

FIGISC: VERSO L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DEL 17 DICEMBRE 2018



CONVOCATA L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DELLA FIGISC CONFCOMMERCIO PER IL 17 DICEMBRE 2018

IN QUESTO NUMERO

LE CONTESTAZIONI DELLA CATEGORIA AL GRUPPO API

Roma, 20 Novembre 2018 Spett.le api/Italiana Petroli SpA – Gruppo api alla c.a.: dott. Ugo Brachetti Peretti – Presidente Ing....

SULL'ANDAMENTO DEI PREZZI...

Sull'andamento dei prezzi alla pompa rispetto all'andamento delle quotazioni del mercato internazionale dei fondamentali (greggio e prodotti finiti) registriamo l'opinione...

FIGISC ANISA NEWS 17/2018

SOMMARIO

► FIGISC: VERSO L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DEL 17 DICEMBRE 2018

3 dicembre 2018

► LE CONTESTAZIONI DELLA CATEGORIA AL GRUPPO API

3 dicembre 2018

► SULL'ANDAMENTO DEI PREZZI...

3 dicembre 2018

► GENNAIO-GIUGNO 2018: VENDITE RETE -1,7 %, EXTRARETE +6,3 %, AUTOSTRADA -7,3 %

3 dicembre 2018

► AUTOSTRADE: DAL 2001 AL 2017 OLTRE 102 MILIARDI DI EURO DI PEDAGGI

3 dicembre 2018

[Scarica](#)

Nota informativa

a cura della Segreteria Nazionale FIGISC - ANISA
Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 - Roma | Tel. +39 06 586 6351 Fax +39 06 583 31724
www.figisc.it | figisc@confcommercio.it | anisa@confcommercio.it



FIGISC: VERSO L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DEL 17 DICEMBRE 2018

— 3 dicembre 2018

PER DISCUTERE E DELIBERARE SUL SEGUENTE

ORDINE DEL GIORNO

- 1. RELAZIONE DEL PRESIDENTE.**
- 2. APPROVAZIONE BILANCIO CONSUNTIVO 2017.**
- 3. RINNOVO CARICHE SOCIALI.**
- 4. VARIE ED EVENTUALI.**

CON RIFERIMENTO AL RINNOVO DELLE CARICHE SOCIALI DELLA FEDERAZIONE, LE PROPOSTE DI CANDIDATURA AGLI ORGANISMI SOCIALI DA PROPORRE ALL'ASSEMBLEA SONO STATE DEPOSITATE DALLE STRUTTURE TERRITORIALI PRESSO LA SEGRETERIA NAZIONALE ENTRO LA DATA DEL 19 NOVEMBRE U.S.



LA PRESIDENZA NAZIONALE FIGISC HA CONVOCATO
L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA PER LA DATA DI

LUNEDI' 17 DICEMBRE 2018,

**ALLE ORE 8:00 IN PRIMA ED ALLE ORE 11:30 IN
SECONDA CONVOCAZIONE,**

**PRESSO LA SALA "TURISMO", DI
CONFCOMMERCIO MILANO – C.SO VENEZIA 49,**



LE CONTESTAZIONI DELLA CATEGORIA AL GRUPPO API

— 3 dicembre 2018



Roma, 20 Novembre 2018

Spett.le api/Italiana Petroli SpA – Gruppo api

alla c.a.: dott. Ugo Brachetti Peretti – Presidente

Ing. Daniele Bandiera Amministratore Delegato

dott. Sebastiano Gallitelli – Direttore rete

Oggetto: Stato dei rapporti fra le Aziende del Gruppo api ed i Gestori degli impianti stradali ed autostradali di distribuzione carburanti.

Egregi signori,

facciamo seguito alla copiosa, pregressa corrispondenza, alle riunioni tenute negli scorsi mesi, che non hanno prodotto alcun risultato ed al perdurare di una palpabile situazione di fibrillazione che stanno caratterizzando l'avvio di questa nuova esperienza societaria che, pure, era stata valutata positivamente dalle scriventi per il coefficiente di "novità" che sembrava portare al settore.

Un Gruppo che rappresenta il secondo operatore petrolifero operante in Italia (il primo per numero di punti di vendita) sembra invece aver scelto la strada dell'isolamento rispetto ai problemi della rete e dei suoi Gestori, rappresentati a più riprese, dell'imposizione unilaterale delle scelte aziendali e dell'assenza di risposte risolutive, nonostante gli impegni rassicuranti ricevute ai tavoli di confronto: impegni puntualmente disattesi e che ancora oggi non hanno prodotto alcuna soluzione.

Il risultato, ormai sotto gli occhi di tutti, è la mancanza di una strategia chiara e di progetti di respiro e politiche di *marketing* che – contrariamente a quanto dovrebbero – esauriscono la loro spinta, almeno sulla rete di distribuzione, con l'utilizzo della sola leva del prezzo.

