



**SENATO DELLA REPUBBLICA**  
**Commissione straordinaria per la verifica dell'andamento**  
**generale dei prezzi al consumo e per il controllo della**  
**trasparenza dei mercati**  
**Audizione del 2 dicembre 2009**

Intervento del Vicesegretario Nazionale, Giorgio Moretti

*Illustre Presidente, illustri Senatori,*

*la convinzione dell'alto prezzo nazionale dei carburanti e della sua eccezionalità nel contesto comunitario è stata alla base di tutta una serie di considerazioni, campagne mediatiche ed interventi, non esclusi quelli di natura normativa, tra cui il più significativo è quello relativo alla seconda liberalizzazione del settore (una prima avvenne con il decreto legislativo 32/98), avviata con la legge n. 133 del 2008.*

*Per quanto non possa forse suonare del tutto gradito all'Antitrust, è oggettivo che il prezzo dei carburanti è in assoluto il più trasparente, il più chiaro ed il più determinabile in tutte le componenti della sua formazione lungo la filiera: la conoscenza di quelle che sono le quotazioni internazionali del greggio, piuttosto che quelle dei prodotti lavorati, piuttosto che delle imposte nazionali che vi gravano, dovrebbero lasciare invero ben pochi spazi all'immaginazione.*

*Eppure, paradossalmente, nonostante tale trasparenza e "tracciabilità", è persino incredibile la concentrazione mediatica su questo bene di largo consumo, ma altresì quella delle Istituzioni, che attraverso interventi anche di natura normativa (ed il recente obbligo della comunicazione dei prezzi ne è un lampante esempio: mi piacerebbe conoscere quale sia il reale interesse che un automobilista di Passerano Marmorito possa conoscere dal sito internet del Ministero se gli convenga fare il pieno a Maracalagonis) vi prodigano un impegno che non è speso verso altri ed innumerevoli beni di largo e generale consumo la cui trasparenza è assai più sfumata e problematica.*

*Il prezzo dei carburanti è determinato dal costo internazionale del prodotto finito, cioè lavorato, e non tout court dalla quotazione del greggio, dai costi e dai margini di distribuzione, cui vengono aggiunte le imposte relative all'immissione del bene sul mercato ed al suo scambio. In sintesi, le imposte hanno pesato mediamente nel 2009 per il 62 % del prezzo totale sulla benzina e per il 55 % sul gasolio; il costo vero e proprio del carburante per il 25 % del prezzo totale per la benzina e per il 29 % per il gasolio; i costi ed i margini del sistema distributivo nazionale dal 13 al 16 % del prezzo finale a seconda del prodotto. Se vogliamo aggiungere un dato che ci riguarda come Categoria, il margine nominale del Gestore vale circa il 3 % del prezzo finale.*

*Pure, per ragioni che ci sfuggono (oppure che ci appaiono funzionali ad un disegno di ristrutturazione degli assetti del sistema distributivo), gli argomenti che continuano a venire adottati per alimentare sospetti ed accanimenti sul problema dei prezzi sono sempre gli stessi, e, ciò che meraviglia, è che non ci si dia la pena di verificare la loro fondatezza.*

*Se ci viene risparmiato l'argomento dell'influenza del cambio euro/dollaro sul prezzo (che non può essere trasferito sul prezzo nella sua interezza, ma solo su quella componente – il costo del prodotto finito – che viene transata in valuta statunitense, e che vale, come si è detto, dal 25 al 29 % del prezzo totale), ci viene inflitto l'argomento delle variazioni del prezzo del greggio, la cui speciosità è contraddetta dal fatto che il prezzo viene determinato dalla quotazione del prodotto finito, non della materia prima non lavorata per gli usi specifici dell'autotrazione.*

*Ove ci vengano risparmiati ambedue tali argomenti (la cui infondatezza è manifesta), si accamperà l'argomento delle "asimmetrie" o della "doppia velocità" dei prezzi, teoria secondo la quale i prezzi nazionali non recepiscono le variazioni del mercato internazionale con tempestività se non quando esse sono in incremento, diluendo l'effetto nel tempo nel caso di quotazioni in calo.*

