

N. 18/2013 - 20.05.2013

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale

Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 Roma

Presidenti Nazionali: FIGISC: LUCA SQUERI - ANISA: STEFANO CANTARELLI

Segreteria Nazionale: telefono: 06-5866351 - fax 06-58331724

e-mail : figisc@confcommercio.it - anisa@confcommercio.it

sito internet: www.figisc.it

il presente numero si compone di 8 pagine

SOMMARIO DEL NUMERO 18

**RISTRUTTURAZIONE RETE:
SELEZIONE «DARWINIANA»
OD EVOLUZIONE GUIDATA ?**

[pagina 1]

**RALLENTA AD APRILE IL
CALO DEI CONSUMI, MA LA
RETE CONTINUA A PERDERE**

[pagina 3]

**DIFFERENZA PREZZI DI
CESSIONE RETE-EXTRARETE:
SI VENDE ANCHE SOTTO
IL PLATT'S**

[pagina 5]

**«CATEGORY KILLER»
IN RETE: UNA SIMULAZIONE
SUL RAPPORTO TRA PREZZI
E VENDITE**

[pagina 8]

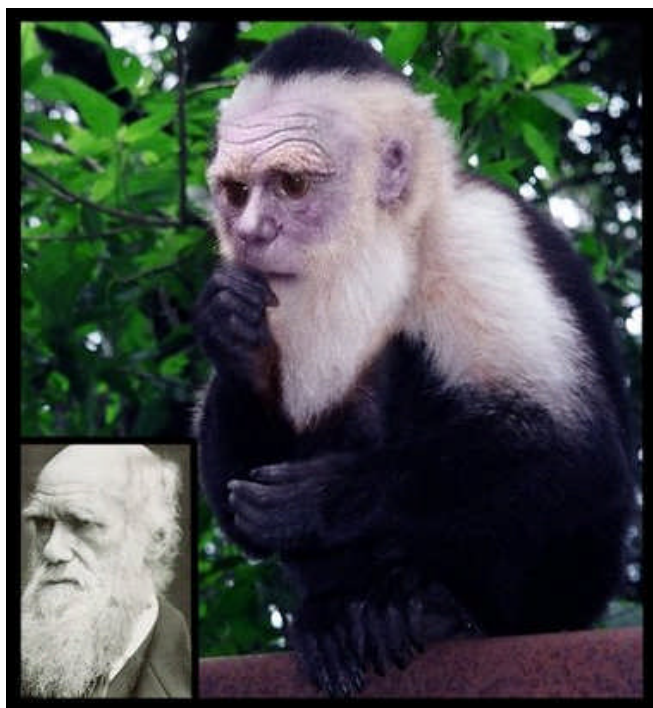
RISTRUTTURAZIONE RETE: SELEZIONE «DARWINIANA» OD EVOLUZIONE GUIDATA ?

«CARBURANTI, LA PAURA DI DARWIN»: è un articolo di STAFFETTA di venerdì 17, nel quale si svolgono alcune considerazioni su cui è opportuno - proprio come contributo alla discussione e senza alcun intento polemico - fare qualche necessaria precisazione.

Scrive STAFFETTA che «È quantomeno singolare che un mercato in cui i consumi sono in picchiata continui ad attirare nuovi operatori. La scorsa settimana ENERCOOP ha annunciato un piano di investimenti in nuovi punti vendita - ed è solo l'ultima di una serie di iniziative della GDO. Gli stessi retisti continuano a investire, spesso proprio in connubio con i supermercati, anche se già si iniziano a vedere i primi ripensamenti. Da ultimo, in settimana SARAS ha confermato l'interesse a scendere nel segmento della distribuzione Evidentemente, lo spazio per nuovi operatori c'è. E lo spazio è creato proprio da quella parte di mercato che è ingessata e non riesce a competere con i nuovi arrivati. Perché diverse compagnie - e, di riflesso, i gestori dei loro impianti - faticano a essere competitive sul piano del prezzo? Perché i prezzi di fornitura del prodotto sono così diversi da giustificare differenze alla pompa che possono arrivare ai 20 centesimi al litro? Il problema è il costo delle carte sconto o delle campagne promozionali? Quali che siano le inefficienze, sono que-

ste a creare la breccia attraverso cui passano i nuovi operatori.»

