

N. 21/2014 - 28.04.2014

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale

Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 Roma

Presidenti Nazionali: FIGISC: MAURIZIO MICHELI - 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 10 pagine

SOMMARIO DEL NUMERO 21

ATTACCHI AL CONTRATTO DEI GESTORI: FALSO OBIETTIVO, FALSI PRESUPPOSTI

[pagina 1]

GESTORI AUTOSTRADALE: AL VIA DAL 1° MAGGIO PROGRAMMA MOBILITAZIONE

[pagina 4]

RICHIESTA AL MINISTERO DI PROROGA DEL VERSAMENTO ALLA CASSA CONGUAGLIO GPL

[pagina 5]

DAL 2000 AL 2013 I GESTORI HANNO PERSO OLTRE IL 45 % DEI RICAVI DI ESERCIZIO

[pagina 6]



ATTACCHI AL CONTRATTO DEI GESTORI: FALSO OBIETTIVO, FALSI PRESUPPOSTI

Esiste un filo rosso - o meglio ancora, un grosso spago - che unisce tra loro le pressioni che sono condotte da più parti per fare piazza pulita del contratto dei gestori, ossia, per intenderci, quello previsto dalle norme in vigore [il decreto legislativo 32/1998] ed ancora non sostituito da tipologie alternative [pure previste teoricamente dalle leggi 111/2011 e 27/2012], sulle quali non si è potuto ancora raggiungere un accordo con le controparti, e non certo per resistenze delle rappresentanze di categoria [che pure hanno sottoscritto una tipologia di contratto di commissione con ASSOPETROLI] quanto per la precisa volontà delle controparti di interpretare i nuovi contratti a loro esclusivo uso e consumo nella direzione di rendere il gestore ancor più precario e marginale e, soprattutto, di renderlo ancora più dipendente economicamente e «malleabile» al di fuori di ogni negoziazione collettiva.

E per capire come la controparte intenda la partita dei nuovi contratti, basti pensare alle pressioni che le varie compagnie petrolifere esercitano almeno da un anno e mezzo [cioè da subito dopo la scadenza del termine del 30 novembre 2012 entro il quale la legge 27/2012 stabiliva si dovesse trovare un accordo tra le organizzazioni dei gestori e quelle dei titolari delle autorizzazioni degli impianti sulle nuove tipologie contrattuali] per introdurre i contratti

di «appalto di servizi», di «guardiania», ed altro ancora.

E, in perfetta sintonia, è nota la posizione dell'ANTITRUST [si veda FIGISC ANISA NEWS N. 15 del 21.03.2014] in materia di cancellazione degli accordi collettivi: *«piena liberalizzazione delle forme contrattuali che regolano i rapporti tra gestori e titolare della autorizzazione abbandonando definitivamente la logica degli accordi interprofessionali di categoria che ingessano e vincolano ad uno schema rigido le varie e diversificate situazioni presenti sul territorio».*

ENI, sulla sua rivista «Professione Gestore» [n. 1/2014], a firma del giornalista Mario SECHI, con un articolo intitolato «Il tempo della svolta» prova a dare la sua versione della vicenda, unendo insieme vari segnali ed avvertimenti.

Intanto afferma che sono proprio i gestori a non poterne più degli attuali contratti: *«La rete dei gestori sa che l'attuale sistema è superato dalla storia che si dispiega di fronte ai loro occhi. A cominciare dalla relazione e dal contratto che legano il gestore e l'azienda e dal modello distributivo che non regge il confronto con la contemporaneità».* E scrive che è proprio nell'interesse primario dei gestori stessi cambiare quanto prima tali contratti: *«l'evoluzione delle forme contrattuali tra gestori e società petrolifere rimane un miraggio e il problema della sostenibilità finanziaria degli impianti resta sospeso».* E, dopo una bacchettata sulle dita alle rappresentanze associative [*«Le associazioni di categoria e i sindacati per primi sanno che il presente non aspetta e sperare in una ripresa dei consumi è illusorio»*], spiega la direzione in cui si deve andare: *«I gestori possono puntare sul servizio e la manutenzione, continuare a lavorare sulla qualità degli impianti, ampliare l'offerta del punto vendita, lavorare per cambiare un contratto vecchio e senza futuro, ma tutto questo va fatto senza pensare a utopistici e crescenti profitti che arrivano dal consumo dei carburanti. I ricavi aggiuntivi verranno da altre fonti e per cogliere questa opportunità serve una svolta».*