Tale differenziale, e siamo al parossismo, si spinge così in alto da arrivare – fra le vendite effettuate in modalità *self* e quelle in modalità *servita* – a 35-40 €cent/lit. E ciò si traduce, senza alcun elemento di oggettività, in una sottrazione delle potenzialità di vendita dei Gestori sempre più confinati ad

essere meri spettatori dei processi distributivi ed in una profittabilità consistente riservata solo all'Azienda.

In questo contesto insistere strumentalmente – come fa l'Azienda – sulla centralità del Gestore e continuare – verbalmente – a considerarlo come elemento essenziale del processo distributivo, appare una contraddizione in termini.

Apparirà in controtendenza ma, per una rete che ha la struttura che tutti conosciamo, il Gestore è veramente l'elemento essenziale, indispensabile. Effettivo motore che contribuisce – al di là delle assurdità dei prezzi al pubblico fortemente penalizzanti per le gestioni – all'effettivo consolidamento e sviluppo dei volumi di vendita e, quindi, al posizionamento del marchio nel mercato italiano.

Nel merito dei problemi che abbiamo sollevato – a più riprese – rimane irrisolta la questione dei margini per i Gestori ex api della viabilità ordinaria tagliati orizzontalmente del 10%, indipendentemente dalla *trading area* nella quale insiste l'impianto e indipendentemente che il gestore abbia o non abbia aderito a tale iniziativa (a nulla sono valse le lettere di "disdetta" della presunta partecipazione allo sconto per coloro che avevano aderito illudendosi di avere un *pricing* competitivo) e del rimborso dei "cali carburante" che, nella migliore delle ipotesi (e sempre in ritardo, mediamente, di 1/2 anni), viene tagliato di una percentuale che oscilla fra il 30 ed il 70%. Prendere o lasciare!

A ciò si aggiunga il problema dei conguagli sul *pricing* che i Gestori attendono per settimane; delle "carte" i cui accrediti avvengono con cadenza quindicinale; della pretesa dell'Azienda, di "appropriarsi" dell'eventuale aumento al pubblico del prezzo – oltre il consigliato – che qualsiasi Gestore "stremato" dovesse applicare per sopravvivere. Ciò in evidente violazione della normativa nazionale ed europea che assegna, in via esclusiva al Gestore-rivenditore la fissazione del prezzo di cessione al pubblico senza che il fornitore possa imporre un prezzo massimo di rivendita. Come se la norma non trovasse applicazione in questo "ridotto" e nonostante gli impegni assunti nell'Accordo che è appena spirato.

E anche per i Gestori autostradali le cose non vanno meglio aggiungendo specifiche criticità a quelle derivanti dalle politiche adottate per i Gestori della viabilità ordinaria.

L'Accordo con il quale le nostre Organizzazioni hanno favorito, in più circostanze, il subentro

Azienda si è aggiudicate, è rimasto lettera morta: alla situazione della viabilità ordinaria, va infatti aggiunta la modificazione da remoto (e senza preventivo assenso del Gestore) del prezzo al pubblico (riscontrabile anche sulla rete ordinaria, con le stesse considerazioni sulla normativa europea); la questione dei conguagli impossibile da decifrare che avviene in tempi troppo lunghi per essere sopportati; la mancanza di qualsiasi Accordo (quello api è scaduto da oltre un decennio) e di qualsiasi certezza del margine su cui il Gestore ha diritto di contare per predisporre il bilancio della sua impresa, rendono la situazione insostenibile.

A giustificazione non può essere considerato come panacea di ogni male il fatto che l'Azienda conceda "*carichi congelati*" ai Gestori più esposti, in attesa della conclusione di un "*conto economico*" che avviene, nella migliore delle ipotesi dopo 12/18 mesi; la vicenda del rimborso delle transazioni effettuate con le carte, il riassorbimento di eventuali "*over pricing*" e l'idiosincrasia a riconoscere i cali di carburante, danno un quadro sufficientemente vicino ad una realtà che difficilmente può essere vantata come un fiore all'occhiello.

Le riunioni nelle quali sono state evidenziate queste (ed altre) problematiche si sono concluse con l'impegno formale dell'Azienda a provvedere a sanare le situazioni di crisi evidenziate: a cominciare dal riconoscimento – sotto forma di aumento del margine unitario in fattura – delle sofferenze che i Gestori si trascinano, ormai, da molti anni (cfr. verbali sottoscritti nel settembre 2016 e marzo 2017). Tutto ciò senza alcun effetto reale.

Il tutto ulteriormente aggravato dal fatto che – soprattutto per i Gestori che provengono da altre "*bandiere*" – le vendite si stanno progressivamente (e significativamente) riducendo e, considerati i differenziali applicati trasmissando sempre più dalla modalità di vendita in *servito* a quella *self* dove i margini sono appena ridicoli e comunque non soddisfacenti per mantenere in piedi le gestioni.

