedi diverse		
45°	MC LAREN	0	0.0%	3	0.1%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	4	0.03%	Vedi diverse		
45°	POLESTAR	1	0.1%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	4	0.03%	1'073	0.5%	31°
47°	DS	0	0.0%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.02%	253	0.1%	37°
47°	JAC	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	3	0.02%	Vedi diverse		
47°	JAECOO	1	0.1%	2	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.02%	Vedi diverse		
47°	PAGANI	0	0.0%	3	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	3	0.02%	Vedi diverse		
51°	DALLARA	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
51°	LOTUS	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
51°	MAN	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
51°	XPENG	0	0.0%	1	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	2	0.02%	Vedi diverse		
55°	ABARTH	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	CADILLAC	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	91	0.0%	41°
55°	CHEVROLET	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	DOGE	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	INEOS	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	OMODA	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	ROLLS ROYCE	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	VOYAH	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
55°	ZEEKR	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	1	0.01%	Vedi diverse		
	Diverse														3'364		
	TOTALE	1'871		5'575		1'982		2'088		671		247	12'434		233'737		

Curiosità dicembre 2025  
Immatricolazioni Ticino

Cambio	Q.tà	%
Automatico	908	70%
Robotizzato	229	18%
Continuo	114	9%
Meccanico	47	4%
N/D	5	0%

Mod. acquisto	Q.tà	%
Con leasing	896	69%

Importazione	Q.tà	%
Con certificato X	12	0.9%

Propulsione	Q.tà	%
Elettrica	224	17.2%

Colore	Q.tà	%
grigio	471	36%
nero	279	21%
bianco	275	21%
blu	116	9%
verde	70	5%
rosso	53	4%
marrone	15	1%
giallo	10	1%
beige	7	1%
violetto	5	0%
arancione	2	0%

Pos.	Marca	Q.tà	%
1°	VW	224	17%
2°	MERCEDES-BENZ	144	11%
3°	SKODA	101	8%
4°	AUDI	99	8%
5°	TOYOTA	87	7%
6°	TESLA	77	6%
7°	BMW	64	5%
8°	SEAT / CUPRA	63	5%
9°	DACIA	51	4%
10°	RENAULT	40	3%

Immatricolazioni cumulative gennaio - dicembre 2025 veicoli elettrici per distretto e Ticino															
Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca e valli		Fuori Cant.		Totale		Rango
	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	Q.tà	%	
TESLA	43	15%	138	47%	42	14%	56	19%	14	5%	3	1%	296	20.1%	1°
SKODA	17	13%	34	25%	35	26%	17	13%	17	13%	15	11%	135	9.2%	2°
VW	22	20%	36	32%	17	15%	21	19%	5	4%	11	10%	112	7.6%	3°
AUDI	16	15%	39	36%	24	22%	21	19%	3	3%	5	5%	108	7.3%	4°
MERCEDES-BENZ	12	15%	29	37%	18	23%	16	20%			4	5%	79	5.4%	5°
BMW	13	17%	16	21%	20	26%	14	18%	7	9%	6	8%	76	5.2%	6°
RENAULT	14	19%	32	43%	10	14%	10	14%	6	8%	2	3%	74	5.0%	7°
VOLVO	10	14%	35	51%	10	14%	10	14%	3	4%	1	1%	69	4.7%	8°
MINI	5	9%	33	57%	14	24%	5	9%			1	2%	58	3.9%	9°
SEAT / CUPRA	5	10%	19	37%	14	27%	9	17%	1	2%	4	8%	52	3.5%	10°
PORSCHE	3	6%	32	67%			13	27%					48	3.3%	11°
HYUNDAI	2	4%	10	22%	19	42%	7	16%			7	16%	45	3.1%	12°
TOYOTA	4	11%	11	30%	15	41%	4	11%	3	8%			37	2.5%	13°
DACIA	9	27%	16	48%	4	12%	3	9%	1	3%			33	2.2%	14°
LEAPMOTOR	6	21%	11	39%	3	11%	8	29%					28	1.9%	15°
SMART	2	7%	11	41%	9	33%	4	15%	1	4%			27	1.8%	16°
KIA	2	10%	11	52%	2	10%	6	29%					21	1.4%	17°
MG	1	6%	8	50%	1	6%	5	31%			1	6%	16	1.1%	18°
PEUGEOT			6	38%	9	56%	1	6%					16	1.1%	18°
ALPINE	4	27%	8	53%			2	13%			1	7%	15	1.0%	20°
BYD			6	40%	3	20%	6	40%					15	1.0%	20°
FORD	3	20%	6	40%	2	13%	2	13%	2	13%			15	1.0%	20°
CITROEN			4	29%	3	21%	7	50%					14	1.0%	23°
SUZUKI	3	23%	4	31%	1	8%	2	15%	3	23%			13	0.9%	24°
FIAT	5	42%	3	25%	1	8%	2	17%			1	8%	12	0.8%	25°
CUPRA			5	45%	2	18%	4	36%					11	0.7%	26°
DONGFENG			8	100%									8	0.5%	27°
JEEP			1	20%	1	20%	2	40%	1	20%			5	0.3%	28°
NISSAN			3	60%			2	40%					5	0.3%	28°
HONDA			1	25%	1	25%	2	50%					4	0.3%	30°
POLESTAR	1	25%	1	25%			1	25%			1	25%	4	0.3%	30°
MAZDA			1	33%	1	33%	1	33%					3	0.2%	32°
JAC							1	50%			1	50%	2	0.1%	33°
MITSUBISHI			1	50%			1	50%					2	0.1%	33°
OPEL			1	50%							1	50%	2	0.1%	33°
XPENG			1	50%			1	50%					2	0.1%	33°
ABARTH					1	100%							1	0.1%	37°
CADILLAC			1	100%									1	0.1%	37°
KGM / SsangYong							1	100%					1	0.1%	37°
LEXUS			1	100%									1	0.1%	37°
LOTUS			1	100%									1	0.1%	37°
MASERATI			1	100%									1	0.1%	37°
VOYAH			1	100%									1	0.1%	37°
ZEEKR	1	100%											1	0.1%	37°
Totale	203	14%	586	40%	282	19%	267	18%	67	5%	65	4%	1470		