Ciò premesso, STAFFETTA conclude: «Negli ultimi anni il mercato dei carburanti è cambiato profondamente: la concorrenza è aumentata, i prezzi si sono abbassati e stanno emergendo nuovi protagonisti. Cercare di fermare questo processo scattando una istantanea dello stato attuale rischia di essere un progetto velleitario. È finito il tempo in cui compagnie, retisti e gestori potevano limitarsi a spartirsi una torta che era abbondante. Forse l'unica alternativa praticabile è tra lasciare che il mercato operi una selezione darwiniana degli impianti più efficienti – con la conseguenza che si moltiplicheranno sulle nostre strade gli impianti <colorati> abbandonati a se stessi e gestire questo passaggio con un massiccio ricorso al fondo indennizzi.»



Le precisazioni da apportare non sono poi molte e sono così sinteticamente riassumibili:

- ✓ la «selezione darwiniana» è già in corso, e riguarda non già gli impianti che non si chiudono affatto anche se si dovrebbero chiudere, bensì i Gestori – aspetto

assai più drammatico socialmente – i quali sistematicamente sono stati messi fuori gioco rispetto alla competizione del mercato con le discriminazioni del prezzo, assoggettati alla più integrale dipendenza economica, ed infine abbandonati ai debiti ed al *default* economico;

- ✓ tale situazione non è assolutamente – se non forse come sottoprodotto del processo – il risultato di un «evoluzionismo» naturale del mercato, quanto di un consapevole «creazionismo» dell'industria petrolifera, che, alla ricerca di allentare l'onere degli investimenti in un settore a margini non più competitivi come in passato e, infine, a dovere fare i conti con il problema di una raffinazione surdimensionata, ha essa stessa «creato» le condizioni per fare concorrenza a se medesima;
- ✓ le ragioni per cui lo spazio è aperto a nuovi operatori [che sono tutti – si badi bene – figli del sistema] e le motivazioni della loro presunta «efficienza» [contrapposta alle inefficienze della rete tradizionale, e pur tuttavia – si badi ancora bene! – «efficienza» solamente «delegata» per le particolari condizioni di mercato riservate a codesti operatori] sono sostanzialmente quelle più sopra accennate e nascono dalle medesime contraddizioni e flessibilità di questo settore; semmai l'unica partita davvero diversa è quella con l'autentico contendente antagonista dell'imperfetto oligopolio petrolifero che è, a sua volta, un altro forte oligopolista: la Grande Distribuzione Organizzata;
- ✓ nessuno crede più che basti «scattare un'istantanea» dello stato attuale della rete [la più liberalizzata (e dovrebbe pur far riflettere!) eppure la più polverizzata ed inefficiente d'Europa], e non a caso si propone di andare alla chiusura di almeno un terzo della rete attualmente esistente;

- ✓ presupporre che un simile processo, mai avvenuto in questa misura sulla rete italiana, possa avvenire senza una moratoria alla proliferazione della rete non è affatto voler «mantenere in vita delle inefficienze», ma una questione di pura razionalità;
- ✓ non solo da anni i Gestori non partecipano ad alcuna «spartizione della torta» [per quanto si tratti di una metafora], ma, in genere, hanno dovuto lottare duramente e per decenni solo per acquisire posizioni almeno di più ridotto squilibrio, poi andate perse negli ultimi sussulti del «caos» [non «evoluzione»] del sistema;
- ✓ non v'è dubbio che alla «selezione darwiniana» va scelta la strada di una severa riduzione della rete attraverso ammortizzatori che accompagnino l'uscita di parte dei Gestori da un sistema che li sta distruggendo [e ricordiamo che risorse ingenti sono state dissipate in effimere campagne di sconti, mentre assai più seriamente avrebbero potuto essere impegnate per chiudere già qualche migliaio di impianti], se non altro perché almeno questo è loro dovuto.

