

Autoveicoli nuovi e d'occasione

Ufficio cantonale
di statistica
Centro cantonale
d'informatica*

Un indicatore economico

L'importanza del mercato d'occasione

Il mercato delle automobili

Il mercato delle moto

Da numerosi anni l'UCS pubblica i dati sulle autovetture nuove sia nell'annuario, sia nel mensile "Informazioni statistiche". Il mercato delle automobili riveste una certa importanza economica, anche se la Svizzera non produce autovetture, ma si limita ad importarle dai vari paesi produttori. Il valore complessivo delle autovetture nuove vendute ogni anno nel nostro cantone si avvicina infatti al mezzo miliardo di franchi.

I dati finora pubblicati non tengono però conto di un altro importante segmento di mercato, quello delle automobili d'occasione. La Sezione ticinese dell'unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA), consapevole della dimensione di questa attività economica, nel marzo dell'anno scorso ci chiese di poter ottenere un certo numero di informazioni statistiche su questa realtà.

Autorizzati dalla Sezione cantonale della circolazione e con la collaborazione del Centro cantonale di informatica, siamo riusciti a produrre una parte delle informazioni richieste, informazioni che presentiamo in questo articolo. Successivamente queste statistiche saranno completate con qualche caratteristica supplementare sugli autoveicoli venduti, quali la cilindrata, le principali marche, il distretto di residenza dell'acquirente, ciò che dovrebbe permettere di meglio analizzare il mercato dell' "usato".

Un indicatore economico

Il mercato delle automobili nuove messe in circolazione, oltre che per la sua importanza economica (circa 500 mio di fr.), è interessante perché il suo andamento riflette in parte quello della congiuntura.

Questo indicatore figura più o meno in tutti i rapporti, cantonali o a livello svizzero, consacrati all'analisi dell'economia. Nella figura 1, per quanto concerne le auto-

mobili nuove, si rileva in effetti la flessione degli acquisti registrata nel 1974, anno in cui si verificò una crisi economica importante. La flessione del 1987 invece è legata all'introduzione del catalizzatore nel nostro paese, introduzione che provocò un aumento degli acquisti nel 1986, prima dell'adozione del provvedimento, da parte di chi voleva accaparrarsi gli ultimi modelli senza catalizzatore.

*Commento di
Elio Venturelli, UCS
Realizzazione della statistica
Diego Biffi
analista presso il CCI



Qualche domanda al presidente della sezione ticinese dell'Unione professionale svizzera dell'automobile

Signor Fritzsche, in qualità di presidente dell'UPSA-TI, ci presenti la sua associazione

E' l'associazione dei garagisti Svizzeri, a cui fanno parte più di 4000 aziende in Svizzera, più di 220 per la sezione ticinese. Questo grande numero significa che praticamente tutti i garages degni di questo nome sono affiliati all'UPSA. Le aziende collegate con l'automobile occupano circa il 10% di tutta la mano d'opera impiegata in Svizzera.

Tra le attività e gli obiettivi più importanti vanno menzionati:

- *la formazione professionale. Per l'UPSA questa voce inizia già prima dell'assunzione degli apprendisti con l'orientamento verso la professione giusta e l'organizzazione di test di idoneità. Poi si occupa della formazione dei giovani nelle professioni meccanico d'automobili e meccanico di autocarri, come pure di riparatore di automobili, nel proprio centro di formazione a Cadenazzo. Per il perfezionamento professionale l'UPSA organizza corsi di perfezionamento, segnatamente per i maestri meccanici, i meccanici diagnostici ed i venditori di automobili. Tra breve anche i responsabili del servizio pezzi e accessori.*
- *Nel settore commercio e officina l'UPSA consiglia i propri affiliati sulle tendenze del mercato e le strategie da adottare. I principali settori sono, oltre la vendita di vetture nuove, la vendita di vetture d'occasione e la loro valutazione (Eurotax), la vendita di batterie e pneumatici, la valutazione delle tariffe d'officina e nei reparti di carrozzeria, la collaborazione con gli importatori e le associazioni di agenti delle singole marche. Il mercato dei carburanti è trattato da un'apposita commissione.*
- *Nel campo della politica sociale oltre a un'apposita cassa di compensazione AVS, l'UPSA gestisce una cassa pensione. In quasi tutte le sezioni cantonali sono stati firmati, con i sindacati interessati, dei contratti collettivi di lavoro.*
- *Altre attività dell'UPSA ruotano attorno alla protezione dell'ambiente, sia per le emissioni dei garages (acque di scarico, rifiuti speciali come olio, gomme, batterie) che quelle delle automobili (servizi antinquinamento).*
- *Contatti verso l'esterno sono curati da apposite commissioni delle relazioni pubbliche e dai vari segretariati.*