L'involuzione del sistema delle relazioni industriali intervenuta dopo la trasformazione di TotalErg in Italiana Petroli, è di un'evidenza solare: abbiamo l'impressione che la situazione sia segnata da un'involuzione nei rapporti (accompagnata da un'assenza di risposte) e dalla difficoltà di raggiungere una sintonia fra "*vecchio e nuovo*". E soprattutto che ci sia grande difficoltà – dopo circa un anno – a ridefinire compiti, ruoli e strategie: l'Accordo sulla viabilità – ex TotalErg – è scaduto ed i presupposti che hanno portato alla sua sottoscrizione sono profondamente mutati (a partire dalla migrazione dei volumi fra *self* e *servito*) ed andrebbero riadattati alla nuova realtà; la pressione per introdurre su tutti gli impianti la "*doppia isola*" nonostante l'Accordo in essere preveda che il Gestore possa rinunciare; il tema del rimborso dei cali sembra risentire dell'approccio maturato in api (con tagli più o meno lineari). Finanche le campagne promozionali e di fidelizzazione (carte *loyalty*) ed il *marketing* (strategico) incentrato su "*BOX PIU*" comincia a ridurre il suo *appeal* per l'inserimento di elementi di forte restrizione sui quantitativi prelevati (per rifornimento/ per giorno/ per mese/ per cliente) e che giunge – con evidente

contrarietà della clientela cui il Gestore ha continuato a proporre la carta fedeltà – fino alla cancellazione, unilaterale di punti accumulati negli anni, sotto la soglia dei 1.800.

Per quanto riguarda, poi, le questioni autostradali, ribadiamo che non è sufficiente aver sottoscritto un Accordo se non si ha la volontà di applicarlo: il "*Top service*" non viene pagato; le sofferenze discendenti dalla migrazione dei volumi da una modalità di vendita all'altra (*self-servito*) non vengono valorizzate (come previsto); parimenti non vengono considerati gli sbilanci dovuti ai cambi di marchio (con conseguente perdita dell'erogato); i conguagli (e le carte aziendali) per chi non ha scelto la connettività sono una chimera così come il sistema *netting* che appare bloccato; il *pricing* che dovrebbe fornire un primo elemento di competitività si caratterizza, invece, per una forbice sempre più ampia tanto verso gli impianti di marchio sul sedime autostradale quanto per quelli presenti sulla viabilità afferente.

Aver aderito alla connettività come primo strumento per misurare le differenze con il mercato ed i *competitor* si è svilito al punto tale che la circostanza ha portato vantaggio solamente all'Azienda mentre ai Gestori non rimane che prendere atto della loro "*impotenza*" a modificare lo stato preesistente. Magari rinunciando ad uno strumento che potrebbe essere – se valorizzato adeguatamente – prezioso strumento di *marketing*.

Se questi indicatori volessero preludere ad una politica commerciale che, lasciando intatti gli *economics* dell'Azienda, spingesse il Gestore a trovare ristoro al proprio conto economico in sofferenza, direttamente sul prezzo al pubblico, sarebbe opportuno che l'Azienda, con chiarezza, lo dicesse. Senza infingimenti e, magari, informando anche le singole Concessionarie (ed il MIT) della strada intrapresa. Prima che siano le Organizzazioni di Categoria a farlo. Le scelte industriali ed il *marketing* strategico, non v'è dubbio, sono e restano appannaggio dell'Azienda. Ma la stessa Azienda è bene che abbia anche contezza del fatto che i Gestori non possono attendere, passivamente, più oltre che il tempo consumi le loro residue speranze e le ridotte risorse economiche.

Per questi motivi (e per altri che, per brevità ma non per gravosità abbiamo omissi), non siamo più in condizione di attendere altro tempo: occorrono interventi immediati che ridiano certezza alle gestioni: tanto di rete ordinaria quanto di quella autostradale.

Ed è giusto portare a conoscenza dell'Azienda la nostra ferma determinazione di proclamare – su questi temi e su tutto il territorio nazionale – una chiusura degli impianti – a partire da quelli in autostrada – denunciando le chiusure dell'Azienda, le violazioni degli Accordi e delle norme poste a garanzia del settore, la mancata applicazione degli impegni assunti dalla medesima Azienda nei confronti delle Concessionarie in termini di *pricing* e non solo e del tentativo di ribaltare sui Gestori oneri ed adempimenti che i Gestori non hanno assunto.

Chiusura degli impianti che verrà replicata anche sulla rete ordinaria qualora l'Azienda non c

restituire il 10% del margine sottratto a tutti i gestori ex Api-Ip e continui a tagliare il riconoscimento cali allineando il rimborso nel rispetto dei tempi previsti nell'accordo.

concrete in tempi rapidissimi.

FAIB – FEGICA – FIGISC/ANISA

Ci auguriamo che il “*Gruppo api*”, su questi temi possa avviare quella riflessione che le nostre Federazioni attendono da mesi e possa fornire risposte credibili – in tempi ristrettissimi (stante la gravità della situazione) al fine di evitare ai Gestori una forte contrapposizione nel merito dei problemi -.

Se ciò potrà essere raggiunto soddisfacentemente con la definizione di un Accordo unico valido per entrambe le reti (ex api ed ex TotalErg), sia su rete ordinaria che autostradale saranno le prossime settimane a dirlo.

