



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 19

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

**COMMISSIONE STRAORDINARIA PER LA VERIFICA
DELL'ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI AL
CONSUMO E PER IL CONTROLLO DELLA
TRASPARENZA DEI MERCATI**

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DETERMINANTI DELLA
DINAMICA DEL SISTEMA DEI PREZZI E DELLE TARIFFE,
SULL'ATTIVITÀ DEI PUBBLICI POTERI E SULLE RICADUTE
SUI CITTADINI CONSUMATORI

21^a seduta: mercoledì 10 febbraio 2010

Presidenza del presidente DIVINA

I N D I C E**Audizione di rappresentanti dell'Associazione Nazionale Commercio
Prodotti e Servizi Energetici – Assopetroli**

PRESIDENTE	Pag. 3, 7, 8 e <i>passim</i>	* FERRARI AGGRADI	Pag. 4, 7, 8 e <i>passim</i>
GRANAIOLA (PD)16, 17, 18	* SALSI	7, 15, 16 e <i>passim</i>

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP, Io Sud e Autonomie: UDC-SVP-IS-Aut; Misto: Misto; Misto-Alleanza per l'Italia: Misto-ApI; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS.

Interviene, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Franco Ferrari Aggradi, presidente dell'Associazione nazionale commercio prodotti e servizi energetici – Assopetroli, accompagnato dal dottor Sergio Salsi, vice presidente vicario, dal dottor Biagio Costantini, segretario generale e dall'avvocato Francesca Stifano, responsabile delle relazioni istituzionali.

I lavori hanno inizio alle ore 14,20.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti dell'Associazione Nazionale Commercio Prodotti e Servizi Energetici – Assopetroli

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori, sospesa nella seduta del 3 febbraio scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi prevista l'audizione di rappresentanti dell'Associazione nazionale commercio prodotti e servizi energetici – Assopetroli. È presente il presidente dell'Associazione, dottor Franco Ferrari Aggradi, accompagnato dal dottor Sergio Salsi, vice presidente vicario, dal dottor Biagio Costantini, segretario generale, e dall'avvocato Francesca Stifano, responsabile delle relazioni istituzionali.

Saluto e ringrazio i nostri ospiti per aver accettato il nostro invito.

La Commissione straordinaria per la verifica dell'andamento generale dei prezzi al consumo e per il controllo della trasparenza dei mercati nasce alla fine del 2008, in un periodo in cui i prezzi erano impazziti, soprattutto quelli dei prodotti energetici che hanno poi trascinato quelli di ogni altro tipo di beni e servizi. Tale dinamica, che non ha risparmiato nessuna delle economie mondiali, non ha preoccupato solo l'Italia. Un problema del nostro Paese, però, era l'erosione del potere d'acquisto della fascia più debole e meno protetta della popolazione che si ritrovava a non essere più in grado di stare sul mercato. Ciò ha provocato un'involuzione pericolosissima che ha portato il Parlamento a decidere di monitorare costantemente il fenomeno.

Le leggi finanziarie degli ultimi due anni hanno previsto interventi specifici sia sul settore della produzione, per coadiuvare i redditi più bassi, sia in campo assistenziale: si trattava di interventi mirati per far sì che il potere d'acquisto, eroso da un'infinità di fattori a partire dall'adozione dell'euro in poi, non andasse al di sotto di una certa soglia, perché il calo della domanda avrebbe generato effetti negativi a cascata su tutto il sistema economico.

Noi siamo interessati a conoscere l'*iter* di formazione del prezzo del combustibile e dei carburanti in quanto la relativa filiera è un po' anomala: a monte non esiste un mercato liberalizzato, ma un cartello di produttori e un prezzo che non viene fissato da domanda e offerta ma risponde a logiche diverse che comprendiamo poco.

Infine vorremmo che venga approfondito il tema della filiera italiana ed europea, per capire come si potrebbe intervenire per arrivare ad un prodotto a costi contenuti.

FERRARI AGGRADI. Signor Presidente, onorevoli senatori, innanzi tutto ringrazio la Commissione per avermi dato l'opportunità di partecipare a questa audizione. Sono presidente di Assopetroli, un'associazione che ha 60 anni di vita il cui nome trae origine dal fatto che le nostre aziende, per tradizione, si sono sempre occupate di combustibili e carburante. L'associazione si è molto evoluta nel tempo, tanto che al nome iniziale di Assopetroli si è affiancato quello di Assoenergia proprio perché le nostre aziende hanno diversificato la loro attività in settori che vanno al di là dei classici combustibili e carburanti di tipo liquido e tradizionale.

