FIGISC 50° Federazione Italiana Gestori Impianti Stradali Carburanti ANNIVERSARIO 1958 - 2008

FIGISC–ANISA NEWS

N. 05/2009 del 25.02.2009

CONFCOMMERCIO

ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE SERVIZI AUTOSTRADALI ANISA

Nota informativa FIGISC/ANISA CONFCOMMERCIO - Piazza G.G. Belli, 2 Roma
Presidenti Nazionali: FIGISC - LUCA SQUERI – ANISA - STEFANO CANTARELLI
Segretario Nazionale: Fabrizio PARROTTA – Segreteria: Catia Cenciarelli
Ufficio Studi & Comunicazione: Giorgio Moretti
Telefono: 06 5866351 / 06 5866417 - Fax 06 58331724
e-mail Figisc: figisc@confcommercio.it e-mail Anisa: anisa@confcommercio.it
www.figisc.it

pagine 3

SUPERAMENTO DELL'ESCLUSIVA? UN PERCORSO DA CODIFICARE. IL SINGOLO GESTORE NON E' UN "*KAMIKAZE*"

Nel *workshop* del 15 gennaio 2008 – data in cui le Associazioni dei Gestori sottoposero al mondo petrolifero una serie di proposte ("*Scenari alternativi e nuovi modelli per la rete*" si intitolava), pubblicate su *Figisc Anisa News* N. 2/2008 del 15.01. 2008 – sul tema del vincolo di esclusiva della merce si trovava questa indicazione – definita una "*ipotesi*" -, che si riporta integralmente:

"*…l'ipotesi avanzata prevede che, proprio sulla scorta dell'esperienza francese, lo sconto base definito in questa sede* (si parla della Commissione Interprofessionale per la contrattazione orizzontale, N.d.R.) *vada a coprire una quota degli acquisti in esclusiva cui il gestore continuerebbe ad essere obbligato (per es., il 70% del totale). La rimanente parte - così come già viene sperimentato dall'industria petrolifera con alcuni retisti indipendenti - potrebbe essere acquistata dal Gestore sul mercato, alle migliori condizioni.*
Si tratterebbe, per il Gestore, di detenere una facoltà, la cui concretizzazione sarebbe comunque funzione delle possibilità commerciali offerte dal fornitore in "esclusiva parziale*". Una pura, eventualità, quindi, che avrebbe l'indubbio merito, in ogni caso, di immettere sul mercato quei quantitativi necessari a ridurre la forbice verso chi si approvvigiona sul mercato, libero da esclusive.*
Il mantenimento dell'esclusiva su un quantitativo di ritirato predefinito (il 70% in ipotesi), contiene in sé tutte le risposte economiche all'obiezione, che pure appare legittima, di considerare il prezzo di cessione riservato al Gestore come un prezzo "gravato*" dall'investimento. D'altra parte, in un clima di onestà intellettuale, non potrebbe non essere presa in conoideazione anche l'entità dell'ammortamento già realizzato su impianti in attività, mediamente, da decine d'anni.*"

Abbiamo voluto riportare questo passaggio per ricordare che il tema, quindi, non solo non è nuovo, ma ha trovato una sua definizione ed enunciazione ad un livello che è nazionale, in primo luogo, ed unitario, in secondo luogo.



A quanto più sopra esposto, va aggiunto che, in data 20 giugno 2008, è stato siglato un protocollo d'intesa con il Ministero dello sviluppo economico (pubblicato su *Figisc Anisa News* N. 23/2008 del 20.

06.2008) che così testualmente recita e riporta al primo punto:

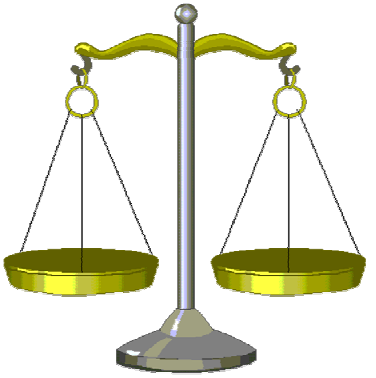
"*il Ministero e le Organizzazioni di categoria dei Gestori* – (omissis) – *convengono sulla necessità di avviare, da subito, un percorso concertativo comune teso ad affrontare ed a ricercare soluzioni condivise in ordine ad altri temi di categoria di seguito elencati, che, ove condivise, porteranno all'adozione dei conseguenti provvedimenti.*

1. *Analisi ed approfondimento delle condizioni e dei meccanismi che governano il mercato della distribuzione dei carburanti, finalizzati al progressivo temperamento ed alla necessaria eliminazione di elementi distorsivi della concorrenza che penalizzano le imprese dei Gestori*".