RALLENTA AD APRILE IL CALO DEI CONSUMI, MA LA RETE CONTINUA A PERDERE

Frena, e abbastanza significativamente, nel mese di aprile il crollo dei consumi di benzina e gasolio, almeno in rapporto alle dinamiche di confronto con il 2012: dopo un trimestre con andamenti alterni, ma con segno complessivamente negativo [a gennaio -6,47 %, a febbraio +1,03 %, ed infine a marzo -4,77 %], aprile – almeno secondo i dati provvisori appena pubblicati dal Ministero – marca sullo stesso mese del 2012 un segno positivo, pari a +2,34 % e circa 76 milioni di litri in più.

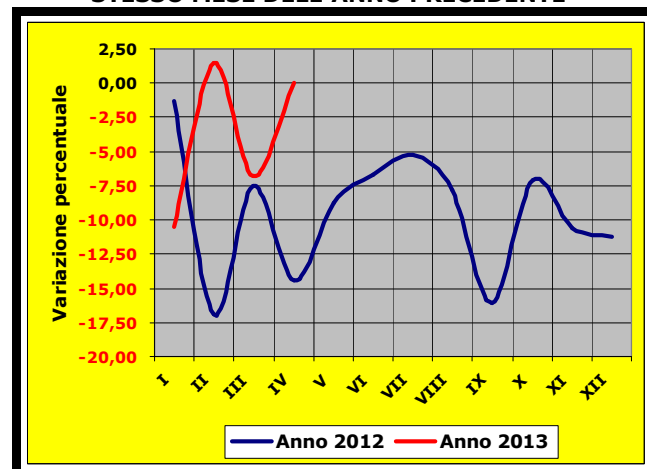
Aumentano perfino di ben 2,92 punti percentuali e di circa 29 milioni di litri i consumi totali di benzina, di circa 47 milioni di litri e di 2,09 punti percentuali quelli di gasolio, mentre i consumi di g.p.l. crescono in ragione di quasi 22 milioni di litri ed addirittura dell' 11,1 %.

Ma a determinare la frenata del crollo è il circuito extrarete, su cui si consumano 77 milioni di litri in più [+5,54 % in più su aprile 2012], mentre la rete va ancora, se pure per un'inezia, sottozero: -0,01 % con quasi 300mila litri in meno sul medesimo mese dello scorso esercizio.

In extrarete ad aprile i consumi aumentano di 32 milioni di litri e di un +29,27 % per la benzina, contro una diminuzione di 2,6 milioni di litri e del -0,30 % in rete; quelli di gasolio crescono di 45 milioni di litri e di un +5,54 % in extrarete, ma solo di 2,4 milioni di litri e di un +0,16 % in rete.

Ad aprile, il *mix* dei consumi tra benzina e gasolio è suddiviso tra una quota del 30,72 % per il primo prodotto ed una quota del 69,28 % per il secondo. Sui consumi sommati di benzina, gasolio e g.p.l., quest'ultimo raggiunge una quota pari al 6,18 %.

CONSUMI IN RETE – VARIAZIONI % SULLO STESSO MESE DELL'ANNO PRECEDENTE



Permane, invece, un segno negativo [sia pure in attenuazione] se si va a considera-

re il progressivo dei consumi di benzina e gasolio dell'intero quadrimestre gennaio-aprile 2013 sullo stesso periodo del 2012: il segno negativo è, infatti, una costante [a gennaio -6,47 %, a febbraio -2,92 %, a marzo -3,60 %], confermata con il -2,12 % ad aprile e oltre 276 milioni di litri persi nel quadrimestre.

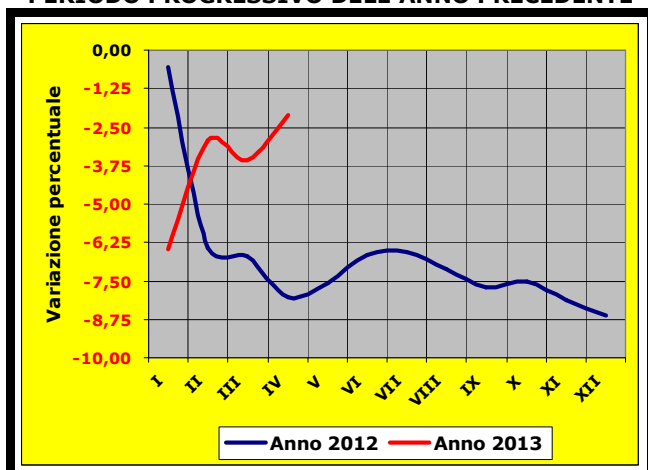
Sono, infatti, diminuiti di 2,10 punti percentuali e di oltre 82 milioni di litri i consumi totali di benzina, di oltre 194 milioni di litri e di 2,12 punti percentuali quelli di gasolio, mentre i consumi di g.p.l. sono aumentati nel quadrimestre di oltre 69 milioni di litri e dell' 8,96 %.

