

**L'INTERVISTA** ■■ ROBERTO BONFANTI\*

# «Nessuno apre più un garage, costa troppo»

Il presidente dell'UPSA sulle difficoltà del settore – Cresce l'attrattiva delle auto ibride

Dal 2015 Roberto Bonfanti è alla guida della sezione ticinese dell'UPSA, l'Unione professionale svizzera dell'automobile. E nel corso dell'ultima assemblea è stato rieletto alla presidenza dell'associazione. Il Corriere del Ticino lo ha incontrato per lanciare uno sguardo alle sfide del settore. Non mancano le difficoltà: «Sono sempre di più i piccoli garage costretti a chiudere».

VIOLA MARTINELLI

■■ Ingraniamo la marcia senza esitare: come sta il settore dell'auto in Ticino?

«Innanzitutto va detto che quella del meccanico è una professione che sta completamente mutando e, in quest'ottica, per i garagisti è indispensabile mantenersi aggiornati. Oggi l'auto non è più bulloni e grasso, ma la parte elettronica ha preso il sopravvento. Non si tratta più di riparare una componente del motore ma, al contrario, al meccanico viene chiesto principalmente di regolare i radar anti-collisione o i sistemi di mantenimento della corsia. Tutta un'altra storia. E la sfida è questa: chi non vuole chiudere la propria attività deve sapersi adattare, tenersi aggiornato». **E come reagiscono gli addetti ai lavori?**

«In Ticino c'è una fetta di meccanici che ha terminato la formazione ormai da tempo e che già oggi si trova in difficoltà. Per questo è importante investire nella post-formazione. Non dimentichiamo che il garagista è un imprenditore e, in quanto tale, deve tenersi al passo. Fa parte del successo e della sopravvivenza dell'azienda: chi si ferma muore. Allo stesso tempo, in un discorso più generale non si vedono più aprire garage, ma solo chiudere. È una tendenza di fatto: i costi fissi legati all'apertura e alla tenuta di un'officina sono importanti mentre i rendimenti continuano a scendere. Per questo nessuno investe più in questa attività. Al contrario, o un'officina chiude per cessata attività o viene rilevata dai gruppi grossi. In questo panorama, per un'azienda piccola non è facile sopravvivere: da un lato perché non specializzandosi su una marca non sono sostenute dalla fabbrica e, dall'altro, perché devono saper fare un po' di tutto. E non è evidente. Soprattutto di fronte al fatto che le vetture sono sempre più tecnologiche».

**E se dovessimo azzardare una previsione in termini di tempo?**

«Credo che questi piccoli garage possa-

no sfruttare ancora per una decina d'anni il fatto di avere un parco veicoli vetusto in Ticino. Sulle nostre strade circolano infatti numerose vetture che non richiedono conoscenze specifiche in termini di tecnologia. Tra dieci anni però la situazione sarà completamente cambiata perché le auto vecchie saranno quelle in vendita oggi. Equipaggiate quindi di sistemi informatici. Per questo non si potrà più contare sulle vetture senza tecnologia».

**Questa situazione ha degli effetti negativi anche sui giovani che, magari, optano per altre formazioni?**

«Non direi. Anzi: da parte dei giovani l'interesse per questo mestiere c'è. E se di problemi a reclutare nuovi apprendisti non ce ne sono, per contro incontriamo qualche difficoltà a sistemarli presso un'azienda formatrice. Questo non tanto perché non vi sono garage in Ticino, ma piuttosto perché le esigenze imposte a un'officina per poter formare un apprendista sono sempre di più e non tutti dispongono di una struttura che soddisfi i requisiti imposti dalla legge. In ogni caso il forte interesse dei ragazzi ci fa ben sperare: quello del meccanico sarà sì un mestiere in continua evoluzione, ma che non perde di attrattiva».

**Restiamo in termini di attrattiva. Come siamo messi a concorrenza d'oltre confine?**

«La concorrenza dall'estero esiste come in tutti i settori. Nel nostro caso però – e qui sta la particolarità – posso dire che siamo messi meglio rispetto ai colleghi della Svizzera interna. Mi spiego meglio: quando si tratta di riparare la propria vettura il cliente cerca la qualità, la professionalità e vuole avere una buona relazione con il meccanico. In tal senso non subiamo una forte pressione dall'Italia perché prevale l'idea che in Ticino il lavoro sia eseguito con maggior professionalità. Insomma, il ticinese non si fida molto ad andare oltre frontiera. Storia diversa per chi opera al con-



**L'INVITO** Per Roberto Bonfanti è indispensabile tenersi aggiornati. (Foto Reguzzi)

fine con la Germania, dove c'è una maggior fiducia sul servizio eseguito». **Il fattore prezzo pertanto non influisce?**

«Non sentiamo questa pressione. È chiaro che la fattura in Italia può essere inferiore, ma, mi ripeto, quando si tratta di mettere le mani nel motore il cliente vuole andare sul sicuro».

**Un discorso simile vale anche per la vendita online?**

«In generale sì, il fattore sicurezza gioca sempre un ruolo centrale. È vero che l'online può avere un vantaggio in termini di costi, ma quando si acquista su internet un pezzo di ricambio per una macchina occorre conoscere bene il prodotto ed essere sicuri dell'acquisto. Ma non solo. Prendiamo l'esempio delle gomme invernali: ci sono garage che si rifiutano di montare pneumatici acquistati online e che provengono dalla

Cina perché non hanno una garanzia di qualità e quindi non si assumono la responsabilità. La gomma è pur sempre l'unica cosa che c'è tra l'auto e l'asfalto». **Cambiamo tema. Ha parlato di un ricambio del parco veicoli nel nostro cantone. A proposito come sta andando la vendita di auto ibride? C'è forte domanda?**

«Per quanto concerne il garage che dirigo posso dire che già da qualche anno, l'80% delle vetture che vendiamo ha un motore ibrido. In un discorso più generale bisogna dire che non tutte le marche hanno sviluppato delle vetture ibride ma si stanno muovendo per recuperare terreno. Questo perché da un lato si è visto che l'interesse da parte del cliente per queste vetture è forte e, dall'altro, perché le politiche governative iniziano a fare pressioni sulle emissioni inquinanti».

**Tra le novità del 2018 c'è la facoltà per chi non dovesse superare il collaudo per un «danno minore» di rivolgersi ai garage convenzionati per evitare di dover tornare a Camorino. Un'idea lanciata dal Dipartimento delle istituzioni per velocizzare la pratica e andare incontro alle esigenze dei cittadini. Ma come l'hanno presa i diretti interessati?**

«Il progetto è partito a marzo e vi hanno aderito un centinaio di garagisti, sparsi sull'intero territorio cantonale. E in questi due mesi posso dire che la proposta ha riscosso un buon successo. Non da ultimo dal momento che gli automobilisti non devono più recarsi a Camorino, sgravando così le strade già sotto pressione, da ulteriore traffico. Noi, come associazione, ci occupiamo di effettuare le verifiche e certificare i garage che adempiono i criteri imposti da Camorino. Dopo aver pagato la tassa di 200 franchi annui il garage può quindi effettuare i controlli post-collaudo».

**Ci sono state criticità di fronte a questa tassa?**

«Più che l'ammontare della tassa, c'è chi ha espresso qualche lamentela dovuta all'aspetto burocratico e quindi ai documenti che si devono presentare per certificare i parametri richiesti dalla Sezione della circolazione. Parametri questi che sono particolarmente selettivi».

\* presidente della sezione ticinese dell'UPSA