Questo è, dunque, il percorso ed il metodo su cui si è impostato questo nodo. Un nodo che il mercato evidenzia ogni giorno in tutte quelle situazioni in cui: a) chi opera sul libero mercato è in grado di agire sulla leva dei prezzi a partire dalla propria specificità e potenzialità aziendale (e dove è chiarissimo l'assoluto vantaggio della grande distribuzione, che spalma i suoi costi su migliaia di referenze e mira ai carburanti, per ripetere le parole del Garante del mercato, Catricalà, come "*prodotto civetta*"), b) sono le stesse aziende petrolifere a fare concorrenza alla propria rete (dove il Gestore non può avere nessun margine di flessibilità sui prezzi), cioè, come è stato scritto, "*l'approvvigionamento* (degli impianti della GDO piuttosto che delle "*pompe bianche*", N.d.R.) *è garantito – probabilmente in conto/permuta di una compagnia di bandiera - dalla stessa base di partenza dalla quale partono le autobotti che riforniscono gli impianti stradali ed autostradali di distribuzione carburanti per uso di autotrazione che espongono il marchio delle compagnie petrolifere…*".

Su questa seconda circostanza l'Antitrust indaghi, ma – magari è bene ricordarlo – l'Antitrust è stato sollecitato ad approfondire (si veda il caso Shell), senza che ciò abbia sortito alcunché. Semmai, l'Antitrust ha "*santificato*" con la dovuta solennità i famosi "*impegni*" - assunti per chiudere senza danni l'istruttoria avviata il 18 gennaio 2007 - di primarie aziende "*a favorire l'apertura alla GDO*" (e non vi può essere dubbio su cosa si intenda per questo: ad esempio, "*installare presso punti vendita della GDO impianti con il proprio marchio* low cost", oppure "*un contratto di somministrazione in esclusiva di carburante ad un prezzo di cessione definito in termini di quotazione* platt's + *un differenziale fisso*", ecc., tutte cose scritte "*nero su bianco*").

Commentava, non più tardi di ieri, *Staffetta Quotidiana* che, la "*rottura*" unilaterale del vincolo di esclusiva potrebbe trarre giustificazione da un "*eventuale vantaggio per i consumatori in termini di minor prezzo*" (gli impianti che si rivolgessero al libero mercato dell'extrarete potrebbero trasferire questa flessibilità sul prezzo finale), "*trovando un giudice che dia ragione*". In fin dei conti, aggiungiamo noi, l'argomento del "*vantaggio del consumatore*" è stato il *must* per il quale l'Antitrust ha dato tutti i vantaggi competitivi a tutti gli operatori che non sono vincolati dall'esclusiva, ed è suggestivo che possa magari essere utilizzato a pro del Gestore. E, su questa eventualità, si ricorda che finora le cose si sono ben altrimenti indirizzate.



E non si può neppure ignorare qualche altro importante fattore.

In primo luogo, che dovrebbe essere l'azienda a dover difendere in trincea il suo investimento, mentre sembra di assistere ad una sbornia sconsiderata di liberismo d'accatto quando si pensi che le aziende stanno svalutando, con una politica commerciale schizofrenica, il proprio patrimonio di investimenti.

In secondo luogo, che, ancora, dovrebbe essere l'azienda a dover difendere il proprio mercato, e che non può gravare sul Gestore (su "*questo*" Gestore !) l'onere di "*fare*" il mercato o di trovare "*competitività*" con gli inesistenti mezzi a sua disposizione. Non è serio che ad un Gestore venga fatto credere – meno che mai dalle aziende, ma neanche da altri - che, con una capacità di investimento e capitalizzazione pari a zero e con i margini che conosciamo, possa veramente tenere botto e rintuzzare, ad esempio, la GDO.

Ma, in terzo luogo, deve essere chiaro che il Gestore non può essere un *kamikaze imbottito di dinamite* e che nessun Gestore può essere mandato avanti a fare da "*agnello*" sacrificale della fortezza blindata dell'esclusiva: il percorso non può che riguardare tutti, con regole ben chiare che portino ad una via d'uscita, magari transitoria (è, ad esempio, la proposta della "*riduzione*" quantitativa del vincolo già avanzata nel *workshop* dello scorso anno), ma che non possono essere condotte né altrove né altrimenti che da quel tavolo previsto dal protocollo con il Ministero con la partecipazione di tutte le parti interessate.