Il saldo del quadrimestre è dato da un risultato positivo per l'extrarete, con 107 milioni di litri in più [+2,83 %] ed uno negativo per la rete, con 383 milioni di litri di flessione [-4,14 %].

I consumi di benzina nel periodo gennaio-aprile sono scesi di oltre 177 milioni di litri e -5,09 punti percentuali nella rete, mentre l'extrarete è salito addirittura di un +22,86 % e di oltre 95 milioni di litri; i consumi di gasolio perdono nella rete 206 milioni di litri ed il -3,56 %, mentre in extrarete si vendono 12 milioni di litri in più, pari ad un +0,35 %.

Nel quadrimestre, nella sommatoria dei due prodotti, i consumi di benzina valgono una quota del 29,93 % del totale e quelli del gasolio una quota del 70,07 %. Sommando, invece, benzina, gasolio e g.p.l., la quota di consumi del g.p.l. è pari al 6,17 %.

CONSUMI IN RETE – VARIAZIONI % SULLO STESSO PERIODO PROGRESSIVO DELL'ANNO PRECEDENTE



CONSUMI QUADRIMESTRE GENNAIO-APRILE 2013 E 2012 E VARIAZIONI % - MLD LITRI

Prodotti	2012	2013	Var. %
Rete	3,490	3,313	-5,09%
Extra	0,417	0,513	+22,86%
Benzina	3,907	3,825	-2,10%
Rete	5,780	5,574	-3,56%
Extra	3,370	3,382	+0,35%
Gasolio	9,150	8,956	-2,12%
Rete	9,270	8,887	-4,14%
Extra	3,788	3,895	+2,83%
Totale	13,058	12,781	-2,12%
Gpl	0,771	0,840	+8,96%

Sulla base di tali dinamiche – sia pure ancora assolutamente provvisorie – abbiamo provato ad aggiornare le stime già sviluppate sul FIGISC ANISA NEWS N. 16 del 6 maggio 2013 in relazione alla commisurazione delle perdite di consumi della rete «colorata» dal 2008 e della contemporanea espansione della quota di mercato della rete *no-logo*; sui dati del primo quadrimestre 2013, in sintesi, si stima quanto segue:

- ✓ che i consumi sulla rete complessiva siano in diminuzione dal 10,24 % del 2012 all'11,79 % del 2013;
- ✓ che la flessione dei consumi della rete «colorata» rispetto al 2008 cresca ulteriormente da un -19,61 % del 2012 ad un -23,39 % nel 2013;
- ✓ che l'aumento di consumi della rete *no-logo* rispetto al 2008 venga ulteriormente accresciuto da un +77,87 % del 2012 ad un +97,21 % nel 2013;
- ✓ che la quota di mercato in rete ascrivibile alla rete «colorata» decresca dall'80,95 % del 2012 al 78,51 % per il 2013, con una parallela crescita della quota di mercato della rete *no-logo* dal 19,05 % del 2012 al 21,49 % per il 2013;
- ✓ che l'erogato medio/impianto sulla rete «colorata», in assenza di riduzioni del numero di tali impianti, venga ulteriormente ridotto da 1,170 a 1,114 milioni di litri.

DIFFERENZA PREZZI DI CESSIONE RETE-EXTRARETE: SI VENDE ANCHE SOTTO IL PLATT'S

Della progressiva crescita negli ultimi anni della differenza tra il prezzo di cessione alla rete e quello di cessione all'extrarete ci siamo occupati nel N. 15 di FIGISC ANISA NEWS del 29 aprile 2013, per evidenziare che tale differenziale estremamente discriminatorio nei confronti della rete su cui operano i Gestori [e che ha registrato valori massimi anche superiori a 20 cent/litro (fino a 24)] è aumentato del 50 % in pochissimi anni.