Vorrei fare una premessa per consentirvi di valutare in modo più preciso quello che andrò ad esporre. Per quanto riguarda il nostro posizionamento all'interno della filiera, noi siamo a tutti gli effetti dei commercianti, siamo l'anello di congiunzione tra il produttore e il consumatore finale. Questa è l'angolazione dalla quale vediamo la problematica.

Inoltre, vorrei subito sgombrare il campo da un aspetto sollevato dal Presidente: questo mercato, sempre visto da questa posizione un po' privilegiata, è assolutamente liberalizzato e non ha nulla a che vedere con mercati ancora bloccati come quello del gas. Le possibilità di acquisto per noi commercianti e, in definitiva, per i consumatori sono veramente molteplici perché noi ci riforniamo dalle compagnie petrolifere ma esistono anche altri soggetti privati, come importatori e raffinatori, che sostanzialmente contribuiscono a rendere il mercato dell'acquisto assolutamente libero. Dunque, da questo punto di vista, non sono necessarie modifiche.

Sotto il profilo della logistica – un altro aspetto che potrebbe rendere rigido il sistema – siamo in una situazione assolutamente analoga perché la logistica e gli stoccaggi oggi vengono consentiti anche ai privati. In pratica le compagnie petrolifere, gli importatori e i raffinatori hanno messo a disposizione degli *stock* ai quali noi possiamo a tutti gli effetti accedere, che sono sufficienti per garantire anche in quel settore la libertà di acquisto, di approvvigionamento e di stoccaggio. Se poi vogliamo parlare del-

l'ultimo anello della logistica che è la distribuzione, e quindi il trasporto primario e secondario, direi che più che libero è ormai un settore quasi devastato tanto i prezzi sono concorrenziali. Vi sono note, infatti, le problematiche che affliggono il settore dei trasportatori.

Direi, quindi, che il nostro settore, sotto questo profilo, gode di una libertà e di una possibilità di approvvigionamento, di stoccaggio e di distribuzione pressoché totale, in alcuni momenti addirittura negativa.

Passo ora ad illustrare l'attività che stiamo svolgendo come associazione di categoria, partendo proprio dalle valenze di cui ho parlato prima, e quindi dalla nostra visione equidistante dalle parti in causa (consumatore e produttori).

Per quanto riguarda la problematica legata alla formazione dei prezzi nel settore della distribuzione dei carburanti, credo che sia importante partire da una fotografia comparata di quello che è oggi il settore italiano e quello europeo. Dovete sapere che nel 1960 il nostro Paese aveva 44.000 punti vendita. In seguito iniziò un processo di razionalizzazione forzata – allora non si parlava ancora di liberalizzazione – effettuato attraverso degli strumenti di cui parlerò in seguito, che fece in modo che nel 2001 gli impianti scendessero da 44.000 a circa 21.000.

La motivazione per la quale questi impianti erano così numerosi, che permane ancora oggi, riguarda la morfologia e la natura del nostro territorio, che ha un profilo particolare rispetto ad altre realtà europee; inoltre, bisogna considerare i retaggi ancestrali, perché una volta si apriva un chiosco di benzina anche solo per arrotondare la pensione.

Nel 2001 siamo arrivati ad avere 21.000 impianti. Dopo di che, su questo processo di razionalizzazione, si è innestato un processo contrario di liberalizzazione. Stavamo chiudendo ed abbiamo ricominciato ad aprire. Oggi i punti vendita in Italia sono circa 24.000.

Voglio darvi un dato fondamentale per capire fino in fondo la problematica e le dinamiche di formazione del prezzo: la Germania, che è il Paese che ha più punti vendita (ed è un Paese che assomiglia all'Italia per il numero degli abitanti ed il livello di sviluppo), ne ha 13.000, la Francia ne ha 12.000, la Gran Bretagna 10.000 e la Spagna 8.000. È un quadro che ha delle differenze molto rilevanti che si traducono poi in quello che è l'erogato medio. In pratica un punto vendita funziona ed è capace di ammortizzare i costi a seconda del prodotto erogato. È evidente che avendo un numero di punti vendita doppio, e in alcuni casi forse anche triplo, rispetto agli altri Paesi, l'erogato risulta la metà. Quindi l'erogato medio di un punto vendita italiano è pari a 1,5 milioni di litri, contro i 3 milioni di litri degli altri Paesi europei dell'area euro, ovvero quelli che ho citato in precedenza. Si tratta di un *gap* che, per certi versi, appare quasi incolmabile.