Intendiamoci, quanto scrive ENI sul contratto *«vecchio e senza futuro»* - anche se ha un inequivocabile significato rispetto all'infinita trattativa sul rinnovo dell'accordo e l'azienda avrebbe ben potuto risparmiarselo -, potrebbe benissimo esser stato scritto da qualunque altra azienda petrolifera tra tutte quelle che non rinnovano accordi né trattano seriamente sui tavoli, senza neppure la chiarezza [od il cinismo] di mettere le carte in tavola.

Tutti, insomma, attaccano il «contratto», come se questo fosse la ragione scatenante della situazione del settore e l'origine di ogni male, rimossa la quale le cose potrebbero andare se non meglio, meno peggio.



Falso obiettivo e falsi presupposti in tutti questi attacchi.

«Questo contratto» del gestore può senza dubbio essere considerato vecchio e senza futuro - e persino i gestori lo possono considerare *«superato dalla storia»* -, ma non certo a causa dei suoi contenuti giuridici sostanziali [le compagnie vi sono su-

pergarantite dal vincolo dell'esclusiva di fornitura, i gestori sono tutelati rispetto alla durata ed alle modalità di risoluzione del rapporto, non dalle insidie del mercato *«ad-domesticato»*], quanto perché esso è di fatto da parecchi anni unilateralmente distorto e derogato al punto che oggi non solo *«il problema della sostenibilità economica degli impianti resta sospeso»*, ma non vi è più alcuna *«sostenibilità economica»* per le gestioni, e solo per esse.

A determinare il *default* economico delle gestioni non è stato il *«contratto»* [ragione per cui non si capisce perché il gestore dovrebbe cancellarlo ed in cambio di cosa], ma sono state le politiche commerciali dell'industria petrolifera che, svendendo prodotto a prezzi di cessione stracciati sulla rete alternativa, addossando costi di sistema solo al circuito della rete marchiata [il tutto nonostante il *«contratto»*, e quindi non si capisce perché proprio le aziende vorrebbero cancellarlo], hanno depauperato il gestore – vero cuscinetto su cui scaricare i costi delle spregiudicate politiche commerciali – tagliandogli via via erogati e margini.

Sviamento degli erogati, diminuzione dei consumi e sacrificio dei margini per la *«difesa mercato»* [difesa, si badi, dal *«fuoco amico»* della concorrenza dello stesso marchio sul proprio gestore], hanno comportato una perdita di volume d'affari per le imprese di gestione di oltre il 45 % dal 2000 al 2013, se si considera un tasso di inflazione del 31,3 % nello stesso periodo [ne parliamo in altro articolo su questo stesso numero]. Mentre le compagnie nel circuito *retail* – lasciamo perdere raffinazione ed altro – hanno difeso dall'inflazione abbondantemente i ricavi industriali, nonostante nuovi maggiori costi per la qualità dei prodotti e nonostante le svendite di prodotto a prezzi di extrarete, proprio perché hanno compresso i conti dei gestori – peraltro vincolati dall'esclusiva, dalle garanzie sulle forniture, ecc. -, ossia di coloro che oggi vorrebbero svincolare da ogni contrattualistica, da ogni rappresentanza, se non proprio gettare come prugne secche, dal momento che non si

può più spremere chi non è più in grado di pagare.



Vien spiegato ai gestori che bisogna lavorare per cancellare un contratto vecchio senza pensare a utopistici e crescenti profitti che provengono da una crescita dei consumi. E questo più che un ammonimento ai gestori è la spiegazione di una strategia già perseguita: questa è la cosa che appunto, per le ragioni dette appena più sopra, è perfettamente riuscita alle compagnie in questi anni, ossia, in periodo di consumi declinanti, infatti, hanno realizzato profitti a prescindere dall'allargamento effettivo del mercato, cercandoli e mettendoli a segno nel ventre molle della filiera, nel contempo delegittimando di fatto i contenuti giuridici pur sempre vigenti del famoso contratto.