Per il momento rimane fissato lo stato di agitazione e la prevista chiusura degli impianti se non ci saranno risposte

SULL'ANDAMENTO DEI PREZZI...

— 3 dicembre 2018



Sull'andamento dei prezzi alla pompa rispetto all'andamento delle quotazioni del mercato internazionale dei fondamentali (greggio e prodotti finiti) registriamo l'opinione di **STAFFETTA QUOTIDIANA** (articolo el 28.11.2018), che scrive testualmente: *“Sono tornate a farsi sentire negli ultimi giorni le associazioni dei consumatori in merito all'andamento dei prezzi della benzina, contestando (non si sa bene a chi, vista la pluralità di soggetti della distribuzione) che i ribassi dei prezzi alla pompa sarebbero inferiori e più lenti rispetto ai mercati petroliferi internazionali...L'andamento dei margini nell'ultimo mese mostra effettivamente una politica dei prezzi tesa al recupero di redditività – con la notevole eccezione dell'Eni. Ma il mercato dei carburanti ha ormai un livello di concorrenzialità assolutamente drogato, e la questione dei prezzi è sicuramente l'ultimo dei suoi problemi. Negli ultimi anni abbiamo assistito alla polverizzazione del mercato e alla sua devastazione attraverso le frodi. Le cause di questo fenomeno sono tante e anche interne al settore, ma un ruolo importante lo hanno avuto anche scelte politiche che non hanno saputo far altro che accogliere le istanze antitrust tali e quali, invece che governare il settore. Istanze portatrici di un punto di vista legittimo e spesso corretto ma parziale, sicuramente più ristretto di quello della politica (con la P maiuscola). Ristretto come è spesso l'approccio consumeristico”*.

Valutazioni in gran parte condivisibili. E, purtroppo, se l'approccio consumeristico può apparire “ristretto”, qualcosa da osservare c'è.

Dai primi di ottobre – da quando cioè è iniziato il declino della quotazione del greggio e, in scia, quelle dei prodotti lavorati sul mercato Mediterraneo – alla fine di novembre, l'adeguamento dei prezzi finali non è affatto stato perfettamente conseguente e lineare.

Alcuni numeri a sostegno: il greggio è sceso del 30,6 % da 74,72 a 52,26 euro/barile; per i prodotti lavorati, la benzina è

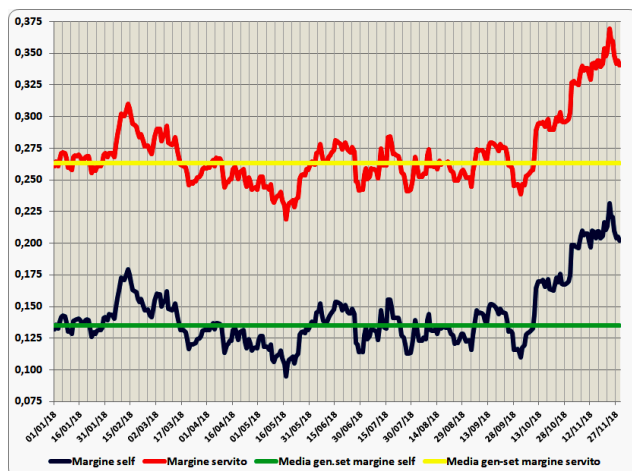
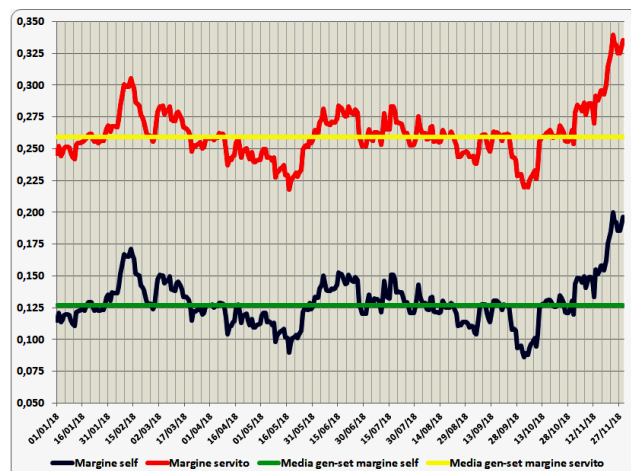
scesa da 0,501 a 0,351 euro/litro, con un decremento di 0,150 euro/litro, che dovrebbe valere con IVA (visto che si parla del riflesso su un prezzo finale alla pompa) qualcosa come 0,182 euro/litro, mentre il gasolio è calato da 0,555 a 0,418 euro/litro, quindi meno 0,137 euro/litro, 0,167 iva; venendo ai prezzi alla pompa (come praticati e rilevati dall'Osservatorio prezzi MiSE), nella rete dei marchi petroliferi (ovvero “etichettati” in tal senso), la benzina è scesa nella modalità *self* di 0,078 euro/litro (da 1,663 a 1,585), nella modalità *servito* di 0,065 euro/litro (da 1,808 a 1,743), mentre in quella *no-logo* la benzina è scesa nella modalità *self* di 0,064 euro/litro (da 1,626 a 1,562), nella modalità *servito* di 0,058 euro/litro (da 1,659 a 1,601); nella rete dei marchi petroliferi, il gasolio è sceso nella modalità *self* di 0,030 euro/litro (da 1,543 a 1,513), nella modalità *servito* di 0,021 euro/litro (da 1,693 a 1,672), mentre in quella *no-logo* il gasolio è sceso nella modalità *self* di 0,021 euro/litro (da 1,510 a 1,489), nella modalità *servito* di 0,017 euro/litro (da 1,543 a 1,526).