*Nel fascicolo di dati che alleghiamo agli atti di codesta audizione abbiamo circostanziato che anche questa teoria è destituita di fondamento se solo si esaminano gli effetti – su un lasso di tempo sufficientemente ampio, una settimana, un mese, un anno (non è certo sufficiente il tempo che intercorre tra il vedere sul televideo che la quotazione del greggio sul Nymex di New York è calata e dare nello stesso tempo un'occhiata sotto casa ed accorgersi che il benzinaio di via Colombo non ha ancora abbassato il prezzo) – di come sul prezzo finale si siano trasferite in misura più o meno esatta le variazioni del mercato internazionale e di come avrebbero dovuto trasferirsi se avessero pedissequamente seguito le loro oscillazioni.*

*Tra la chiusura del listino del greggio e la chiusura del listino dei prodotti finiti interviene un lasso di tempo di due giorni, altrettanti per la chiusura del listino del prezzo alla pompa, eccettuato il fine settimana o le feste comandate, in cui il mercato internazionale è chiuso.*

*Se si vanno a vedere i risultati, nel medio periodo tra prezzi “reali” e quel prezzo “giusto” che avrebbe dovuto riverberare esattamente le variazioni del mercato internazionale, le differenze sono apprezzabili dal quarto decimale di euro, ossia non sono apprezzabili, visto che si paga ancora in centesimi di euro e non già in decimillesimi. Eppure è questo delle “asimmetrie”, ancorché infondato e meramente propagandistico, un ricorrente cavallo di battaglia.*

*E, ancora, anche ove tutti questi argomenti non fossero utilizzati, rimarrebbe pur sempre il noto argomento dello “stacco” con l’Europa del prezzo industriale: un argomento – ci si scusi la fretta con cui lo trattiamo – che ha un valore sospetto non solo per le diversità dei metodi di rilevazione del prezzo usati dai diversi Membri della Comunità, non solo per il fatto che esso viene calcolato come ponderazione tra i consumi dei diversi Paesi (dalla Germania con oltre 80 milioni di abitanti alla Finlandia con 5 milioni di abitanti) e non su base unitaria (un litro è un litro a Berlino come ad Helsinki), ma anzitutto perché vi si confrontano realtà distributive radicalmente ed oggettivamente diverse.*

*In Italia un impianto serve circa 13 chilometri quadrati di territorio, in Francia il presidio territoriale è pari a un impianto ogni 42 chilometri quadrati, piuttosto che ogni 24 in Germania, ogni 26 in Regno Unito od ogni 58 in Spagna. Sembra così strano che una tale capillarità del servizio significhi una ben più cospicua quantità di impianti, investimenti, costi di logistica e distribuzione, ecc.? Non a caso in Francia troviamo 13.000 impianti su 500.000 chilometri quadrati di superficie a fronte dei nostri 25.000 impianti su circa 300.000 chilometri quadrati di superficie. Che tutto questo rappresenti uno scostamento di 3, 4 eurocent rispetto alla media del prezzo industriale europeo (che è rappresentato, peraltro, per un 75 % dal costo del prodotto finito) è una particolare perversione del mondo petrolifero o una intuibile e fondata correlazione tra costi e servizi sul territorio anche per chi sia digiuno di economia?*

*Le rilevazioni dello “stacco Italia” del 23 novembre evidenziano un delta di 3,6 e 3,8 eurocent/litro (a seconda del prodotto) del prezzo industriale nazionale verso la media dei Paesi Comunitari di area euro: al netto del costo del prodotto finito (che vale il 75 % del prezzo industriale), ciò significa che la rete italiana ha costi distributivi superiori del 30 % rispetto alla predetta media, ma – si noti attentamente – con un presidio territoriale pressoché doppio, ovvero superiore del 100 %, della media degli altri Paesi. E’ questo solo un costo, o magari anche un valore aggiunto, ridondante o meno che sia?*

*Né d'altra parte si deve tacere che le reiterate liberalizzazioni del settore hanno invertito e vanificato gli sforzi di trent'anni di provvedimenti atti a ridurre il numero di punti vendita, cioè a razionalizzare la rete: non si conosce neppure il numero complessivo degli impianti esistenti, che sarebbero cresciuti negli ultimi due/tre anni da 22mila unità a 25mila unità.*

*Una crescita di qualche migliaio di impianti in gran parte nel circuito degli operatori indipendenti, ossia in quell'universo di microreti o monoimpianti che va sotto la denominazione di "pompe bianche". Una mole di investimenti (al di fuori del circuito tradizionale delle majors petrolifere) che si stima – anche tenendo conto di un investimento unitario più ridotto di quello corrente nell'ambiente delle aziende petrolifere – sui 4 o 5 miliardi di euro: una mole più consistente dei circa 3,2 attivati dagli investitori istituzionali del settore nello stesso intervallo di tempo.*