Media emissioni di CO2 per marca, gennaio - dicembre 2025 (gr./km) / obiettivo 2025 93.6 gr./km											
Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>	Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>
1°	ABARTH	0.00	18°	MG	90.39	35°	SEAT	114.14	52°	SUBARU	169.84
1°	CADILLAC	0.00	19°	LEXUS	94.24	36°	SUZUKI	117.58	53°	PORSCHE	180.91
1°	DONGFENG	0.00	20°	DS	97.00	37°	JEEP	118.86	54°	LAMBORGHINI	198.29
1°	JAC	0.00	21°	TOYOTA	97.16	38°	DACIA	121.33	55°	KG MOBILITY	198.67
1°	POLESTAR	0.00	22°	RENAULT	97.28	39°	VW	122.20	56°	MASERATI	208.91
1°	SMART	0.00	23°	CUPRA	98.24	40°	BMW	122.78	57°	CHEVROLET	229.00
1°	TESLA	0.00	24°	MITSUBISHI	101.56	41°	MAZDA	125.21	58°	MC LAREN	240.00
1°	VOYAH	0.00	25°	LOTUS	104.00	42°	FORD	128.11	59°	ALPINA	241.00
1°	XPENG	0.00	26°	DALLARA	108.00	43°	OPEL	129.24	60°	PAGANI	257.75
1°	ZEEKR	0.00	27°	SSANGYONG	108.40	44°	CITROEN	129.40	61°	MERCEDES-AMG	263.90
11°	LEAPMOTOR	3.26	28°	FIAT	108.50	45°	NISSAN	129.89	62°	FERRARI	268.68
12°	ALPINE	9.94	29°	PEUGEOT	112.23	46°	LAND ROVER	131.22	63°	MAN	273.50
13°	BYD	14.83	30°	KIA	112.65	47°	ALFA ROMEO	131.53	64°	ASTON MARTIN	296.43
14°	JAGUAR	39.62	31°	MINI	113.08	48°	AUDI	137.23	65°	INEOS	319.00
15°	Diverse	53.75	32°	SKODA	113.18	49°	MERCEDES-BENZ	143.75	66°	ROLLS ROYCE	385.00
16°	VOLVO	68.94	33°	HONDA	113.83	50°	BENTLEY	150.86		Media	119.27
17°	SWM	79.25	34°	HYUNDAI	113.91	51°	OMODA	158.00			