Sono, pertanto, non solo ingiustificati e fassulli i presupposti per cui si deve cancellare il *«contratto»*, ma è fittizio anche l'obiettivo, perché il bersaglio vero non è scalzare *«questo contratto»* del gestore, quanto una generalizzata *«decontrattualizzazione»* del gestore [in altre parole: nessun contratto, e meno che mai un contratto collettivo (così come sostiene Antitrust)] per avere il massimo di flessibilità

in una relazione compagnia-gestore che diventi sempre più informale, accidentale [si pensi alla diffusione del modello distributivo *ghost*], precaria ed a senso unico.

GESTORI AUTOSTRADE: AL VIA DAL 1° MAGGIO PROGRAMMA MOBILITAZIONE

Si ricorda che, in diretta conseguenza delle decisioni assunte dall'assemblea unitaria dei Gestori delle AdS autostradali a Milano il 9 aprile scorso e contenute nel relativo ordine del giorno, **sono in avvio sulla rete autostradale dalla data di giovedì 1° maggio prossimo venturo tutte le iniziative ivi previste**, con particolare riguardo a:

1. INTERVENTI DI RIEQUILIBRIO DEL CONTO ECONOMICO DELLE GESTIONI CON AGGIUSTAMENTO MIRATO DEL PREZZO AL PUBBLICO, CONSIDERANDO PREZZI SPECIALI COME VARIABILI INDIPENDENTI E CONCENTRANDOSI SOLO SULLA "UNIVOCITÀ" DEI COSTI PREFERIBILMENTE PER TRATTA O, DOVE NON CIÒ NON FOSSE POSSIBILE, CON INTERVENTI GENERALIZZATI, E CON RELATIVO "SPENNIMENTO" DEI "BENZACARTELLONI".
2. RIFIUTO DELL'ACCETTAZIONE DELLE CARTE AZIENDALI FIDELITY A PARTIRE DAL 1° AL 7 MAGGIO COMPRESO.
3. INTERRUZIONE DELL'ACCETTAZIONE DELLE CARTE DI PAGAMENTO AZIENDALI A PARTIRE DAL 1° AL 7 MAGGIO COMPRESO.
4. CONFERMA DELLA CESSAZIONE IMMEDIATA DELLA COMUNICAZIONE DEI CORRISPETTIVI FINALIZZATI AL CALCOLO DELLA ROYALTY.

LA CHIUSURA NOTTURNA DEGLI IMPIANTI AVRÀ INIZIO A PARTIRE DALLE ORE 22:00 DI SABATO 3 MAGGIO e si protrarrà per cinque turnazioni notturne consecutive fino a giovedì 7 maggio, come da comunicazione inviata alla Commissione di Garanzia e pubblicata su FIGISC ANISA NEWS N. 20 del 17.04.2014, che ha spostato l'inizio dell'astensione dal 1° al 3 maggio a causa del divieto di astensione

previsto nelle giornate dal 24 aprile al 2 maggio comprese.

INIZIO Ore	Giorno	Data
22:00	Sabato	03/05/2014
22:00	Domenica	04/05/2014
22:00	Lunedì	05/05/2014
22:00	Martedì	06/05/2014
22:00	Giovedì	07/05/2014

Fine: Ore	Giorno	Data
6:00	Domenica	04/05/2014
6:00	Lunedì	05/05/2014
6:00	Martedì	06/05/2014
6:00	Mercoledì	07/05/2014
6:00	Venerdì	08/05/2014



- ❖ OCCORRE UNA MOBILITAZIONE STRAORDINARIA E LA CONSAPEVOLEZZA CHE IL FUTURO È NELLE NOSTRE MANI E CHE NON POSSIAMO LASCIARCELO SFUGGIRE.
- ❖ SE PREVALGONO ATTENDISMI, DISTINGUO ED INDECISIONE PERDONO I GESTORI; SE VINCONO SOLIDARIETÀ E VOLONTÀ DI NON PIEGARSI, VINCE LA CATEGORIA.