Ad integrazione e completamento di quell'analisi, FIGISC ha ritenuto di sviluppare dei computi per valutare in che misura il prezzo di cessione all'extrarete al netto di imposte [accisa ed IVA] abbia integrato la quotazione internazionale dei prodotti finiti benzina e gasolio; in altri termini, si è voluto vedere a quanto sopra od eventualmente sotto il «Platt's» viene ceduto il prodotto all'extrarete al netto delle imposte.

I risultati – che derivano dall'analisi dei dati di STAFFETTA sui prezzi giornalieri in extrarete dettagliati per tutte le tre macroaree del Paese [Nord, Centro, Sud ed Isole], sia per le «forchette» di base che per quelle di massima divaricazione tra valori minimi e valori massimi – sono riassumibili nelle tabelle che seguono.

Sia per la benzina che per il gasolio, le medie annuali delle «forchette» di base [valori tra un minimo ed un massimo più ricorrenti] evidenziano che il prodotto al netto di imposte viene ceduto all'extrarete ad un valore che al Nord è compreso tra i 2 ed i 3 eurocent/litro in più della quotazione Platt's, al Centro tra i 3 ed i 4 ed al Sud tra i 3,5 ed i 4,5 eurocent/litro.

Sulle «forchette» di punta [cioè i valori più bassi o più alti registrati] le medie annuali rilevano che il prodotto al netto di imposte

viene ceduto all'extrarete anche a valori più vicini rispetto al Platt's, in genere inferiori di un eurocent/litro a quelli verificati per le «forchette» di base.

BENZINA – MEDIE PREZZO CESSIONE EXTRARETE AL NETTO DELLE IMPOSTE – QUOTA ECCEDENTE IL PLATT'S – EURO CENT/LITRO – VALORI DI BASE E DI PUNTA

Anno	Nord Min	Base Max	Centro Min	Base Max	Sud Min	Base Max
2009	+2,1	+2,4	+3,2	+3,4	+4,1	+4,5
2010	+2,0	+2,3	+3,0	+3,4	+3,8	+4,1
2011	+2,7	+2,9	+3,4	+3,6	+3,8	+4,1
2012	+2,4	+2,6	+3,2	+3,5	+3,8	+3,9
2013	+3,3	+3,5	+4,0	+4,3	+4,6	+4,9

Anno	Nord Min	Punte Max	Centro Min	Punte Max	Sud Min	Punte Max
2009	+1,6	+2,7	+2,5	+4,4	+3,3	+5,3
2010	+1,6	+3,3	+2,1	+4,3	+2,9	+5,2
2011	+2,0	+3,6	+2,5	+4,3	+2,9	+5,0
2012	+1,8	+3,4	+2,4	+4,0	+3,1	+5,3
2013	+2,7	+4,4	+3,3	+4,6	+4,0	+6,8

NOTE:

2009: dal 01.06 al 31.12

2010, 2011, 2012: dal 01.01 al 31.12

2013: dal 01.01 al 30.04

GASOLIO – MEDIE PREZZO CESSIONE EXTRARETE AL NETTO DELLE IMPOSTE – QUOTA ECCEDENTE IL PLATT'S – EURO CENT/LITRO – VALORI DI BASE E DI PUNTA

Anno	Nord Min	Base Max	Centro Min	Base Max	Sud Min	Base Max
2009	+2,4	+2,8	+2,9	+3,3	+3,5	+3,7
2010	+2,5	+2,8	+3,0	+3,3	+3,6	+3,9
2011	+2,7	+2,9	+3,3	+3,5	+3,9	+4,3
2012	+2,4	+2,7	+3,1	+3,5	+3,7	+4,1
2013	+3,5	+3,7	+4,2	+4,6	+4,7	+5,3

Anno	Nord Min	Punte Max	Centro Min	Punte Max	Sud Min	Punte Max
2009	+2,0	+3,7	+2,1	+4,7	+2,5	+4,7
2010	+1,9	+3,6	+2,1	+4,3	+2,5	+4,7
2011	+2,2	+3,9	+2,5	+4,7	+2,7	+5,5
2012	+1,9	+3,5	+2,2	+5,4	+2,8	+5,2
2013	+2,9	+4,5	+3,2	+6,4	+3,8	+6,8

NOTE:

2009: dal 01.06 al 31.12

2010, 2011, 2012: dal 01.01 al 31.12

2013: dal 01.01 al 30.04

Una maggiore movimentazione è riscontrabile se si disaggregano le medie annue in medie mensili.