L'obiettivo finale è quello di garantire una consulenza di vendita e tecnica, e dei servizi ineccepibili, a condizioni giuste e simili nei diversi garages membri dell'UPSA. Questi obiettivi tornano naturalmente anche utili all'automobilista che può tranquillamente fidarsi del suo garage UPSA per tutto quello che concerne l'automobile. Va infine detto che questa garanzia ha le sue radici nella rigorosa scelta dei garages che sono ammessi nell'UPSA, tramite un processo dettagliato di valutazione, che segue un preciso regolamento.

E' la sua associazione che si è interessata affinché si pubblicassero dei dati sui veicoli, in particolare le automobili d'occasione. Quali le motivazioni? I dati rispondono alle vostre aspettative?

Confrontando i diversi reparti di un garage, la cifra d'affari di gran lunga maggiore la realizza la vendita d'automobili. Si tratta in primo luogo delle vetture nuove, per le quali da sempre esiste una statistica det-

tagliata e affidabile, cantonale e nazionale. Questa statistica fa da base anche alle pianificazioni delle vendite degli importatori, e serve poi a verificare i risultati delle singole agenzie di marca.

La maggior parte di vetture nuove rimpiazza vetture in uso, che vengono riprese dai venditori. Per poter operare con successo nel campo della vendita delle vetture nuove è dunque necessario ben gestire il commercio delle occasioni. In media una vettura dura 10 anni, le automobili nuove vengono tenute dal primo acquirente mediamente 3,5 anni, quelle d'occasione solo 2 anni. Ci si aspetta dunque, e le statistiche germaniche lo confermano, un giro di automobili usate circa 3 volte superiore a quello delle vetture nuove. Ora i garages sono lontani da raggiungere tali cifre, e ci si chiedeva dove questi passaggi di mano avvenissero. Da privato a privato? Oppure però da "commercianti" dotati di un ufficio-roulotte e di un prato quale posteggio? Non da ultimo queste domande hanno anche un risvolto sulla sicurezza dei veicoli, sul loro trattamento dal profilo antinquinamento e sull'aspetto economico dell'affare svolto.

Confrontando queste aspettative con i dati della statistica effettiva si potranno trarre interessanti deduzioni, e cercare poi di prendere quei provvedimenti atti a migliorare la situazione.

Senza voler anticipare i risultati di un attento esame, mi pare di poter registrare una prima sorpresa nel senso che le cifre fornite da questa prima statistica sono molto inferiori a quanto atteso.

3. Tutti parlano di recessione. Come si prospetta, secondo lei, il mercato delle automobili e di quelle d'occasione in particolare?

Malgrado tutti i fattori negativi come i tassi di interesse alti, il prezzo della benzina elevato, l'insicurezza generale dovuta all'aumento forte del costo della vita e la situazione politica internazionale incerta, il mercato finora ha tenuto abbastanza bene. Si denotano però forti oscillazioni che fanno temere che un giorno o l'altro dopo una delle forti flessioni nei mesi successivi il ricupero potrebbe non aver luogo.

Le automobili moderne sono diventate tecnicamente molto raffinate, e generalmente molto ben equipaggiate. Questo comporta un rialzo generale del prezzo, ben superiore al rincaro. Molti giovani e generalmente quegli automobilisti che hanno riservato per l'automobile (eventualmente anche per la seconda o la terza) un importo relativamente contenuto del loro budget si orientano più facilmente verso un'automobile usata. La durata d'uso delle automobili tende ad allungarsi, grazie alle nuove tecniche anticorrosive e di gestione dei servizi di manutenzione. Penso dunque che il mercato dell'occasione aumenterà ancora d'importanza nel prossimo futuro. ◆

