

Noleggi e comodati d'uso: soluzioni da incentivare

LUIGI MAURO CERRONE
vice presidente
gruppo *Giovani*
Api Caserta

In un mercato "dell'usa e getta", come ormai da tempo considerato quello italiano, che tempesta il consumatore di offerte commerciali denominate "sotto-costo" dai vari colossi dell'elettronica, sembra ormai essere passato in secondo piano la possibilità che i beni possano essere riparati e non semplicemente sostituiti.

POCA CONVENIENZA

E' pur vero che, se pensiamo al mercato degli elettrodomestici, le tendenze consumistiche oggetto di bombardamenti mediatici spingono ad una continua scelta di sostituzione a basso costo, evitando le problematiche relative alla riparazione ed alla ricerca del supporto tecnico, dato che in un mercato globalizzato come quello odierno, dove le potenze asiatiche si sono poste come motore pulsante della produzione mondiale, spesso la riparazione si rende proibitiva o addirittura non praticabile per l'assenza logistica sul territorio dei



Macchine per il caffè fornite in comodato d'uso: una formula che si sta diffondendo

necessari ricambi.

Come dovrebbe allora porsi il consumatore, quando tra migliaia di marchi a lui non noti cerca di conciliare il prezzo con una presunta qualità del prodotto e una presunta possibilità che ad un minimo guasto non si trovi nell'impossibilità di ovviare al problema? Una soluzione a ben vedere è stata fornita dalle ditte che hanno posto un capillare servizio di assistenza tecnica su prodotti non direttamente acquistati dall'utente finale ma bensì concessi in noleggio o comodato d'uso dietro consumo di un se-

condo bene. Tale casistica viene riscontrata soprattutto nell'erogazione di generi alimentari per consumo domestico o lavorativo, una situazione in cui l'utente viene fornito di tutti i macchinari necessari non dovendosi preoccupare minimamente dei possibili guasti o malfunzionamenti che possono insorgere in questi, impegnandosi a consumare una determinata quantità di prodotti a scadenze pressoché concordate. Questa formula contrattuale ha di recente stravolto il mercato del caffè, visto che un numero sempre crescente di famiglie, profes-

sionisti o imprese è ricorsa a tale tipologia di consumo proprio per evitare di incorrere nelle descritte problematiche tecniche che spesso richiedono costi di manutenzione aggirabili con il semplice acquisto di prodotti comunque necessari al fabbisogno dell'utente.

UN PARADOSSO

Basti pensare, come paradosso, che nel caso delle torrefazioni di caffè il servizio di assistenza tecnica è definito prioritario rispetto anche alla scelta qualitativa del prodotto il che ha spinto

le stesse ditte a costituire ed a potenziare una capillare rete di tecnici come scelta prioritaria rispetto anche alla rete commerciale e distributiva.

Ovviamente tale discorso dovrebbe trovare una correlazione alquanto logica nella contrattazione delle vetture, visto che non solo per gli esorbitanti costi assicurativi ma anche di manutenzione ordinaria e straordinaria le stesse indurrebbero il consumatore alla scelta del noleggio in luogo dell'acquisto dell'automobile. Purtroppo questa soluzione ad oggi risulta essere ancora molto onerosa e prevede fortissime limitazioni come in primis la previsione di un tetto chilometrico posto sull'utente con un calcolo eccessivo di prezzo su chilometri fuori contratto.

Sarebbe quindi opportuno incentivare tali formule contrattuali facendo ricorso a un forte meccanismo di detrazioni ed incentivi fiscali visto che in tempi di crisi come quelli odierni ciò che deve muovere le politiche industriali del Paese è la produzione, nel caso in esame di vetture, e non il perdurare degli stessi anche in un evidente stato di usura nell'impossibilità economica di poter acquistare un nuovo bene.