**OGNUNO FACCIA TUTTA
INTERA LA PROPRIA PARTE !**

RICHIESTA AL MINISTERO DI PROROGA DEL VERSAMENTO ALLA CASSA CONGUAGLIO GPL

In relazione alla scadenza al 30 aprile 2014 del versamento della prima rata della quota in carico al gestore sul Fondo indennizzi, prevista dal Decreto Ministeriale del 19 aprile 2013, FAIB, FEGICA e FIGISC hanno inviato al Ministero per lo sviluppo economico la seguente comunicazione:

→ Ill.mo Signor Ministro
dello sviluppo economico
Dott.ssa **FEDERICA GUIDI**

→ Egr. Prof. **Claudio DE VINCENTI**
Viceministro dello sviluppo economico

→ Gent. Sen. **Simona VICARI**
Sottosegretario Ministero
dello sviluppo economico

→ Egr. Dottor **Antonio LIROSI**
Segretario Generale
Ministero dello sviluppo economico

→ Egr. Ing. **Gilberto DIALUCE**
Direttore Generale Direzione Energia
Ministero dello sviluppo economico

Oggetto:

Decreto Ministeriale 19 aprile 2013 – Versamento quota gestori al Fondo Indennizzi – Richiesta di proroga ed incontro

Con la presente le scriventi Federazioni sono a rappresentare le notevoli difficoltà della Categoria in relazione all'obbligo del versamento della contribuzione al Fondo Indennizzi [Cassa Conguaglio GPL] prevista dal Decreto Ministeriale 19 aprile 2013, articolo 6, comma 1, la cui prima scadenza è prevista per il 30 c.m.

È nota alle S.S.L.L. l'estrema difficoltà in cui versano le imprese di gestione degli impianti di distribuzione carburanti, sia in diretta conseguenza della crisi economica generale del Paese, sia soprattutto per la spe-

cifica crisi del settore che più pesantemente si è abbattuta sull'operatore finale della filiera, in dipendenza della grave flessione dei consumi, delle disparità e discriminazioni delle condizioni commerciali tra i diversi canali di vendita che penalizzano esclusivamente il Gestore, per il grave deterioramento nelle condizioni di osservanza del quadro giuridico recato dalle norme di settore, per il mancato rinnovo degli accordi e per l'abuso di dipendenza economica; fattori tutti che hanno determinato una condizione di insostenibile sofferenza economica per le gestioni, una crescita esponenziale dell'indebitamento, fino al *default* di moltissimi operatori.



In questo contesto di complessivo deterioramento altresì del quadro delle relazioni tra la Categoria e la controparte rappresentata dall'industria petrolifera, a causa dell'interruzione del confronto sul rinnovo degli accordi aziendali scaduti, la stessa partita della quota di contribuzione al Fondo indennizzi da parte del gestore – che pure in passato è stata regolata sulla base di accordi interprofessionali in virtù dei quali la compagnia petrolifera surrogava anche la quota di contribuzione del proprio gestore – non ha potuto essere rinegoziata, né ha trovato definizione l'opportunità di avvalimento di quanto previsto dall'articolo 6, comma 5, [delega del gestore al titolare di autorizzazione a versare anche la sua quota].

Un ulteriore aggravio economico in capo al gestore rappresenta ora – in cui anche marginali costi peggiorano una situazione già gravemente compromessa – una ulteriore ragione di disagio e difficoltà, tanto più che già in sede di emanazione del decreto tale circostanza era stata resa nota dalle scriventi e che il disegno di legge sulla ristrutturazione della rete – che pure poneva l'onere del contributo in capo ai soli titolari delle autorizzazioni -, approvato dal CdM il 13.12.2013, non ha avuto alcun iter legislativo.

Per tutte queste ragioni, le scriventi sono a richiedere alle S.S.L.L. una modificazione del Decreto Ministeriale 19.04.2013 che possa accogliere quanto in appresso indicato:

- ✓ una adeguata proroga alla scadenza del 30.04.2014 per il versamento della prima rata del contributo, al fine di consentire quanto meno un riavvio della negoziazione sul punto tra associazioni dei gestori ed associazioni dei titolari di autorizzazione;
- ✓ la possibilità – in subordine ove tale negoziazione si rivelasse infruttuosa - per il gestore di corrispondere senza pregiudizio rispetto all'accessibilità al Fondo la quota anche in via successiva, con la sola maggiorazione – così come già avvenuto in passato – degli interessi al tasso legale vigente per periodo di ritardo.

Confidando che la presente istanza possa trovare accoglimento, si inoltra altresì richiesta di un urgente incontro, esteso anche alle associazioni dei titolari di autorizzazione, al fine di poter concertare la soluzione più opportuna.