Tab1: Numero di autoveicoli, autovetture e motoveicoli nuovi e d'occasione, dal 1984

| Anno | Totale autoveicoli | | | | Automobili | | | | Motoveicoli | | | |
|-------------|--------------------|--------------------|------------------|--------------------|---------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------------|
| | Nuovi | Var.% ¹ | D'occa- sione | Var.% ¹ | Nuove | Var.% ¹ | D'occa- sione | Var.% ¹ | Nuovi | Var.% ¹ | D'occa- sione | Var.% ¹ |
| 1984 | 17.560 | ... | 25.582 | ... | 14.440 | ... | 21.397 | ... | 1.578 | ... | 2.399 | ... |
| 1985 | 18.782 | 7,0 | 26.873 | 5,0 | 15.496 | 7,3 | 22.607 | 5,7 | 1.518 | -3,8 | 2.308 | -3,8 |
| 1986 | 20.261 | 7,9 | 29.373 | 9,3 | 16.915 | 9,2 | 24.648 | 9,0 | 1.585 | 4,4 | 2.603 | 12,8 |
| 1987 | 18.531 | -8,5 | 29.210 | -0,6 | 15.005 | -11,3 | 24.346 | -1,2 | 1.653 | 4,3 | 2.840 | 9,1 |
| 1988 | 20.936 | 13,0 | 30.899 | 5,8 | 17.114 | 14,1 | 25.867 | 6,2 | 1.491 | -9,8 | 2.915 | 2,6 |
| 1989 | 22.250 | 6,3 | 33.497 | 8,4 | 18.215 | 6,4 | 27.940 | 8,0 | 1.678 | 12,5 | 3.110 | 6,7 |
| I trim. | 6.210 | 10,8 | 8.415 | 8,8 | 5.169 | 9,4 | 7.143 | 8,6 | 370 | 6,3 | 666 | 9,2 |
| II trim. | 7.130 | 9,9 | 9.704 | 13,7 | 5.676 | 15,5 | 7.624 | 15,4 | 756 | 7,2 | 1.347 | 4,1 |
| III trim. | 4.684 | 0,5 | 7.659 | 3,5 | 3.742 | -1,4 | 6.304 | 3,3 | 429 | 20,2 | 787 | -0,4 |
| IV trim. | 4.226 | 1,0 | 7.719 | 6,7 | 3.628 | -1,3 | 6.869 | 4,4 | 123 | 51,8 | 310 | 40,3 |
| Gennaio | 1.979 | 15,9 | 2.641 | 23,8 | 1.718 | 11,8 | 2.351 | 22,6 | 38 | 11,8 | 84 | 42,4 |
| Febbraio | 1.827 | 16,1 | 2.502 | 2,8 | 1.556 | 17,4 | 2.165 | 1,5 | 76 | -1,3 | 144 | 19,0 |
| Marzo | 2.404 | 3,5 | 3.272 | 3,3 | 1.895 | 1,6 | 2.627 | 4,1 | 256 | 8,0 | 438 | 1,9 |
| Aprile | 2.165 | -0,2 | 2.960 | 2,6 | 1.767 | 16,1 | 2.348 | 9,0 | 207 | -29,6 | 360 | -31,0 |
| Maggio | 2.164 | 4,8 | 2.936 | 4,0 | 1.734 | 8,2 | 2.267 | 4,0 | 244 | 5,2 | 449 | 5,0 |
| Giugno | 2.801 | 24,4 | 3.808 | 34,7 | 2.175 | 21,4 | 3.009 | 32,4 | 305 | 70,4 | 538 | 55,9 |