Motocicli immatricolazioni Ticino gennaio - dicembre 2025											
Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à	Rango	Marca	Qt.à
1°	YAMAHA	590	20°	MONDIAL	25	37°	ELECTRIC MOTION	6	57°	KL	2
2°	HONDA	585	21°	WOTTAN	22	37°	LAMBRETTA	6	59°	FANTIC	1
3°	SYM	341	22°	HUSQVARNA	20	37°	MOTRON	6	59°	FD MOTORS	1
4°	PIAGGIO	256	23°	ROYAL-ENFIELD	19	37°	SHERCO	6	59°	ITALJET	1
5°	BMW	155	24°	SWM	18	37°	VELOCIFERO	6	59°	LIVEWIRE	1
6°	TRIUMPH	109	25°	BENELLI	17	44°	FELQ	5	59°	LVNENG	1
7°	DUCATI	101	25°	GAS GAS	17	45°	BRIXTON	4	59°	MAEVING	1
8°	KAWASAKI	77	27°	SURRON	15	45°	EFUN	4	59°	NITO	1
9°	ZONTES	67	28°	MONTESA	13	45°	STARK	4	59°	ROYAL	1
10°	APRILIA	62	29°	MOTO GUZZI	12	45°	TARO	4	59°	SILENCE	1
11°	VOGE	53	30°	KOVE	8	49°	ARENA	3	59°	SUNRA	1
12°	KTM	51	30°	MOTO MORINI	8	49°	ASKOLL	3	59°	TALARIA	1
13°	KYMCO	42	30°	NIU	8	49°	EASYCOOL	3	59°	TILGREEN	1
14°	FANTIC MOTOR	41	30°	QJMOTOR	8	49°	INDIAN	3	59°	UGBEST	1
15°	BETA	37	34°	HORWIN	7	49°	MALAGUTI	3	59°	VMOTO	1
16°	HARLEY-DAVIDSON	35	34°	REDMOTO	7	49°	MV AGUSTA	3	59°	YADEA	1
17°	SUZUKI	31	34°	Diverse	7	49°	NERVA	3	59°	ZEEHO	1
18°	CF MOTO	30	37°	ARIIC	6	49°	TM	3		Totale	3030
19°	CFMOTO	29	37°	E-MAX	6	57°	BSA	2			



Immatricolazioni VU per distretto - gennaio - dicembre 2025																
	Marca	Mendrisiotto		Luganese		Bellinzonese		Locarnese		Biasca 3 valli		Fuori Cantone		Totale		Rango
		dic.	gen. - dic.	dic.	gen. - dic.	dic.	gen. - dic.	dic.	gen. - dic.	dic.	gen. - dic.	dic.	gen. - dic.	gen. dic.	%	
Autofurgone	VW	3	38	14	168	8	56	2	37	2	17		14	330	24.3%	1°
	RENAULT	4	18	4	56	3	80	1	4	1	8			166	12.2%	2°
	FORD	4	37	14	68	1	27		14		2		3	151	11.1%	3°
	MERCEDES-BENZ	3	17	6	51	8	39		7		2		11	127	9.4%	4°
	TOYOTA	2	13	3	47	1	22	1	8	1	9			99	7.3%	5°
	IVECO	3	12	5	34		8	2	6	1	13			73	5.4%	6°
	CITROEN	3	21		24		11	2	14		1			71	5.2%	7°
	FIAT		8	3	28		21		6		2		1	66	4.9%	8°
	ISUZU	5	13	3	20		4		11		11	1	2	61	4.5%	9°
	OPEL	1	5	6	25		4		13		2		2	51	3.8%	10°
	NISSAN		11		20		5		11		1			48	3.5%	11°
	PEUGEOT		7	1	15		7		7					36	2.7%	12°
	MAN				2		13							15	1.1%	13°
	MAXUS			1	9		1				4			14	1.0%	14°
	PIAGGIO	1	2		4				3					9	0.7%	15°
	FUSO		1		3		2				1			7	0.5%	16°
	PIAGGIO-CUCINI			1	5			1	2					7	0.5%	16°
	HUDSON		3											3	0.2%	18°
	GARIA						1							1	0.1%	19°
	GOUPIL								1					1	0.1%	19°
	KG MOBILITY								1					1	0.1%	19°
	Diversi		21											21		
	Totale	29	227	61	579	21	301	9	145	5	73	1	33	1358		
Autocarro	VOLVO		6		5		4		3		2			20	19.2%	1°
	IVECO		3	1	8		3		2	1	1			17	16.3%	2°
	MERCEDES-BENZ		3		6		3		1		2			15	14.4%	3°
	RENAULT		2		8		2		1					13	12.5%	4°
	MAN		1		3		1		4			1	1	10	9.6%	5°
	ISUZU		1		6				1					8	7.7%	6°
	FUSO		2	1	4				1					7	6.7%	7°
	SCANIA		1		3				1		2			7	6.7%	7°
	DAF		2		2									4	3.8%	9°
	AEBI				1									1	1.0%	10°
	FORD		1											1	1.0%	10°
	TOYOTA						1							1	1.0%	10°
	Totale		22	2	46		14		14	1	7	1	1	104		
Trattore a sella	SCANIA		16		8									24	48%	1°
	VOLVO		12		3									15	30%	2°
	MERCEDES-BENZ		3		1		1							5	10%	3°
	MAN		1		1		1							3	6%	4°
	IVECO		1		1									2	4%	5°
	DAF		1											1	2%	6°
	Totale		34		14		2							50		