Almeno fino al 30 novembre, in altre parole, al di là delle variazioni generiche sui prezzi “di listino” (ma quanti “listini” ci sono sul territorio?) le ingenti diminuzioni delle quotazioni internazionali dei prodotti si erano riflesse sul prezzo finale solo in misura piuttosto parziale: più precisamente, nella rete di marchio petrolifero, benzina *self* 43 %, benzina *servito* 36 %, gasolio *self* 18 %, gasolio *servito* 13 %; nella rete *no-logo*, benzina *self* 35 %, benzina *servito* 32 %, gasolio *self* 13 %, gasolio *servito* 10 %.

Naturalmente, nei giorni correnti e prossimi proseguirà la tendenza al ribasso e il riflesso sui prezzi finali finirà, forse, per essere maggiormente coerente con le dinamiche internazionali. Sempre che questa coerenza non sia proprio “l'ultimo dei problemi” di compagnie ed operatori indipendenti.

Tale situazione, diciamo così, di “non linearità”, ha avuto un riflesso sui margini lordi di distribuzione.

MARGINI LORDI BENZINA – 2018



Su inizio ottobre, infatti, i margini lordi [prezzo finale meno (imposte + quotazione prodotto)] sono lievitati di alcuni centesimi: nella rete di marchio petrolifero, benzina *self* da 0,125 a 0,211 euro/litro (+0,086), benzina *servito* da 0,125 a 0,211 euro/litro (+0,086), gasolio *self* da 0,093 a 0,205 euro/litro (+0,112), gasolio *servito* da 0,216 a 0,335 euro/litro (+0,120), nella rete *no-logo*, benzina *self* da 0,095 a 0,192 euro/litro (+0,098), benzina *servito* da 0,122 a 0,224 euro/litro (+0,102), gasolio *self* da 0,066 a 0,185 euro/litro (+0,119), gasolio *servito* da 0,093 a 0,216 euro/litro (+0,123).

Nella rete di marchio petrolifero, a novembre la benzina modalità *self* ha sempre marcato margini maggiori a 0,200 euro/litro, contro una media di gennaio-settembre di 0,135, in modalità *servito* ha sempre realizzato margini oltre 0,300 euro/litro contro una media di gennaio-settembre di 0,263, un po' meno accentuata la situazione per il gasolio, che, in modalità *self* ha sempre marcato margini maggiori a 0,150 euro/litro, contro una media di gennaio-settembre di 0,127, in modalità *servito* ha sempre realizzato margini, anche sopra 0,300 euro/litro, oltre la media di gennaio-settembre di 0,259.

MARGINI LORDI GASOLIO – 2018

La “*non linearità*” dei prezzi ha riguardato tanto la rete di marchio petrolifero, quanto quella degli operatori indipendenti (fatto salvo il diverso livello dei prezzi di base tra le due reti). Nella rete di “*colore*”, tuttavia, quando si parla di margini lordi superiori a 0,200 euro/litro (o, per il *servito*, superiori a 0,300), sarà bene che ci si ricordi che il margine lordo contrattuale del gestore-“*benzinaio*” (quando non disatteso in maggiore o minor misura dalle più varie applicazioni od “*interpretazioni*” aziendali degli accordi gestori-compagnie o retisti) vale da sei a sette volte meno del livello dei margini più sopra esposti (scarsi 0,050 euro/litro per il *servito*, scarsi 0,030 per il *self*).

Mentre a proposito degli operatori indipendenti, che si riforniscono al mercato extrarete, c'è una ulteriore non marginale osservazione da fare: i prezzi in extrarete, da inizio ottobre a fine novembre, sono calati per la benzina di 0,167 euro/litro (da 1,536 a 1,369) e di 0,124 per il gasolio (da 1,453 a 1,329). In extrarete, quindi, la variazione delle quotazioni del mercato internazionale ha trovato un riscontro ben maggiore sui prezzi di cessione in questo circuito (precisamente il 92 % per la benzina ed il 74 % per il gasolio).

Un tanto a conferma che la così detta, eufemisticamente, “*non linearità*” dei prezzi è stata “*generalizzata*”.

Per finire, i margini lordi in autostrada (già notoriamente molto più elevati della rete ordinaria, ancorché solo in parte determinati dai maggiori costi) nello stesso periodo sono balzati vicino e sopra 0,300 euro/litro per il *self* e anche oltre 0,450 euro/litro per il *servito*...