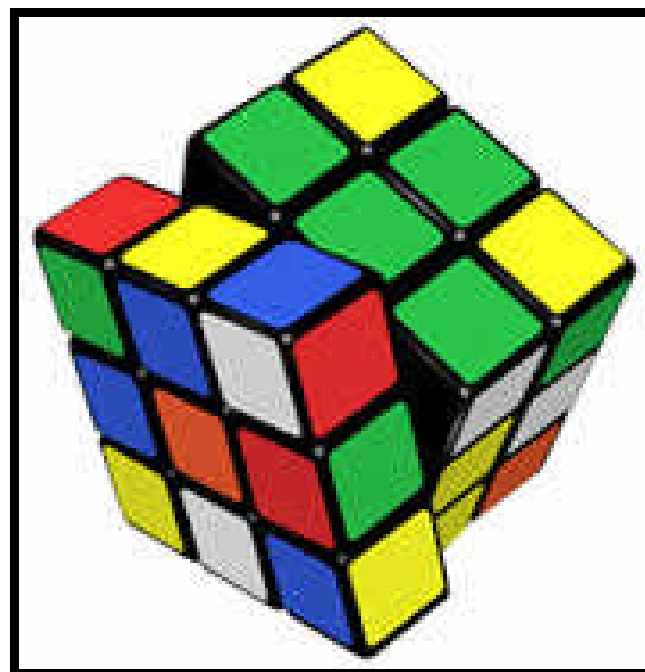
Ringraziando per l'attenzione, si porgono i più distinti saluti

Martino LANDI
Roberto DI VINCENZO
Maurizio MICELI

DAL 2000 AL 2013 I GESTORI HANNO PERSO OLTRE IL 45 % DEI RICAVI DI ESERCIZIO

Cercheremo in questa nota – scusandoci della lunghezza e complessità – di dimostrare [e non a quelli che già lo sanno sulla loro pelle] quello che si è già detto più sopra in questo stesso numero [si veda l'articolo «Attacchi al contratto dei gestori: falso obiettivo, falsi presupposti»]: cioè che «*Sviamento degli erogati, diminuzione dei consumi e sacrificio dei margini per la difesa mercato, hanno comportato una perdita di volume d'affari per le imprese di gestione di oltre il 45 % dal 2000 al 2013, mentre le compagnie nel circuito retail hanno difeso dall'inflazione abbondantemente i ricavi industriali, nonostante nuovi maggiori costi per la qualità dei prodotti e nonostante le svendite di prodotto a prezzi di extrarete, proprio perché hanno compresso i conti dei gestori*».

Una valutazione che può consentire di analizzare anche come sono variate le componenti del prezzo nello stesso periodo.



Abbiamo scelto come punto di partenza il 2000, precisamente perché era l'anno in cui si erano appena consolidati i meccanismi contrattuali che regolano ancora oggi, almeno formalmente, le relazioni tra gestori e compagnie [decreto legislativo 32/1998 e legge 496/1999], erano ancora vigenti le condizioni economiche stabilite dai grandi accordi interprofessionali del 1997 e 1998 [anche se l'Antitrust era già all'opera per dare la prima picconata alla contrattazione collettiva con l'introduzione della contrattazione aziendale esclusiva], la rete era ancora pressoché integralmente di marchio ed era solo agli esordi la diversificazione delle modalità di servizio.

Tutto questo viene confrontato con la situazione odierna.

Margini e ricavi del gestore.

Non c'era ancora il margine «unificato», bensì quello differenziato tra i prodotti, che, considerato il *mix* tra benzina e gasolio allora venduto sulla rete [66 % la prima, 34 % il secondo], valeva allora mediamente circa 0,038 euro/litro.

Dal 2000 ad oggi il tasso di inflazione è di circa il 31,3 %: ciò vuol dire che quel margine oggi dovrebbe essere pari a 0,049 euro/litro, se non consideriamo la grande variazione intervenuta nei consumi dei singoli prodotti, e se la consideriamo [nel 2013 i consumi di benzina sono stati pari al 39 % del totale, contro il 62 % di quelli di gasolio], comunque il margine medio del 2000 oggi dovrebbe essere pari a 0,045 euro/litro.