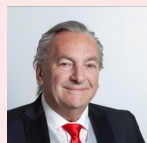
Emissioni di CO <sub>2</sub> media per marca gennaio - dicembre 2025 obiettivo		
Rango	Marca	Media CO <sub>2</sub>
1°	GOUPIL	0.0
1°	HUDSON	0.0
1°	KG MOBILITY	0.0
1°	Diverse	0.0
5°	PIAGGIO-CUCINI	51.3
6°	MAXUS	69.2
7°	RENAULT	134.0
8°	PIAGGIO	158.0
9°	VW	158.8
10°	FORD	159.7
11°	PEUGEOT	168.5
12°	TOYOTA	174.2
13°	NISSAN	179.3
14°	FIAT	180.3
15°	OPEL	187.4
16°	MERCEDES-BENZ	199.1
17°	CITROEN	202.0
18°	ISUZU	212.2
19°	MAN	298.7
20°	IVECO	300.3
21°	FUSO	322.4
	Media	174.5

Immatricolazioni per tipo di alimentazione gennaio - dicembre 2025														
	Marca	Benzina		Hybrid		Diesel		Elettrico		CNG/Benzina		Totale	Rango	
		Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à	Quota %	Qt.à		
Autofurgone	VW	51	15%	21	6%	226	68%	34	10%			332	1°	
	RENAULT	31	19%			86	52%	49	30%			166	2°	
	FORD	42	28%	16	11%	71	48%	19	13%			148	3°	
	MERCEDES-BENZ					104	85%	19	15%			123	4°	
	CITROEN	8	7%			103	90%	3	3%			114	5°	
	TOYOTA	24	24%	2	2%	59	60%	14	14%			99	6°	
	IVECO					71	100%					71	7°	
	FIAT	5	7%			62	89%	3	4%			70	8°	
	ISUZU					66	100%					66	9°	
	OPEL	10	17%			47	80%	2	3%			59	10°	
	NISSAN	17	36%			26	55%	4	9%			47	11°	
	PEUGEOT	1	3%			35	90%	3	8%			39	12°	
	Diversi							22	100%			22	13°	
	MAXUS					11	69%	5	31%			16	14°	
	MAN					15	100%					15	15°	
	PIAGGIO									9	100%	9	16°	
	FUSO					7	100%					7	17°	
	PIAGGIO-CUCINI							5	71%	2	29%	7	17°	
	HUDSON							3	100%			3	19°	
	GOUPIL							1	100%			1	20°	
	KG MOBILITY							1	100%			1	20°	
		Totale	189	13%	39	3%	989	70%	187	13%	11	1%	1415	
	Autocarro	VOLVO					20	100%					20	1°
IVECO						14	82%	3	18%			17	2°	
MERCEDES-BENZ						13	93%	1	7%			14	3°	
RENAULT						10	83%	2	17%			12	4°	
MAN						10	100%					10	5°	
ISUZU						8	100%					8	6°	
FUSO						7	100%					7	7°	
SCANIA						7	100%					7	7°	
DAF						3	100%					3	9°	
AEBI						1	100%					1	10°	
FORD								1	100%			1	10°	
TOYOTA								1	100%			1	10°	
		Totale					93	92%	8	8%			101	
Trattore a sella	SCANIA					24	100%					24	1°	
	VOLVO					14	93%	1	7%			15	2°	
	MAN					4	100%					4	3°	
	MERCEDES-BENZ					2	50%	2	0.5			4	3°	
	IVECO					2	100%					2	5°	
	DAF					1	100%					1	6°	
	Totale					47	94%	3	6%			50		