GENNAIO-GIUGNO 2018: VENDITE RETE -1,7 %, EXTRARETE +6,3 %, AUTOSTRADA -7,3 %

— 3 dicembre 2018



I dati provvisori del MiSE [*«report costruito su dati provvisori»*] secondo la dicitura del MiSE] relativi alle vendite progressive per il **periodo gennaio-giugno 2018**, ufficialmente da poco diffusi [14.11.2018] sul Bollettino Petrolifero dal Ministero per lo sviluppo economico, riguardano i prodotti benzina e gasolio, distinti in rete ed extrarete, e per la rete suddivisi tra rete ordinaria ed autostradale, mentre per il gpl la distinzione è solo tra rete ed extrarete. I dati sono stati confrontati per le variazioni percentuali con il medesimo periodo progressivo a giugno dell'anno precedente 2017.

I dati, pubblicati in unità di misura tonnellata o multiplo, sono stati convertiti in equivalenti milioni di litri da **FIGISC/ANISA** secondo le densità correnti, e confrontati sia con i dati dei consumi provvisori – relativi alle consegne di prodotto – pubblicati per il progressivo gennaio-giugno 2018 dal Ministero dello sviluppo economico [si veda **Newsletter Vendite Consumi Figisc Anisa N. 102VC/2018 del 17 luglio 2018**], sia con i volumi delle immissioni al mercato interno – rete per il progressivo gennaio-giugno 2018 [i cui dati sono stati pubblicati sul **Newsletter Vendite Consumi Figisc Anisa N. 162VC/2018 del 14 novembre 2018**].

I dati significativi di confronto tra il 2018 ed il 2017 [GENNAIO-GIUGNO] sono di seguito evidenziati:

– le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 sono pari a 20,212 miliardi di litri contro i 19,835 dello stesso periodo 2017, con una variazione positiva assoluta di +376,4 milioni di litri ed una variazione di +1,90 punti percentuali;

– le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 nel circuito della rete sono pari a 11,601 miliardi di litri contro gli 11,739 dello stesso periodo 2017, con una variazione negativa assoluta di -137,8 milioni di litri ed una variazione di -1,17 punti percentuali;

– le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 nel circuito extrarete sono pari a 8,611 miliardi di litri contro gli 8,097 dello stesso periodo 2017, con una variazione positiva assoluta di +514,2 milioni di litri ed una variazione di +6,35 punti percentuali;

– le vendite complessive di benzina e gasolio nel periodo gennaio-giugno 2018 nel circuito della rete – segmento rete ordinaria sono pari a 10,297 miliardi di litri contro i 10,359 dello stesso periodo 2017, con una variazione negativa assoluta di -61,9 milioni di litri ed una variazione di -0,60 punti percentuali;

– le vendite complessive di benzina e gasolio nel periodo gennaio-giugno 2018 nel circuito della rete – segmento rete autostradale sono pari a 0,624 miliardi di litri contro i 0,673 dello stesso periodo 2017, con una variazione negativa assoluta di -48,9 milioni di litri ed una variazione di -7,26 punti percentuali;

– le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite secondo le seguenti quote: benzina 23,34 % [nello stesso periodo 2017 pari al 24,04 %], gasolio 69,57 % [nello stesso periodo 2017 pari al 68,33 %], gpl 7,09 % [nello stesso periodo 2017 pari al 7,63 %];

– le vendite complessive di benzina nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 72,11 % [nello stesso periodo 2017 pari al 74,34 %], extrarete 27,89 % [nello stesso periodo 2017 pari al 25,66 %];

– le vendite complessive di gasolio nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 53,47 % [nello stesso periodo 2017 pari al 55,24 %], extrarete 46,53 % [nello stesso periodo 2017 pari al 44,76 %];

– le vendite complessive di gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 47,44 % [nello stesso periodo 2017 pari al 46,67 %], extrarete 52,56 % [nello stesso periodo 2017 pari al 53,33 %];

– le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite secondo le seguenti quote: rete 57,40 % [nello stesso periodo 2017 pari al 59,18 %], extrarete 42,60 % [nello stesso periodo 2017 pari al 40,82 %];

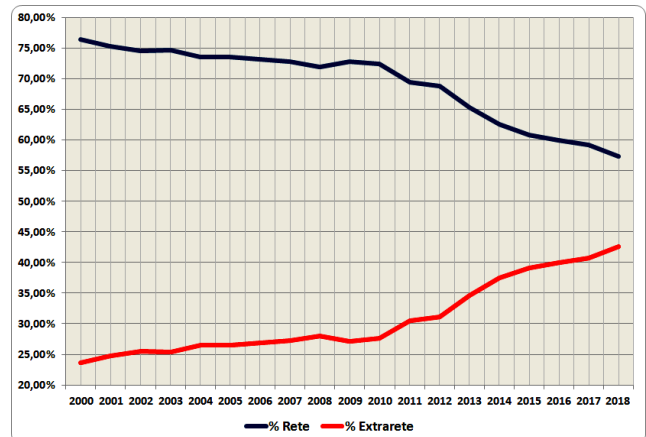
– le vendite complessive sommate di benzina e gasolio nel circuito della rete nel periodo gennaio-giugno 2018 sono ripartite tra i segmenti secondo le seguenti quote: rete ordinaria 94,28 % [nello stesso periodo 2017 pari al 93,90 %], rete autostradale 5,72 % [nello stesso periodo 2017 pari al 6,10 %].