Oggi il margine – unificato per i prodotti, influenzato dalle diverse modalità di servizio [resiste uno zoccolo dal 25 al 30 % di «servito», mentre il «faidate» riguarda dal 70 al 75 % delle vendite] nonché dalla pesante compartecipazione del gestore per le vendite a più elevata scontistica del «faidate» – vale approssimativamente poco più di 0,032 euro/litro.

Ciò significa che il margine ha perduto dal 2000 in valore «*nominale*» qualcosa come il 14 %, ma se lo consideriamo invece in valore «*reale*» [cioè correttamente calcolando

l'effetto inflazione] tale perdita raggiunge addirittura il 35 %.

Rispetto al prezzo finale alla pompa, il margine del gestore nel 2000 rappresentava un valore del 3,7 %, oggi ne rappresenta appena l'1,8 %.

Se consideriamo anche l'aspetto degli erogati [anche se la rete ordinaria «*colorata*» aveva più impianti nel 2000, l'erogato medio per impianto era più elevato rispetto ad oggi, come riportato nella tabella che segue], moltiplicando erogato per margine si può osservare che nel 2000 il ricavo medio per impianto del gestore era di circa 49.800 euro, un valore che, sempre tenendo conto dell'inflazione maturata, dovrebbe oggi ammontare a 65.300 euro. La realtà è che la rete ordinaria «*colorata*» ha perso ad esclusivo vantaggio della rete «*bianca*» [e della grande distribuzione] – sia pure tenendo conto della contrazione dei consumi – oltre il 23 % delle vendite, con una drastica diminuzione dell'erogato medio per impianto. Se si somma tale circostanza alla già citata riduzione del margine del gestore, il risultato è che oggi il ricavo medio per impianto del gestore è sceso a 35.800 euro circa: registra, cioè, una pesantissima perdita rispetto al 2000 «*nominalmente*» del 28 %, «*realmente*» di oltre il 45 %.

RETE ORDINARIA «COLORATA»: VENDITE, EROGATI, MARGINI E RICAVI – 2013 VS/ 2000

	2000	2013
Vendite rete mld lt	29,803	22,916
Impianti	22.500	20.600
Erogato medio mln lt	1,322	1,112
Margine medio €/lt	0,038	0,032
Margine con inflazione €/lt	0,049	
Ricavi medi €	49.750	35.800
Ricavi con inflazione €	65.300	
Flessione nominale margine		-14,4 %
Flessione reale margine		-34,8 %
Flessione nominale ricavi		-28,0 %
Flessione reale ricavi		-45,2 %

Nel comparto autostradale – come più volte denunciato con i numeri – le perdite di erogato dal 2000 sono pari al 53 % e le

vendite medie per impianto sono scese da 9,170 milioni di litri a 4,308.

Politiche commerciali delle petrolifere.

È assolutamente chiaro che variazioni degli equilibri economici di questa portata [pari cioè a circa il 50 % dei ricavi, imputabili per un terzo al calo degli erogati e per due terzi dalla contrazione del margine] non possono che avere dissesato le imprese di gestione, esclusivamente organizzate per svolgere i servizi dell'impianto e senza alcuna capitalizzazione a monte, se non per fornire garanzie dirette od indirette ad un fornitore del prodotto che viene per di più saldato in anticipo rispetto alle dinamiche di *cash flow* dell'attività, garanzie che nel tempo intercorso si sono dilatate del 70 % in diretta conseguenza dell'aumento del prezzo dei prodotti.

Ma se da un lato emerge la debolezza economica del gestore – non certo strutturato per resistere agli *shock* di mercato –, dall'altro deve essere chiaro come si siano determinate e consapevolmente perseguite le circostanze che hanno minato dalle fondamenta ogni sostenibilità economico-finanziaria della sua impresa.

Un primo indicatore è dato dalla differenza nelle condizioni di fornitura del prodotto che sono state riservate in forma discriminatoria tra il circuito della così detta rete «colorata» [ossia dove le compagnie hanno il gestore] e quello degli indipendenti e che è rappresentato sostanzialmente dal prezzo di extrarete con cui l'industria petrolifera rifornisce in misura crescente operatori che agiscono nella rete.