Per contro c'è da fare un'ulteriore riflessione: proprio per le connotazioni citate in precedenza, per fare un pieno di carburante in Italia un consumatore deve percorrere in media tre chilometri, mentre in Francia ne dovrebbe percorrere 40. Ci sono quindi differenze notevoli.

C'è poi un altro aspetto che differenzia moltissimo il sistema italiano da quello europeo: i nostri impianti sono tutti «serviti». Ciò vuol dire che presso ogni impianto sono presenti una o più persone che erogano la benzina. In Europa il sistema è gestito in modo diverso, perché gli impianti sono *self*, con formule di pagamento come il *post-pay* o il *pre-pay*. Dunque, l'organizzazione è completamente diversa: l'automobilista fa benzina ed effettua il pagamento ad una persona che ritira il denaro dietro una cassa blindata. La peculiarità del sistema italiano è che in parte dei 24.000 punti vendita in cui esiste il «servito» è stata aggiunta la possibilità di servirsi in modo *self*: è facile riscontrare la presenza di questa modalità quando si va a fare rifornimento. Su 24.000 punti vendita, 10.000 presentano questo doppio binario: ovviamente, se l'utente si serve da solo ha la possibilità di risparmiare qualcosa come 40 lire al litro, ovvero circa due centesimi di euro.

In Italia è anche presente un altro fenomeno importante: quello dei retisti indipendenti, tra cui figurano i nostri associati. Ho, infatti, dimenticato di dirvi che l'Assopetroli opera in tre aree. La prima è quella del risparmio energetico, in cui siamo presenti come Assopetroli-Assoenergia. La seconda è quella della distribuzione di prodotti, carburanti e combustibili, in *extra-rete*: consegniamo infatti ai clienti dei prodotti come il combustibile da riscaldamento, le benzine o il gasolio per le flotte, e il gasolio agricolo per gli agricoltori. La terza area, infine, riguarda i cosiddetti retisti, che svolgono l'attività di cui vi sto parlando. Sono proprio i nostri retisti ad aver dato vita al fenomeno delle cosiddette pompe bianche; infatti i proprietari del 50 per cento dei punti vendita della rete stradale nazionale ordinaria sono associati ad Assopetroli. I retisti indipendenti hanno creato le pompe bianche, quelle pompe in cui è stata eliminata la brandizzazione, cioè è stato tolto il marchio della compagnia petrolifera. Questa modalità riguarda circa il sei per cento del mercato complessivo nazionale: si tratta di circa 1500 impianti gestiti nel modo che vi ho appena descritto. C'è poi un numero meno considerevole di impianti che viene gestito dalla GDO, la Grande distribuzione organizzata. Questa è dunque la fotografia della situazione esistente.

Prima di dirvi dove ci porterà tutto questo, va evidenziata un'ulteriore differenza rispetto al mercato europeo: in Italia – non si sa bene per quale motivo – il rapporto tra il proprietario delle autorizzazioni, quindi il proprietario dei punti vendita, ed il gestore, ovvero colui che effettivamente eroga il rifornimento, può essere gestito solo in due modalità. O il proprietario delle autorizzazioni gestisce direttamente il punto vendita o l'unica alternativa è che il titolare delle autorizzazioni conceda i propri impianti, attraverso un comodato gratuito delle attrezzature, ad un altro soggetto. Quest'ultimo diventa proprietario della merce, che rivenderà dopo averla acquistata in esclusiva dal titolare delle autorizzazioni, il quale ha messo a disposizione le strutture. Il titolare delle autorizzazioni vede ripagato il proprio investimento vendendo il prodotto al soggetto che ha avuto in comodato gratuito l'impianto. Nella relazione che ho consegnato alla Commissione questa situazione è spiegata in modo molto chiaro. Ci sono dun-

que due modalità possibili: una diretta, in cui il proprietario è anche gestore, e un'altra in cui il proprietario cede in comodato d'uso le attrezzature e vede ripagato il proprio investimento attraverso la fornitura del prodotto, che viene poi rivenduto dal gestore.