L'elaborato in formato *pdf* è consultabile e scaricabile cliccando col *mouse* sul seguente titolo:

NEWSLETTER
VENDITE_166_2018_DATI_PROV_GEN_GIU_2018_VS_2017

In margine ai dati, risulta significativa la ripartizione tra la quota di vendite di benzina, gasolio e gpl nel circuito della rete ed in quello dell'extrarete: nel primo semestre del 2018, tali quote sono, rispettivamente, del 57,40 % e del 52,60 %; meno di quindici punti percentuali in più separano la rete dall'extrarete.

EVOLUZIONE QUOTE % RETE-EXTRARETE 2000-2017



Un rapporto profondamente mutato dal 2000, esercizio in cui la rete vantava una quota del 76,43 %, mentre l'extrarete raggiungeva una quota del 23,57 %.

Profondamente mutate anche le quote relative ai singoli prodotti:

AUTOSTRADE: DAL 2001 AL 2017 OLTRE 102 MILIARDI DI EURO DI PEDAGGI

— 3 dicembre 2018



Negli anni dal 2001 al 2017 i veicoli, leggeri e pesanti, che hanno viaggiato sulla rete autostradale nazionale in concessione hanno sborsato pedaggi per 102,256 miliardi di euro; di questo complessivo totale, il 76,60 % (pari a 78,327 miliardi di euro) è finito nelle casse delle società concessionarie, mentre il restante 23,40 % è andato direttamente ed indirettamente allo Stato, e, distintamente, per circa 6,376 miliardi di euro ad ANAS e per circa 17,552 miliardi di euro – il valore dell’IVA – direttamente all’Erario.

Il traffico, nello stesso periodo, è stato misurato in 1.405,5 miliardi di chilometri, quale somma di 1.081,2 miliardi di chilometri percorsi dai veicoli leggeri (il 76,9 %) e 324,3 miliardi percorsi dai veicoli pesanti (pari al 23,1 %).

Se si divide il valore dei pedaggi con quello del traffico, si osserva che, mediamente nei diciassette anni dal 2001 al 2017, per ogni chilometro percorso in autostrada il pedaggio è stato pari a 0,073 euro, di cui 0,056 incamerati direttamente dalle società concessionarie, 0,005 destinati all’ANAS e, infine, 0,012 di spettanza dell’Erario.

Tutte le grandezze sopra esposte sono elaborate sulla base dei dati (sui pedaggi e sul traffico) regolarmente pubblicati anno per anno dalla associazione dei Concessionari, AISCAT.

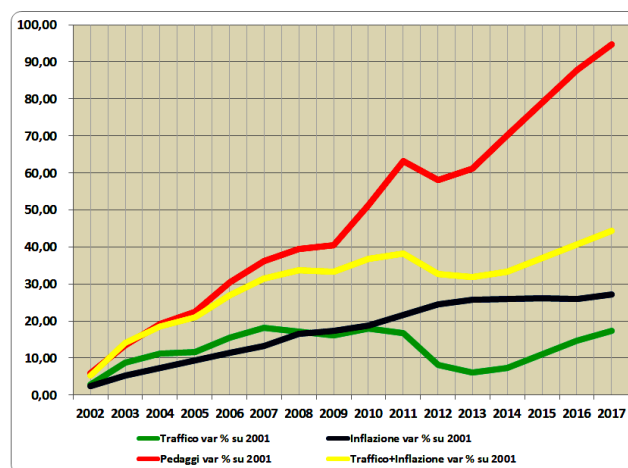
Chi voglia approfondire, per ciascuna concessionaria, i dati, in allegato è disponibile un riepilogo in formato *pdf* predisposto da ANISA **Confcommercio**: per consultarlo e scaricarlo è sufficiente cliccare col *mouse* sul seguente titolo:

TABELLE PEDAGGI_2001_2017

Contro un tasso di inflazione (somma delle variazioni annue) nel periodo dal 2001 al 2017 del +27,2 %, ed un tasso incrementale del traffico (percorrenze chilometriche) nello stesso periodo del +17,3 %, i pedaggi sono aumentati del +94,7 %, ancorché in misura differenziata: +79,4 % per la quota parte di spettanza dei concessionari, +380,4 % per la quota ANAS e

+111,9 % per la quota erariale. Ad occhio e croce, vi sono circa 50,2 punti percentuali di differenza tra l’aumento complessivo dei pedaggi e la somma dell’aumento del traffico e del tasso di inflazione, o, più semplicemente, i pedaggi sono aumentati in misura più che doppia dei fattori strutturali (traffico) e di quelli economici (inflazione) sommati insieme.