Su un maggiore dettaglio, infatti, sia i valori minimi che quelli massimi riscontrati come media su base annua tendono ad aumentare, così ad esempio i prezzi di cessione al netto delle imposte al circuito extrarete risulta compreso tra 0,5 e 4,5 eurocent/litro sopra la quotazione del Platt's per la benzina e tra 1,0 e 5,5 eurocent per il gasolio.

Quando si parla di valori compresi tra 0,5 e 5,5 eurocent/litro sopra la quotazione Platt's per l'extrarete, bisogna avere come riferimento immediatamente interfacciabile che la cessione del prodotto al Gestore dell'impianto della rete «colorata» avviene a valori che si pongono tra un minimo di 16 ed un massimo di 20 eurocent/litro sopra la predetta quotazione, come da tabella:

MEDIE PREZZO CESSIONE AL GESTORE AL NETTO DELLE IMPOSTE – QUOTA ECCEDENTE IL PLATT'S – EURO CENT/LITRO – VALORI PER MODALITÀ «SERVITO» E «FAI DA TE»

Anno	Benzina Servito	Fai da te	Gasolio Servito	Fai da te
2009	+17,3	+15,5	+17,7	+16,0
2010	+17,6	+15,9	+17,8	+16,0
2011	+18,3	+16,0	+19,2	+16,9
2012	+18,7	+16,4	+20,5	+18,2
2013	+19,8	+17,5	+22,1	+19,8

NOTE:

2009: dal 01.06 al 31.12

2010, 2011, 2012: dal 01.01 al 31.12

2013: dal 01.01 al 30.04

Il divario, dunque, può raggiungere «ordinariamente» [anche se non normalmente] anche i 19 eurocent/litro, ma analisi ancora più approfondite al livello delle singole giornate evidenzia che SI VENDE ANCHE SOTTO IL PLATT'S, magari anche solo per qualche millesimo e, invero non infrequentemente, qualche centesimo.

Su 1.430 giornate totali esaminate, prezzi di cessione all'extrarete netti di imposte con valori inferiori al Platt's sono stati registrati anche nell'ordine di una frequenza di oltre l'8% [dato che riguarda la macroarea Nord e sono riferibili alla punta minima del prezzo di cessione della benzina], come dal prospetto della pagina seguente.

DIFFERENZIALI TALMENTE ELEVATI – come si è già detto più volte – CHE NON SONO ASSOLUTAMENTE GIUSTIFICATI DAI COSTI DELLA RETE, DAGLI AMMORTAMENTI DEGLI INVESTIMENTI E DALLA REMUNERAZIONE DEL MARCHIO.

PERCENTUALE GIORNATE DAL 01.06.09 AL 30.04.13 IN CUI LE CESSIONI ALL'EXTRARETE SONO RISULTATE INFERIORI ALLA QUOTAZIONE PLATT'S

Benzina		
Aree	Minimo di punta	Minimo di base
Nord	8,32%	3,36%
Centro	3,43%	0,77%
Sud	1,05%	0,28%
Gasolio		
Aree	Minimo di punta	Minimo di base
Nord	3,01%	0,84%
Centro	2,38%	0,28%
Sud	1,05%	0,28%

«CATEGORY KILLER» IN RETE: UNA SIMULAZIONE SUL RAPPORTO TRA PREZZI E VENDITE

«Category killer» è un concetto che attiene propriamente al mercato del commercio al dettaglio, in cui determinate strutture ad elevata specializzazione merceologica, di grandi dimensioni, vastissimo assortimento merceologico e prezzi aggressivi, sono in grado di fare piazza pulita della concorrenza.

Il settore della distribuzione carburanti è del tutto strutturato in funzione monomerceologica [si vendono sempre gli stessi prodotti], e l'elemento concorrenziale primario è solo il prezzo del prodotto. Chi è in grado di acquistare il prodotto ai prezzi di cessione da extrarete, ad esempio [con differenziali netti che possono raggiungere i 20 centesimi per unità di prodotto, come si è visto nell'articolo precedente] è in grado di fungere da *category killer* all'interno della rete distributiva di vicinato.