| Luglio | 1.849 | 8,1 | 2.831 | 3,3 | 1.453 | 8,7 | 2.275 | 3,7 | 211 | 18,5 | 342 | -3,7 |
| Agosto | 1.378 | 0,5 | 2.212 | 3,7 | 1.070 | 3,8 | 1.781 | 2,0 | 135 | 12,5 | 279 | 10,7 |
| Settembre | 1.457 | -7,8 | 2.616 | 3,6 | 1.219 | -9,6 | 2.248 | 3,8 | 83 | 40,7 | 166 | -9,3 |
| Ottobre | 1.638 | 5,2 | 2.794 | 14,4 | 1.419 | 4,0 | 2.436 | 10,1 | 53 | 29,3 | 156 | 66,0 |
| Novembre | 1.564 | 2,2 | 2.644 | 4,0 | 1.330 | -1,0 | 2.365 | 2,6 | 39 | 34,5 | 90 | 5,9 |
| Dicembre | 1.024 | -6,6 | 2.281 | 1,5 | 879 | -9,1 | 2.068 | 0,2 | 31 | 181,8 | 64 | 52,4 |
| 1990 | | | | | | | | | | | | |
| I trim. | 6.318 | 1,7 | 8.648 | 2,8 | 5.227 | 1,1 | 7.239 | 1,3 | 462 | 24,9 | 824 | 23,7 |
| II trim. | 6.590 | -7,6 | 8.934 | -7,9 | 5.300 | -6,6 | 6.949 | -8,9 | 648 | -14,3 | 1.341 | -0,4 |
| III trim. | 4.752 | 1,5 | 7.870 | 2,8 | 3.841 | 2,6 | 6.567 | 4,2 | 354 | -17,5 | 807 | 2,5 |
| IV trim. | | | | | | | | | | | | |
| Gennaio | 2.172 | 9,8 | 2.772 | 5,0 | 1.918 | 11,6 | 2.476 | 5,3 | 65 | 71,0 | 99 | 17,9 |
| Febbraio | 1.807 | -1,1 | 2.638 | 5,4 | 1.512 | -2,8 | 2.274 | 5,0 | 105 | 38,2 | 176 | 22,2 |
| Marzo | 2.339 | -2,7 | 3.238 | -1,0 | 1.797 | -5,2 | 2.489 | 5,3 | 292 | 14,1 | 549 | 25,3 |
| Aprile | 2.258 | 4,3 | 2.995 | 1,2 | 1.811 | 2,5 | 2.301 | 2,0 | 237 | 14,5 | 491 | 36,4 |
| Maggio | 2.374 | 9,7 | 3.192 | 8,7 | 1.893 | 9,2 | 2.409 | 6,3 | 270 | 10,7 | 538 | 19,8 |
| Giugno | 1.958 | -30,1 | 2.747 | -27,9 | 1.596 | -26,6 | 2.239 | -25,6 | 141 | -53,8 | 312 | -42,0 |
| Luglio | 1.865 | 0,9 | 2.950 | 4,2 | 1.458 | 0,3 | 2.384 | 4,8 | 171 | -19,0 | 367 | 7,3 |
| Agosto | 1.374 | -0,3 | 2.185 | 1,2 | 1.118 | 4,5 | 1.829 | 2,7 | 112 | -17,0 | 235 | -15,8 |
| Settembre | 1.513 | 3,8 | 2.735 | 4,5 | 1.265 | 3,8 | 2.354 | 4,7 | 71 | -14,5 | 205 | 23,5 |
| Ottobre | 1.677 | 2,4 | 2.980 | 6,7 | 1.421 | 0,1 | 2.692 | 10,5 | 51 | -3,8 | 127 | -18,6 |
| Novembre | 1.246 | -20,3 | 2.296 | -13,2 | 1.084 | -18,5 | 2.070 | -12,5 | 30 | -23,1 | 82 | -8,9 |
| Dicembre | | | | | | | | | | | | |