PRESIDENTE. Qual è il rapporto numerico tra le due modalità?

SALSI. Le gestioni dirette sono circa il 10 per cento del totale.

FERRARI AGGRADI. Esattamente: le gestioni dirette sono circa il 10 per cento del totale e la parte restante è costituita dalla cessione in comodato d'uso.

All'estero non c'è alcun vincolo contrattuale e ognuno può organizzarsi come meglio crede, gestendo direttamente l'impianto o cedendolo a terzi, ovviamente secondo le modalità previste dalla normativa in materia. Non è un caso che all'estero il 70 per cento degli impianti è gestito con la cosiddetta formula della commissionaria. Il prodotto rimane di proprietà del titolare delle autorizzazioni ed il gestore riceve una commissione di vendita.

PRESIDENTE. Questo sistema è molto diverso da quello presente in Italia?

FERRARI AGGRADI. È decisamente diverso, sotto alcuni profili; potremo vedere in seguito qual è il meccanismo che lo contraddistingue.

La fotografia della situazione italiana e le significative differenze rispetto agli altri Paesi europei (si pensi al numero dei distributori presenti ed alla differente quantità del carburante erogato da ciascuno di essi) porta a un differenziale, quindi a uno «stacco», tra il prezzo medio del carburante praticato in Italia e quello praticato in media nei Paesi europei, pari a 3,7 centesimi di euro, ovvero alle 65 vecchie lire. Ribadisco che si tratta di un dato medio. Dunque il consumatore italiano paga in più, rispetto al consumatore europeo, questo «delta» che abbiamo appena quantificato.

Dopo aver descritto la situazione attuale, desidero formulare alcune proposte che ci potrebbero portare facilmente a raggiungere gli obiettivi, senza demolire alcuni aspetti virtuosi comunque insiti nel nostro sistema. Il primo problema deriva dal monitoraggio del cosiddetto stacco Italia. Come ho detto in precedenza, nel nostro Paese esiste una doppia modalità di erogazione: il «servito» ed il *self service*. In questo momento il prezzo medio italiano viene rilevato attraverso una media calcolata sia sul prezzo del «servito», quindi sulla modalità più costosa, che sul prezzo *self* e non vengono assolutamente tenuti in considerazione l'apporto ed i benefici derivanti dalla GDO e dalle pompe bianche. In Europa invece, non esistendo altra modalità, il prezzo che viene assunto e letto è solo quello del *self service*. C'è dunque una disomogeneità di valori.

Riteniamo che il nostro sistema, e su questo lavoreremo, debba fare uno sforzo ed aumentare la selfizzazione degli impianti fino a raggiungere la quota presente nel Paese europeo che ne ha il numero maggiore, ovvero la Germania. Il nostro obiettivo dovrebbe essere quello di incrementare il numero degli impianti in cui sono presenti entrambe le modalità di servizio, per passare da 10.000 a 13.000, raggiungendo così il dato della Germania. Riteniamo che, con l'impegno delle parti, questa operazione possa essere realizzata entro la fine dell'anno corrente. In quel momento la rilevazione dovrà essere fatta confrontando i valori *self* europei con i valori *self* italiani, e non più con quelli del «servito». In questo modo avremo messo i dati nella condizione di essere omogenei.

PRESIDENTE. Li abbiamo già livellati di tre o quattro centesimi.

FERRARI AGGRADI. Avremo fatto un sacrificio d'intervento, ma avremo comunque dato al nostro consumatore la stessa opportunità di quella che si ha in Germania, ossia trovare un impianto dove si può risparmiare mettendo benzina con il *self service*.

Allo stesso modo, crediamo debbano essere letti gli effetti prodotti dalle pompe bianche, che oggi non vengono rilevati, ma sono abbastanza significativi (e poi vedremo in quale modo), e degli impianti GDO (quelli della Grande distribuzione organizzata, che non sono brandizzati, tanto per capirci).