Strumenti di valutazione di questo fenomeno ve ne sono parecchi: normali metodologie di *geomarketing* per l'individuazione dell'area in cui piazzare una nuova struttura sono in grado di prevedere, con sufficiente approssimazione, come, in funzione dell'attrattività data dalla grandezza della struttura stessa e/o dell'aggressività dei prezzi, si possano modificare sia lo stato del mercato circostante che i risultati dei competitori presenti sulla rete.

Difficile comprendere come, in questo settore, le politiche commerciali delle aziende petrolifere per difendere il proprio mercato siano sempre state non solo improntate a scarsa efficacia [si pensi, ad esempio, ai «*listini personalizzati*» di qualche Compagnia], ma si siano, in sostanza, limitate a voler «*tenere la posizione*» a tutti i costi [ossia a non chiudere mai impianti neppure in situazioni irreversibilmente negative di mercato locale] e, soprattutto, a far sostenere al Gestore l'onere della concorrenza, imponendo di abbassare i prezzi sacrificando progressivamente quote di margine del Gestore stesso, assolutamente insufficienti a contrastare una concorrenza che può lavorare a condizioni di mercato fortissimamente sperequate «*a monte*».

In questo numero proponiamo una simulazione statistica abbastanza banale. Essa prende in considerazione una rete distributiva di tipo urbano, nella quale sono ubicati dieci impianti con situazioni individuali di prezzo al pubblico che riflettono la varietà che in questi giorni si può trovare sul mercato [dal prezzo della benzina a 1,8 euro/litro di un impianto «*colorato*» senza particolari forme di difesa mercato, attraverso prezzi via via decrescenti, sino ad un prezzo di 1,6 euro/litro di un impianto da centro commerciale o *no-logo*], come da tabella seguente.

Si noti che il consumatore può provenire da una distanza qualunque tra 1 e 10 chilometri da uno qualunque degli impianti posizionati nello schema.

PREZZI DEGLI IMPIANTI

Impianto	Prezzo	Impianto	Prezzo
A	1,605	F	1,760
B	1,675	G	1,785
C	1,700	H	1,788
D	1,720	I	1,790
E	1,740	J	1,800

Scopo della simulazione è stabilire quale probabilità sia stimabile per ciascuno dei dieci impianti considerati nello schema di attirare un consumatore che per rifornirsi debba percorrere da uno a dieci chilometri di distanza.

In sintesi, in funzione sia del prezzo che della distanza da percorrere per rifornirsi, quale impianto sceglierà il consumatore?

Il modello statistico utilizzato è una versione semplificata di una nota formula [D. L. Huff, *Defining and estimating a Trading Area*], della quale non diamo neppure i particolari tecnici, dal momento che ciò che ci interessa sono i risultati effettivi, che si possono condensare in uno schema abbastanza semplice, che prende in considerazione la possibilità - dallo zero al 100 % - che un consumatore percorra per rifornirsi 1, 2, 3....10 chilometri fino al distributore A, B, C J.

PROBABILITÀ CHE UN CONSUMATORE ACCEDA AD UN DETERMINATO DISTRIBUTORE A, B, C... ECC, CON DISTANZA DA 1 A 10 KM, IN FUNZIONE DEL PREZZO

Km/	A	B	C	D	E
1	60,8%	45,3%	40,8%	37,0%	32,8%
2	44,3%	15,5%	17,8%	16,8%	15,3%
3	35,2%	15,1%	8,9%	9,8%	9,3%
4	29,3%	13,5%	8,5%	5,9%	6,1%
5	25,1%	12,0%	8,1%	5,8%	4,1%
6	20,9%	10,7%	7,9%	5,6%	4,0%
7	17,2%	9,1%	7,2%	5,2%	4,0%
8	14,0%	7,7%	6,3%	5,0%	3,8%
9	11,3%	6,3%	5,4%	4,6%	3,4%
10	8,9%	5,2%	4,5%	4,0%	3,3%
Prezzo	1,605	1,675	1,700	1,720	1,740