¹Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

Come tutti gli indicatori congiunturali, anche questo va utilizzato con cognizione di causa, tanto più che l'automobile oggi, a dipendenza dell'acquirente, può rappresentare sia un bene di investimento, sia un bene di consumo.

Il mercato delle automobili nuove

rappresenta però solo una parte del mercato complessivo, lo si vede bene nella figura 1 ove, a partire dal 1984, vengono indicate anche le autovetture d'occasione. Questi nuovi dati permettono di coprire tutto il mercato delle autovetture, fornendoci così un'immagine più completa, che tiene conto anche delle eventuali

interconnessioni tra i due segmenti di mercato.

Prima di utilizzare i dati sulle auto d'occasione per l'interpretazione congiunturale bisogna però studiarne le caratteristiche e stabilire come questa attività reagisce all'alternarsi dei cicli economici: ad esempio, durante una fase di re-

cessione il mercato dell'"usato" tende a contrarsi come quello delle auto nuove oppure, costituendo un'alternativa "più economica", tenderà ad espandersi?

Le serie cronologiche sono ancora insufficienti per dare una risposta a questo genere di domande, per cui per il momento ci limitiamo a una descrizione sommaria che permette più che altro di avere un'idea più precisa delle dimensioni del mercato.

L'importanza del mercato d'occasione

Se prendiamo l'insieme degli autoveicoli (figura 2 e tabella 2) vediamo che nel 1989 il mercato era costituito nella misura del 40% da autoveicoli nuovi e del 60% da quelli di occasione.

Questa proporzione non muta sostanzialmente di anno in anno. Cambia invece a dipendenza della categoria di veicoli considerata. Se per le autovetture il rapporto è grossomodo analogo (39%/61%), per i motoveicoli il mercato d'occasione nel 1989 ha costituito il 65% degli acquisti, per le motoleggere addirittura il 75%.

Indipendentemente dalla categoria considerata possiamo affermare che il mercato d'occasione riveste un'importanza notevole, numericamente superiore di una volta e mezzo a quello dei veicoli nuovi. **Ogni due veicoli nuovi si vendono tre veicoli d'occasione.**

Finanziariamente il valore rappresentato da questo mercato non

Figura 1: Autovetture nuove messe in circolazione dal 1963 e d'occasione, dal 1984

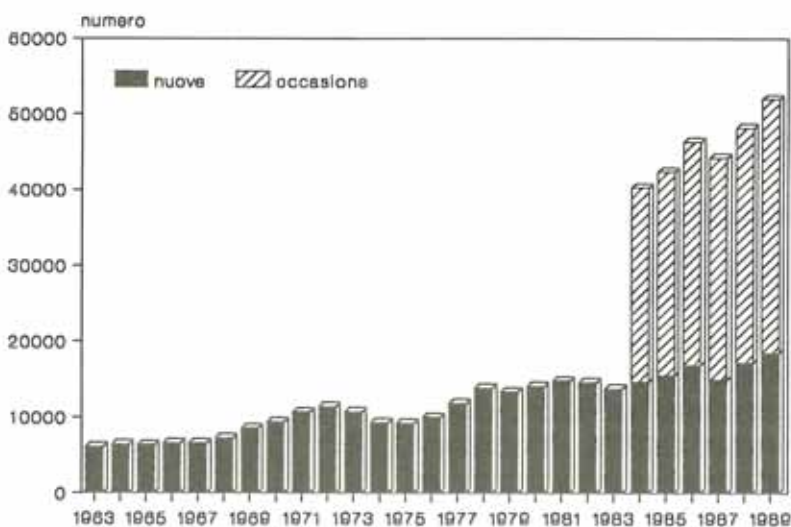
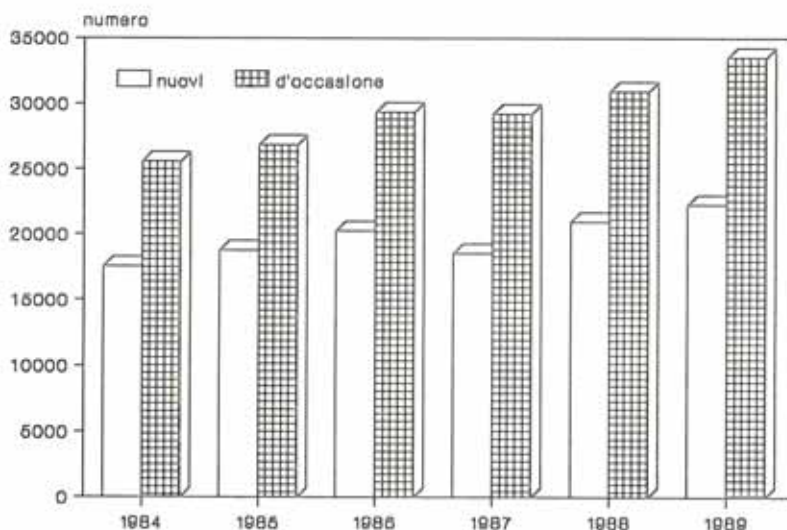


Figura 2: Totale autoveicoli nuovi messi in circolazione e d'occasione, dal 1984



dovrebbe scostarsi di molto da quello delle vetture nuove (gli specialisti del settore potranno essere più precisi). Se ciò sarà confermato il **valore annuo delle autovetture vendute nel nostro cantone dovrebbe aggirarsi attorno al miliardo di franchi.**

Nella tabella 2 sono indicate tutte le categorie di autoveicoli (secondo la classificazione della Sezione cantonale della circolazione). Per certe categorie il mercato dell'"usato" varia sensibilmente anche da un anno all'altro data la particolarità, ma specialmente l'esiguità, del mercato considerato.