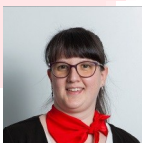
# UPSA Sezione Ticino — 2026

**Roberto Bonfanti**

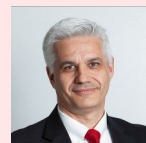
Presidente UPSA TI  
Presidente UPSA Mendrisiotto  
Membro di comitato Cc-Ti  
roberto.bonfanti@upsa-ti.ch

**Pasquale Ciccone**

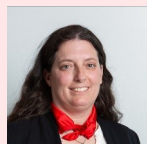
Vice-presidente UPSA TI  
Membro UP  
Delegato cantonale  
Presidente UPSA Luganese  
pasquale.ciccone@upsa-ti.ch

**Ilaria Devittori**

Vice-presidente UPSA TI  
Membro UP  
Presidente UPSA Biasca e Valli  
Membro comm. formazione  
Membro Comitato Centrale  
UPSA CH  
ilaria.devittori@upsa-ti.ch

**Lorenzo Lazzarino**

Membro di comitato UPSA TI  
Presidente commissione  
Formazione Professionale e  
Corsi Interaziendali (ad interim)  
lorenzo.lazzarino@upsa-ti.ch

**Barbara Ferrari**

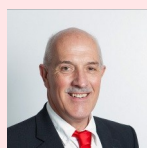
Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA Ticino  
nel CDA di ESA  
Supplente membro CPC

**Roberto Bellini**

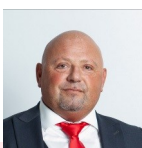
Membro di comitato UPSA TI  
Responsabile ispettori  
ambientali  
roberto.bellini@upsa-ti.ch

**Alice Tognetti**

Membro di comitato UPSA TI

**Renato Canziani**

Membro di comitato UPSA TI  
Rappresentante UPSA soccorso  
stradale e SCSS Sagl  
Presidente UPSA Locarnese  
Delegato cantonale

**Carmelo Paciello**

Membro di comitato UPSA TI  
Membro commissione Tecnica  
e Ambiente UPSA CH  
Membro CPC  
carmelo.paciello@upsa-ti.ch

**Remo Gianoli**

Presidente UPSA Bellinzonese

**Paolo Coduri**

Membro commissione  
Formazione Professionale  
Vice-capo periti esami

**Giulio Bertazzoli**

Membro commissione  
Formazione Professionale

**Maurizio Lepori**

Membro commissione  
Formazione Professionale

**Enrico Camenisch**

Membro e Presidente CPC

**Roberto Petronio**

Membro CPC

**Renato Pettignano**

Delegato cantonale

**Matteo Ferrari**

Delegato cantonale

**Ezio Forzatti**

Delegato cantonale

**Bill Pedrotti**

Delegato cantonale

**Sandro Bini**

Direttore centro di Formazione  
Professionale AGVS/UPSA Biasca  
Capo periti esami  
Membro commissione Formazione  
e Corsi Interaziendali

**Roger Rüdin**

Docente centro UPSA Biasca

**Dario Mantegazzi**

Docente centro UPSA Biasca

**Aaron Rizzini**

Docente centro UPSA Biasca

**Nicolas Filipponi**

Docente centro UPSA Biasca

**Patrizia Scossa-Baggi**

Segretaria

**Philippe Stoppa**

Docente centro UPSA Biasca

**Enzo Galloro**

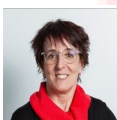
Docente centro UPSA Biasca

**Andrea Bianchini**

Docente centro UPSA Biasca

**Marco Doninelli**

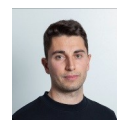
Direttore UPSA TI

**Manuela Caffi**

Collaboratrice

**Lia Guidali**

Collaboratrice

**Boris Rè**

Collaboratore

**UPSA SEZIONE TICINO****Indirizzo:**

c/o Camera di Commercio  
del Cantone Ticino  
Corso Elvezia 16  
6900 Lugano

Telefono: 091 911 51 24

Posta elettronica: marco.doninelli@upsa-ti.ch