PROBABILITÀ CHE UN CONSUMATORE ACCEDA AD UN DETERMINATO DISTRIBUTORE A, B, C... ECC, CON DISTANZA DA 1 A 10 KM, IN FUNZIONE DEL PREZZO

Km/	F	G	H	I	J
1	28,2%	22,3%	20,2%	17,8%	13,7%
2	13,5%	11,1%	10,8%	9,9%	8,2%
3	8,4%	7,1%	7,2%	7,1%	6,1%
4	5,7%	5,0%	5,2%	5,3%	4,9%
5	4,0%	3,6%	3,9%	4,1%	3,9%
6	3,0%	2,6%	2,9%	3,2%	3,1%
7	2,9%	2,1%	2,2%	2,5%	2,5%
8	2,9%	2,1%	1,8%	1,9%	2,0%
9	2,8%	2,0%	1,7%	1,5%	1,5%
10	2,3%	1,5%	1,3%	1,1%	0,9%
Prezzo	1,760	1,785	1,788	1,790	1,800

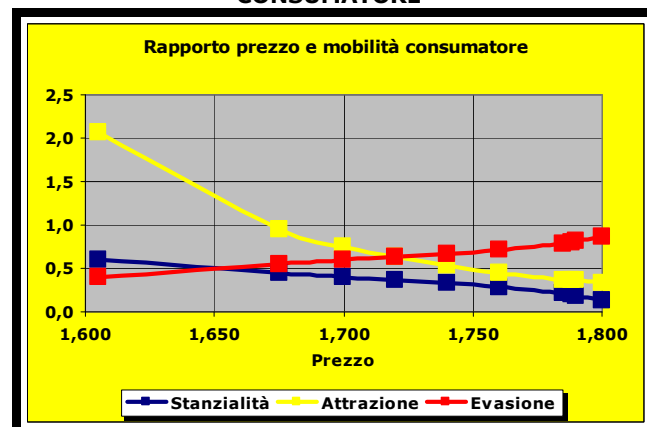
Il calcolo probabilistico evidenzia assai chiaramente che l'impianto a prezzo più basso è sempre in grado di attirare consumatori anche dalle distanze massime previste nello schema, sia pure con percentuali di probabilità via via decrescenti [dal 61 all' 8 % dal più prossimo consumatore teorico al più lontano], mentre l'impianto a prezzo più alto è in grado di attirare con probabilità assai ridotte [meno di un 14 %] perfino i consumatori che devono percorrere la distanza più corta da esso, mentre gli impianti con una situazione mediana di prezzo registrano valori comunque ridotti.

Man mano che il prezzo diminuisce, aumentano sia i valori della «*stanzialità*» del consumatore [per «*stanzialità*» intendiamo la propensione del consumatore stesso ad approvvigionarsi all'impianto a distanza più ravvicinata], sia i valori della «*attrazione dell'impianto*», ossia la capacità dell'impianto di alimentare la propensione del consumatore a percorrere distanze via via maggiori per accedere al rifornimento più conveniente, mentre man mano che il prezzo sale si incrementano i valori di «*evasione*», ossia della propensione del consumatore residente alla distanza più breve dall'impianto a percorrere distanze più ampie per accedere a rifornimenti più convenienti.

Nello schema da noi delineato – che non è certo infrequente specie in alcune aree del territorio – l'impianto con il prezzo più basso [1,60 euro/litro] può intercettare da

solo fino al 27 % delle probabilità totali che i consumatori dell'intera area si approvvigionino presso tale specifico impianto ed è il «*category killer*» della situazione, mentre i restanti nove impianti valgono, ma tutti insieme, il 73 % delle probabilità residue, con potenzialità che non superano singolarmente il 14 % del totale, con ben sette impianti che si pongono sotto il 10 % e valori minimi sotto il 5 %.

RAPPORTO TRA PREZZO E MOBILITÀ DEL CONSUMATORE



Certo vi sono metodi di stima diversi e variabili molteplici di cui tenere conto nel dettaglio, ma che non mutano il fatto che è il prezzo finale [e, quindi, la diversa condizione del prezzo di cessione del prodotto] il fattore primario per determinare posizionamento ed erogato degli impianti nella rete. [G.M.]