L'esame di queste situazioni richiede un'approfondita conoscenza del settore. Non disponendo delle nozioni necessarie ci limitiamo a fare qualche considerazione sulle due categorie più importanti: quelle della autovettura e quella dei motoveicoli.

Il mercato delle automobili

Dal 1984 al 1989, passando da 14.440 a 18.215 unità vendute, il mercato delle automobili nuove è aumentato del 26%, un incremento tutt'altro che trascurabile tenuto conto del calo del 1987 (-11,3%), legato all'introduzione del catalizzatore.

Durante lo stesso periodo la vendita di vetture d'occasione ha registrato un incremento ancora più marcato, del 30,6%, passando dalle 21.397 unità alle 27.940. L'introduzione del catalizzatore non sembrerebbe aver beneficiato particolarmente al mercato dell'auto d'occasione, visto il leggero calo (-1,2%) delle vendite registrato nel 1987.

I due segmenti di mercato sembrerebbero marciare di pari passo e questo parallelismo è confermato anche dai dati mensili illustrati graficamente dalla figura 4.

I dati mensili mettono inoltre in risalto un andamento molto irregolare delle vendite sull'arco di un anno, in modo particolare per quanto concerne le automobili nuove.

Dal grafico si rileva pure l'influsso stagionale sulle vendite con le impennate primaverili e autunnali e le stasi dei mesi estivi e di dicembre. Pur essendo presenti, le va-

Figura 3: Automobili nuove messe in circolazione e d'occasione, dal 1984

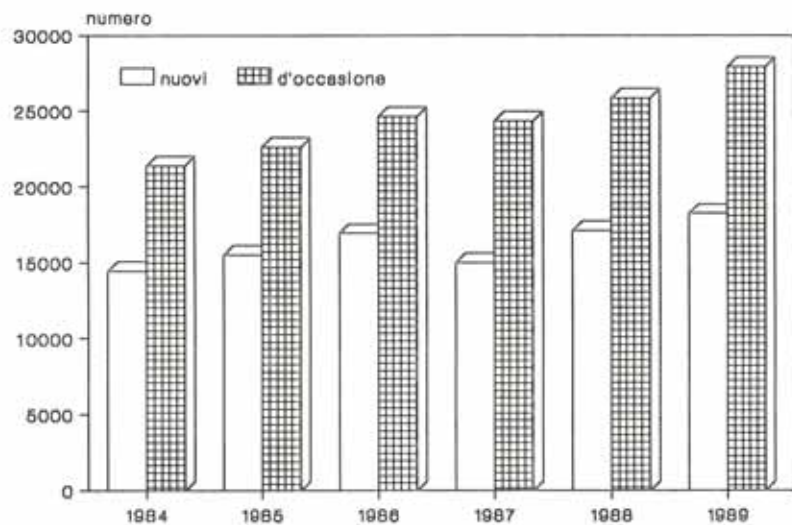
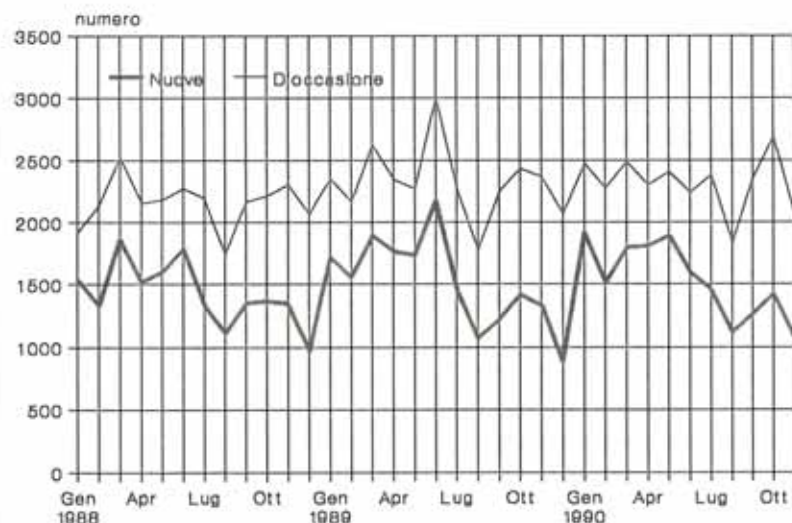