Dal 2000 al 2013 la differenza media tra il prezzo di cessione dei prodotti alla rete di marchio ed il prezzo di cessione alle pompe bianche è cresciuto del 134 %, passando da 6 a 15 cent/litro, cioè in misura eccedente il quadruplo dell'inflazione del periodo.

Il delta del prezzo finale tra rete ed extrarete, calcolato come media tra i prodotti in ragione del *mix* dei consumi, è aumentato del 70 %, ossia dagli 11 cent/ litro del 2000

ai 18 cent/litro medi del 2013: un dato che ha una diretta conseguenza sulla concorrenza tra impianti di rete, visto che oltre il 22 % delle vendite in rete è detenuto oggi dalle pompe bianche, rifornite dalle aziende petrolifere con prezzi di cessione da extrarete. inferiori – come si è detto – di circa 15 centesimi/litro a quelli cui viene ceduto il prodotto alla propria rete di marchio.

Si deve anche notare che il ricavo industriale per la fornitura di prodotto in extrarete è diminuito nell'intervallo 2000 – 2013 seccamente di un quarto [-25%], ma anche del 43 % se si considera anche la componente inflazione del periodo: ossia si vende prodotto in extrarete a condizioni di prezzo non solo sempre più stracciate e discriminatorie, ma persino a condizione di dover rinunciare a parte del ricavo industriale.



A spiegare questa apparente contraddizione si consideri che – come da noi segnalato su FIGISC ANISA NEWS N. 41 del 28 ottobre 2013 – le compagnie petrolifere in misura crescente addossano solo sul prezzo di cessione alla rete [quindi al gestore] costi che sono propri di tutto il sistema distributivo, e quindi anche quelli del circuito extrarete.

L'effetto perverso di questa condotta è che tanto più si allarga la quota mercato di operatori cui viene ceduto il prodotto a prezzo da extrarete, tanto più i relativi costi sono ripartiti sulla quota mercato della rete presidiata dal gestore: se da un lato il prezzo diminuisce, dall'altro è fatalmente destinato ad aumentare progressivamente anche a causa del carico di maggiori costi che viene imposto alla rete «colorata».

**PREZZI CESSIONE RETE ED EXTRARETE E RICA-
VO IND.LE EXTRARETE – VARIAZIONI 2000-2013
VALORI MEDI SU MIX PRODOTTI**

	2000	2013
Prezzo medio rete	1,019	1,732
Prezzo cessione alla rete	0,973	1,694
Cessione all'extrarete	0,911	1,549
Delta prezzo cessione	0,062	0,145
Incremento % 2013/2000		+134 %
Ricavo ind.le extrarete	0,024	0,018
Flessione % 2013/2000		-25 %

È questo il primo fattore di destabilizzazione con cui il sistema distributivo dei carburanti ha annullato la potenzialità competitiva del gestore: prezzi di cessione di mercato, progressivo svantaggio più attribuzione di costi di sistema non di competenza del segmento.

Il secondo fattore, ovviamente, è stata l'imposizione di misure di difesa dell'erogato comportanti il riversamento sul prezzo finale di una quota del margine del gestore.

Al gestore l'industria petrolifera ha imposto progressivamente una situazione in cui non hanno più alcun senso dilemmi – su cui pure ci si è esercitati in passato – del tipo «più erogato, meno margine» oppure «più margine, meno erogato»: semplicemente il processo ha portato a «meno margine e meno erogato».

Ma l'industria petrolifera ha nel contempo mantenuto e rafforzato i propri ricavi industriali – anche difendendoli dall'inflazione –, e ciò proprio perché ha spogliato i gestori di ogni competitività e risorsa.

Variazioni prezzi e quotazioni.

Per arrivare a dimostrarlo, è opportuno prima fornire una panoramica di come si sono modificate le componenti del prezzo nell'intervallo 2000/2013.