VARIAZIONI TRAFFICO-INFLAZIONE-PEDAGGI SUL 2001

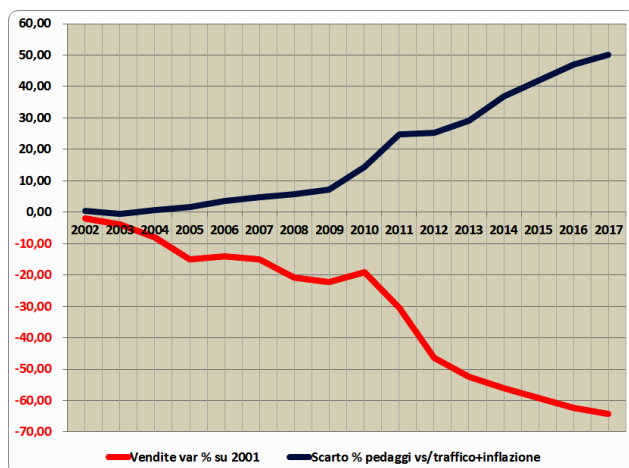


Il grafico sopra riportato – che rappresenta le variazioni percentuali progressive sul 2001 dell’andamento del traffico, dell’inflazione, della somma di traffico ed inflazione e, infine, dei pedaggi – evidenzia come per una prima fase, grosso modo dal 2002 al 2009, la dinamica incrementale dei pedaggi corrisponde o si discosta di poco (meno di 10 punti percentuali di differenza) dalla dinamica delle variazioni del traffico e dell’inflazione sommate, a partire dal 2010 si sviluppa una progressiva divaricazione: i pedaggi aumentano di una tendenza che è sempre meno dipendente dall’inflazione, che tende ad appiattirsi, e dal traffico, che registra anche forti diminuzioni nel periodo 2011-2014. Nel 2010 lo scarto tra le due dinamiche registra il valore minimo di 14,5 punti percentuali, nel 2017 tale scarto, a riprova di quanto già esposto nel capoverso precedente, supera i 50 punti.

Se si confrontano, per completare l’analisi, le dinamiche delle vendite di carburanti in autostrada, sempre dal 2001 al 2017, con la contemporanea dinamica dello scarto percentuale tra

incremento dei pedaggi e cumulo delle variazioni del traffico e dell'inflazione, si può osservare la proporzionalità inversa tra le due grandezze: più aumenta la "forbice" tra pedaggi da un lato, e traffico sommato all'inflazione, dall'altro, più calano le vendite di carburanti: nel 2017 la "forbice" sul 2001 cumula 50,20 punti percentuali, le vendite segnalano una caduta di 64,14 punti percentuali.

VARIAZIONI VENDITE VS/ SCARTO INCREMENTO PEDAGGI SUL 2001



Per certo questa "coincidenza" statistica (che diventa ancor più speculare se si tiene conto della sostituzione dei consumi di benzina con quelli di gasolio nonché del forte efficientamento dei motori alimentati *diesel*), dell'impennata dei pedaggi rispetto ai fondamentali del traffico e dell'inflazione, non basta a spiegare da sola il crollo delle vendite.

Ad essa si aggiungono le politiche commerciali di prezzo sui carburanti e sui servizi nella rete autostradale rispetto a quelle nella rete ordinaria (di cui abbiamo abbondantemente scritto, anche in relazione all'elemento fortemente distorsivo del mercato dato dalle *royalties* gravanti su tali beni e servizi).

Sono del resto noti i complessi meccanismi di determinazione delle tariffe (pedaggi): se ne è data sommaria illustrazione su **Figisc Anisa News N. 16 del 14 ottobre 2018** (articolo "*Autostrada, traffico & pedaggi: il banco vince sempre!*"); i dati cumulati del periodo 2001-2017, semmai, oltre a confermare con maggiore evidenza le tendenze maturate a partire dall'inizio del corrente decennio, chiariscono anche in che misura le dinamiche incrementali – strutturate e legalizzate d'intesa tra le parti – abbiano premiato i concessionari, ed ancor maggiormente lo Stato e l'ANAS.

Il che può aiutare a comprendere come l'utenza autostradale abbia progressivamente assunto comportamenti di consumo alternativi, al fine di non sommare all'inevitabile taglieggiamento crescente dei pedaggi, anche quello sui beni e servizi offerti dalla rete.

Ben presto attenuatasi l'attenzione mediatica che aveva caratterizzato il periodo a ridosso dei luttuosi fatti del ponte Morandi di metà agosto, non pare assolutamente che si cominci a ragionare sulla situazione di questo comparto, della crisi del quale le macerie restano solo per le imprese che vi operano al di sotto ed al di fuori degli interessi dei "*poteri forti*" e, visti i numeri, dello Stato, per i quali evidentemente le cose van bene così come stanno.