Figura 4: Automobili nuove messe in circolazione e d'occasione per mese, dal 1988



riazioni stagionali sono meno marcate nel mercato delle auto d'occasione che non in quelle nuove.

Tutto sommato il mercato delle auto usate sembra essere un mercato più stabile. Per quanto concerne il 1990 esso non mette

in risalto nessuna tendenza alla diminuzione, mentre quello delle auto nuove sembra indicare una contrazione delle vendite.

Il mercato delle moto

Come già detto, il mercato delle moto d'occasione è proporzionalmente più importante di quello delle autovetture e, in questi ultimi anni, ha assunto un'importanza ancora maggiore.

Dal 1984 al 1989 le moto nuove messe in circolazione sono aumentate del 6,3%, passando da 1.578 unità a 1.678. Durante lo stesso periodo le moto d'occasione sono aumentate del 29,6%. **Nel 1989 per ogni moto nuova messa in circolazione se ne sono vendute due d'occasione.**

Contrariamente al mercato delle automobili, per quello delle moto, in questi ultimi anni, a un sensibile sviluppo degli acquisti di "seconda mano", si contrappone a una stagnazione degli acquisti di moto nuove.

I dati mensili e trimestrali (figura 6) mostrano chiaramente l'andamento stagionale del mercato delle moto e un'analogia nell'evoluzione dei due segmenti considerati.

I dati più recenti, relativi al 1990, in particolare quelli trimestrali contenuti nella tabella 1, sembrerebbero indicare un degrado del mercato delle moto nuove: da gennaio a novembre vi è stato un calo del 6,2% rispetto allo stesso periodo del 1989. Le vendite di moto d'occasione sono invece aumentate del 4,4%. ♦

Figura 5: Motoveicoli nuovi messi in circolazione e d'occasione, dal 1984

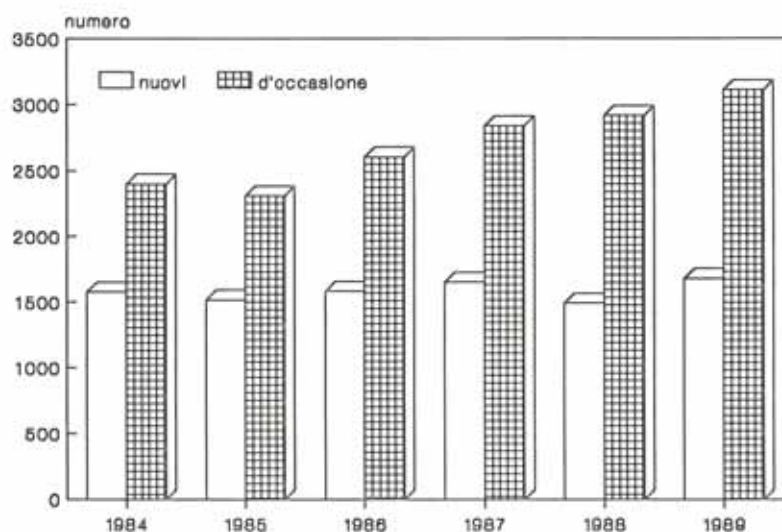
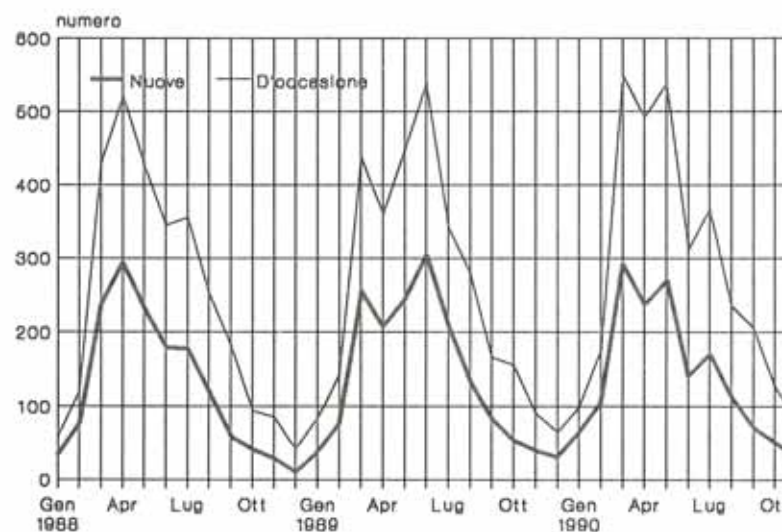