PREZZI RETE ED EXTRARETE – 2000 – €/LITRO

Composizione prezzo	Rete	Extra rete
Cif Med prodotto finito	0,260	0,260
Ricavo industriale	0,076	0,024
Margine gestore	0,038	
Prezzo industriale	0,374	0,284
Accisa	0,475	0,475
Iva 20 %	0,170	0,152
Somma imposte	0,645	0,627
Prezzo finale	1,019	0,911

PREZZI RETE ED EXTRARETE – 2013 – €/LITRO

Composizione prezzo	Rete	Extra rete
Cif Med prodotto finito	0,605	0,605
Ricavo industriale	0,136	0,018
Margine gestore	0,032	
Prezzo industriale	0,773	0,623
Accisa	0,655	0,655
Iva 21-22 %	0,304	0,271
Somma imposte	0,959	0,926
Prezzo finale	1,732	1,549
Costo del greggio	0,195	0,514

Il dato più sopra rappresentato è la media ponderata dei prezzi di benzina e gasolio [e di tutte le componenti del prezzo] sulla base dei *mix* dei consumi di ciascuno degli anni di riferimento.

Nell'intervallo 2000/2013, a fronte di un aumento del greggio indicativamente pari al 164 %, il prezzo medio sia in rete che in extrarete è aumentato del 70 % [più del doppio dell'inflazione], ed i fattori che vi hanno inciso sono per il 47 % l'aumento della quotazione dei prodotti finiti, cui vi è da aggiungere dal 2007 il costo del biodiesel, per il 44 % l'aumento delle imposte [accise ed Iva] e per il 9 % l'aumento della componente del sistema distributivo.

Il costo dei prodotti lavorati [quote biodiesel comprese] è cresciuto del 133 % [circa

35 cent/litro]; le imposte sono lievitare di circa il 49 % e di 31 cent/litro [dati da un aumento dell'accisa media per 18 cent/litro e da 13 cent/litro per l'aumento dell'Iva], fattore - a differenza dell'aumento di greggio e prodotti lavorati - tutto interno e che risulta superiore all'inflazione nazionale cumulata nel periodo.

Per quanto riguarda il ricavo industriale in rete - fattore anche in questo caso tipicamente nazionale -, l'aumento è stato pari a circa 6 cent/litro, ossia quasi 79 punti percentuali in più, un tasso, cioè, più che doppio rispetto all'inflazione accumulata.



L'evidenza dei fatti.

Soffermandoci sullo specifico aspetto dei ricavi industriali delle petrolifere sulla rete, emerge con assoluta evidenza che, mentre il margine lordo del gestore ha subito nell'intervallo 2000/2013 una svalutazione vera, rispetto all'inflazione, del 35 % ed un crollo dei ricavi di oltre il 45 %, il margine lordo delle compagnie ha non solo tenuto testa all'inflazione [e cioè all'incremento dei costi], ma ha potuto attestarsi di 38 punti sopra l'inflazione.

Il dato, per obiettività, va letto nella sua completezza: l'industria petrolifera nel *retail* della rete ha compensato la diminuzione del margine lordo registrata nell'extrarete [una diminuzione nominale del 25 % che diventa del 43 % se rapportata all'inflazione del periodo].

In ogni caso, quanto meno ha fatto pari e patta nel complesso, il che nulla toglie al fatto non smentibile che tale «*equilibrio*» è stato ottenuto esclusivamente a carico del gestore, che è stato usato - fino a causarne la vera e propria rovina economica - come «*cuscinetto*» su cui scaricare tutte le tensioni del mercato distributivo determinate dalle stesse politiche commerciali indotte dall'industria petrolifera.

Una situazione, quella sviluppatasi in questi anni, che ha accontentato «*tutti gli altri*» che non sono la Categoria e che non sono neppure i consumatori [che nonostante tutta la «*modernizzazione & liberalizzazione*» pagano la benzina il 70 % in più di quanto la pagavano ad inizio millennio]: i Governi che hanno continuato ad aumentare le imposte e che hanno perseverato a calciare la palla dei prezzi nella metà campo della distribuzione, i nuovi monopoli che volevano conquistare il settore a costo zero e che hanno trovato la manna dei prezzi di cessione stracciati, facendosi passare per virtuosi e moderni, le Authority che hanno potuto pontificare sulla liberalizzazione del mercato sostituendosi per di più alla politica che avrebbe dovuto decidere, i vecchi monopoli dell'industria petrolifera che si sono giocati la partita salvando i propri conti a costo di una macelleria sociale ed economica sulla pelle di terzi. Con buona pace delle regole della concorrenza [invocate a sproposito solo e sempre a favore della parte più forte] e delle evidenze dell'abuso di dipendenza economica.

[g.m.]