*Attenendoci ancora all'argomento prezzi, rileviamo come l'accesso di nuovi competitors nell'agone della distribuzione dei carburanti (il circuito degli impianti "bianchi" o "non colorati" piuttosto che la grande distribuzione) abbia innescato ulteriori contenuti distorcenti sulla natura del problema.*

*Di fatto il diverso livello di prezzi offerto da tali soggetti è possibile in ragione di condizioni commerciali affatto interdette a tutti i Gestori che operano sugli impianti "colorati", ossia la possibilità di accedere a prezzi di cessione dei prodotti di gran lunga inferiori a quelli esitati sulla rete in proprietà o convenzionata, di contro ad un prezzo di cessione vincolato al rapporto di esclusiva d'acquisto, un prezzo sul quale gravano pro-litro i complessi e crescenti costi del sistema distributivo tradizionale.*

*Si è documentato nel fascicolo allegato come i prezzi di cessione si discostino mediamente (escludendo i picchi in cui si raggiungono valori ben superiori) di circa 13 eurocent/litro tra la rete "colorata" e la rete "non colorata": un gap che mette i Gestori in gravissima difficoltà a competere con queste incursioni sul mercato, in quanto sono totalmente sperequati i presupposti commerciali per reggere il mercato stesso. Un'anomalia distruttiva che non sembra, tuttavia, preoccupare più di tanto l'Authority della concorrenza, piuttosto che l'Unione Europea (del resto assai sensibili a problematiche come le distanze tra impianti, piuttosto che alle querimonie della grande distribuzione, come l'infrazione comunitaria sulle regole del settore ci ha ben rappresentato).*

*Ora, sia gli operatori indipendenti (rectius "pompe bianche") sia, ancor di più, la crociata della GDO per assicurarsi una quota del mercato, sono sempre più spesso salutati come i problem solver del settore, il grimaldello per svecchiare il sistema ed inaugurare una nuova stagione dei prezzi a tutto vantaggio del Consumatore. E' l'argomento del "prezzo più basso", sul quale si innesta il dubbio ed il sospetto del perché alcuni riescano a farlo ed altri no.*

*Abbiamo già detto dei diversi presupposti commerciali che presiedono alle diverse competitività. Aggiungiamo alcune altre considerazioni.*

*In riferimento alle “pompe bianche” diciamo che esse sono una sorta di sottoprodotto del sistema: la loro diffusione, più che una variabile strategica autonoma del mercato, è funzionale all’industria petrolifera per smaltire il “magazzino”, cioè i surplus di raffinazione, da un lato, dall’altro, per affidare a terzi investimenti a cicli più lunghi di ammortamento a fronte di un progressivo disegno di smobilitazione dalla distribuzione, e, ancora, una sorta di “avventura” dei traders all’ingrosso, cui interessa, assai più che la tenuta del sistema piuttosto che la responsabilità delle scorte strategiche, l’incursione spot sul mercato.*

*Il core business di questo segmento non è tanto quello di commerciare carburanti, quanto quello di preconstituire una sorta di rendita di posizione (dopo aver aggredito il mercato sottraendo erogati ad altri) per cedere a terzi, quando il mercato sia favorevole, la microrete o l’impianto, insomma una vocazione speculativa.*

*Quanto alla grande distribuzione (di cui si ricorderà che il Presidente Catricalà, il quale non può certo essere tacciato di visioni del sistema scarsamente liberali, affermò autorevolmente in questo stesso Palazzo che la grande distribuzione usa i carburanti come prodotti civetta per indurre la gente a recarsi nei centri commerciali) vale la pena di considerare il suo vivido interesse ad intercettare un mercato che vale oltre 40 miliardi di euro/anno per “mettere fieno in cascina” al proprio sistema distributivo, che di miliardi ne intercetta “solo” altri 115. E ciò contando su regole assolutamente diverse da quelle che hanno contraddistinto il settore per molti anni.*

*Distorsioni del mercato, sperequazioni tra operatori, scarsa attenzione alle autentiche problematiche del settore, enfattizzazione e strumentalizzazione mediatica della questione dei prezzi su uno specifico bene, tormentano questo settore assai più di tanti altri.*

*Che tutto ciò porti inevitabilmente non tanto a porre rimedio ai suoi difetti e limiti, quanto a destrutturare i suoi assetti a favore di più potenti monopoli è qualcosa di più che un dubbio che ci disturba. E’ una ragionevole ipotesi.*