Figura 6: Motoveicoli nuovi messi in circolazione e d'occasione per mese, dal 1988



Tab. 2: Autoveicoli nuovi e d'occasione secondo il genere dal 1987

| Genere di autoveicolo | 1987 | | 1988 | | 1989 | | % ¹ |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| | Nuovi | Occ. | Nuovi | Occ. | Nuovi | Occ. | |
| Automobile | 15.005 | 24.346 | 17.114 | 25.867 | 18.215 | 27.940 | 60,5 |
| Autoveicolo (leggero o pesante) ² | 14 | 55 | 21 | 76 | 32 | 94 | 74,6 |
| Furgoncino ³ | 20 | 39 | 41 | 22 | 29 | 21 | 42,0 |
| Autofurgone ⁴ | 861 | 864 | 1.098 | 1.012 | 1.182 | 1.135 | 49,0 |
| Autobus ⁵ | 15 | 35 | 19 | 27 | 16 | 32 | 66,7 |
| Autocarro ⁶ | 150 | 173 | 144 | 187 | 185 | 219 | 54,2 |
| Trattore a sella ⁷ | 25 | 29 | 25 | 31 | 37 | 30 | 44,8 |
| Autoarticolato (leggero o pesante) ⁸ | - | - | - | - | - | 1 | 100,0 |
| Motoleggera | 119 | 296 | 105 | 271 | 98 | 289 | 74,7 |
| Motoveicolo | 1.658 | 2.865 | 1.493 | 2.931 | 1.680 | 3.131 | 65,1 |
| Altri motoveicoli ⁹ | 12 | 7 | 15 | 9 | 5 | 10 | 66,7 |
| Veicoli industriali ¹⁰ | 272 | 127 | 528 | 103 | 254 | 127 | 33,3 |
| Veicoli agricoli ¹¹ | 138 | 166 | 111 | 148 | 171 | 198 | 53,7 |
| Rimorchi ¹² | 215 | 177 | 186 | 180 | 295 | 229 | 43,7 |
| Semirimorchi ¹³ | 27 | 31 | 36 | 35 | 51 | 41 | 44,6 |
| Totale autoveicoli | 18.531 | 29.210 | 20.936 | 30.899 | 22.250 | 33.497 | 60,1 |

¹ Percentuale di autoveicoli d'occasione rispetto al totale (nuovi + occasione)

² Campers, roulotte, autoveicoli equipaggiati con attrezzi di lavoro. Peso totale inferiore o uguale a 3.500 kg.

³ Minibus, VW, Toyota, Ford, ecc. chiusi, con più di nove posti e peso inferiore o uguale a 3.500 kg.

⁴ Per trasporto merci, peso inferiore o uguale a 3.500 kg.

⁵ Autopostale, pullman, peso superiore a 3.500 kg.

⁶ Camions, peso superiore a 3.500 kg.

⁷ Peso del convoglio superiore a 3.500 kg.

⁸ Peso superiore a 3.500 kg.

⁹ Motoveicoli con carrozzino laterale e motoveicoli a tre ruote.

¹⁰ Trattori industriali, macchine semoventi, carri di lavoro, rimorchi e semirimorchi di lavoro.

¹¹ Trattori, carri con motore, carri di lavoro, veicoli combinati, rimorchi e monoassi agricoli.

¹² Rimorchi per autoveicoli e motoveicoli, per il trasporto di cose, persone e attrezzi sportivi.

¹³ Semirimorchi per autoveicoli e motoveicoli, per il trasporto di cose, persone e attrezzi sportivi.