



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
UNASCOM TREVISO

Gruppo Impianti Stradali Carburanti_Treviso

Treviso, 12 novembre 2010

Scacco matto all'informazione

Santa GDO, la (ri)scoperta dell'acqua calda e la (ri)assoluzione delle compagnie petrolifere

Un profano che riesca ad arrivare alla fine dello Special Report sul caro-carburanti in Italia dell'Istituto Bruno Leoni non può che farsi un'idea più che negativa dei vari governi regionali e dei soliti gestori che da tempo immemorabile boicottano qualsiasi tentativo di razionalizzare la rete italiana a tutto vantaggio delle proprie tasche, lo stesso profano dovrebbe accendere un cero a Santa GDO per la grazia ricevuta. Veramente un cero lo dovrebbero pure accendere le compagnie petrolifere per l'assoluzione ricevuta.

Ma un non profano, che in quanto tale è arrivato alla fine del report, non può non rimanere sconcertato dalla superficialità dell'analisi della struttura della filiera dei costi, sia a monte che a valle, e dalle più che scontate considerazioni finali in merito alle soluzioni necessarie alla riduzione dello "Stacco Italia", sconcerto anche per l'assenza di una analisi della composizione territoriale delle strutture commerciali che già offrono i servizi che dovrebbero entrare a far parte delle attività non oil degli impianti vecchi e nuovi e, ciliegina sulla torta, la completa assoluzione delle compagnie petrolifere!

Perché parlo di superficialità di analisi? Ma perché essendo il fine dello studio la palese, e scontata, dimostrazione dei benefici derivanti dall'apertura degli impianti presso la GDO tramite il "banale" riscontro degli effetti della concorrenza in una microarea, oltretutto limitato ai soli impianti della GDO, il tutto volto alla individuazione dei colpevoli delle mancate aperture di impianti presso "santa" GDO, si è tralasciato prima di individuare i veri responsabili della mancata ristrutturazione della rete e, cosa ancor più grave, **hanno omesso un dato fondamentale nella determinazione del prezzo di vendita da parte del rivenditore finale: il prezzo di acquisto!**

Per quel che riguarda la mancata ristrutturazione manca una domanda fondamentale: perché le compagnie petrolifere, Esso esclusa, non hanno provveduto alla chiusura degli impianti con la contestuale ristrutturazione dei rimanenti? Niente gli impediva di farlo, né le normative né i contratti in essere con i gestori, eppure non si sono mosse, hanno mantenuto lo status quo monetizzando una rendita di posizione, di più, hanno bellamente continuato a caricare sui carburanti i costi delle ormai inutili campagne promozionali e promozioni varie, di questa responsabilità non c'è minimamente traccia nel report. Certo che non solo le uniche responsabili, mettiamoci anche noi gestori intesi come sindacato, ma assolverle in questo modo è un tantino sospetto.



Gruppo Impianti Stradali Carburanti_Treviso

Nei vari esempi e tabelle si cita sempre il margine lordo e mai il differenziale dei prezzi espresso in centesimi di euro, che il margine lordo possa essere un utile indicatore per comprendere la redditività dell'impianto mi va anche bene, molto meno lo è il fatto che non siano stati indicati i differenziali di prezzo effettivamente riscontrati in zona, un paragone semplice ed efficace comprensibile anche ai non addetti ai lavori. Da rimarcare anche il riferimento al solo Platts stante il fatto che si sta dimostrando essere un elemento un tantino aleatorio buono per le statistiche, esperienze sul campo dimostrano che c'è il Platts più, il Platts meno e l'autobotte spot, quest'ultima molto utilizzata dalle pompe bianche, si capisce la difficoltà di reperire i vari prezzi di acquisto dei carburanti ma se l'indagine deve essere seria lo sia fino in fondo.

Scorretto dare la colpa della mancata apertura degli impianti presso la GDO alle normative regionali, ad agosto 2008 la liberalizzazione Scajola in un attimo ha spazzato via tutti i vincoli per i quali la GDO era ricorsa alla Commissione Europea, da subito potevano richiedere le autorizzazioni con l'unico vincolo delle normative tecniche, e non lo hanno fatto, potevano pure richiedere le autorizzazioni anche senza il GPL o metano, ove previsto dalla normativa regionale eventualmente emanata successivamente ad agosto 2008, e al rifiuto ricorrere al Tar con qualche migliaio di euro di spesa e magari ritrovarsi con una sentenza a loro favorevole, lo hanno fatto? A me non risulta. Ma adesso voglio giocare in casa, in Veneto per iniziare, oggi come oggi da queste parti non c'è alcun limite od obbligo per i nuovi impianti, dove vuoi e come vuoi, norme tecniche a parte, tanto è vero che molti imprenditori ne hanno approfittato per l'apertura di impianti, e la GDO perché non ne ha approfittato e non approfitta? Bella domanda.

Adesso veniamo al salotto di casa mia, la provincia di Treviso, al momento abbiamo 40 pompe bianche, che diventano 60 se ci aggiungiamo gli impianti OMV e Repsol che attuano una politica di prezzi simile, il tutto su 330 impianti, ben oltre il 10% auspicato per la GDO, e gli effetti si sono ben visti: una diminuzione di erogato per tutti gli impianti colorati, un tardivo e parziale intervento delle compagnie petrolifere sul versante prezzi, l'unico impianto della GDO è quello di Castelfranco Veneto costretto ad una politica di prezzi particolarmente aggressiva in quanto costretto a fronteggiare la concorrenza delle pompe bianche locali, impianto che è situato lungo una strada comunale, quindi non direttamente inserito nel complesso del centro commerciale.

Che dire per concludere, che se gli autori del report si fossero fatti un giretto in Veneto avrebbero toccato con mano la vera liberalizzazione di fatto e non quella interessata a favore della GDO, e scusate se è poco, qui si sta veramente minando alla base l'oligopolio dei petrolieri, peccato che a pagarne il conto siamo noi gestori. Un'ultima considerazione: a supporto della economicità degli impianti GDO presi in esame gli autori citano una media di 4,5 milioni di litri all'anno a fronte di un erogato medio nazionale di 1,8 milioni il che sta, o starebbe, a significare che per essere competitivo nel prezzo sacrificando il margine un impianto dovrebbe erogare 4,5 milioni di litri ovvero dovrebbero chiudere 2 impianti su tre, molto bene, e poi che ne sarebbe della concorrenza in assenza di concorrenza? Altra bella domanda!

Molto altro ci sarebbe da dire sul report ma sarebbe inchiostro sprecato.

Moreno Parin