Un'altra proposta è la riduzione dei punti vendita, che è il nostro tallone d'Achille. Esiste però un problema: oggi è anacronistico pensare ad una riduzione forzata dei punti di vendita, quando le normative comunitarie impongono comunque la liberalizzazione degli impianti. Tra l'altro, una riduzione forzata è vero che porterebbe alla chiusura di alcuni impianti, ma con la liberalizzazione se ne aprirebbero di nuovi, quindi non raggiungeremmo gli obiettivi desiderati.

Possiamo però lavorare sugli impianti già individuati dalle Regioni – questa è una materia di competenza regionale – e definiti come incompatibili, perché insistono su aree dove per motivi di viabilità, di sicurezza ed urbanistici non dovrebbero stare. Oggi su questi impianti c'è una sorta di tolleranza, mentre applicando le leggi regionali già in vigore, potremmo intervenire regolarizzando o chiudendo circa 2.000 impianti.

Crediamo che poi possa essere utilizzata la chiusura volontaria di alcuni impianti, che magari hanno un erogato modesto, attraverso uno strumento – attivato all'epoca della chiusura forzata di cui parlavo prima – che è noto con il nome di Fondo indennizzi. In questo momento ammonta a 20 milioni di euro, ed è stato finanziato dagli attori della filiera: a nostro avviso, avrebbe una logica incentivare gli impianti di piccole dimensioni a chiudere, facendoli accedere a questo tipo di strumento, rilanciandolo proprio per essi. Quelli interessati sono altri 1.000, quindi con quelli precedentemente citati arriviamo a chiuderne circa 3.000.

Secondo noi ciò non preclude il fatto che qualcuno apra un impianto in un altro posto, ma almeno così si eliminano quelli che producono una

piccola quantità di erogato: ciò dovrebbe portare un beneficio sullo stacco Italia valutabile in circa 0,3 centesimi di euro. Non sarà un risultato significativo, ma contribuisce al raggiungimento di un certo tipo di obiettivo. Ovviamente, là dove su questi impianti vi sono anche attività *non oil*, bisognerebbe fare in modo che la legge consentisse di mantenerle. Oggi l'autorizzazione per le attività *non oil*, che è complementare all'impianto, è legata a quella per la vendita di carburanti; è ovvio che, cadendo l'autorizzazione per la vendita di carburanti, verrebbe meno anche quella per le attività *non oil*. Allora, per realizzare un'incentivazione intelligente, nel caso in cui vi siano, sarebbe opportuno mantenere le attività *non oil*. In questo modo mettiamo nel nostro salvadanaio 0,3 centesimi di euro e ci riduciamo i famosi 3,7 centesimi di euro.

Vi è una necessità più di qualità che di sostanza: bisogna sviluppare le reti a metano e *non oil*, che hanno comunque la possibilità di generare un margine per chi ha la proprietà di un punto vendita stradale. In sostanza, andrebbero sostanzialmente promosse e facilitate le attività *non oil*.

Per quanto riguarda il metano, abbiamo una delle reti più importanti di prodotti ecocompatibili a livello europeo, perché conta 2.500 impianti di GPL e 700 di metano. Quest'ultimo ha potenzialità assolutamente straordinarie, che nell'arco di qualche anno potrebbero portare a triplicare i volumi: questo, ovviamente per chi svolge attività *oil*, potrebbe costituire un'ulteriore opportunità per ammortizzare i costi più rapidamente e ha inoltre un'indubbia valenza sotto il profilo ecologico.

C'è poi un elemento estremamente importante, legato alla maggiore concorrenza, che deve assolutamente passare attraverso la possibilità di rendere il nostro mercato per certi versi più vicino nella gestione alle modalità europee. Come ricordavo prima, oggi abbiamo solo due modalità di gestione degli impianti (quella diretta e quella esclusiva); a nostro avviso questo strumento dovrebbe essere aperto a tutte le possibilità contrattuali. Ovviamente esse dovranno essere discusse tra le organizzazioni sindacali per trovare opportunità non penalizzanti né per la categoria dei gestori né per quella dei proprietari delle autorizzazioni, ma soprattutto ci auguriamo che producano un effetto positivo a valle per il consumatore: l'apertura dei contratti è quindi un elemento essenziale.

Ritengo che il contratto di commissionaria applicato in Europa sia adeguato ad una gestione efficiente del sistema; del resto vi sono anche altre modalità adeguate a farlo (come l'associazione in partecipazione), che magari di volta in volta potrebbe essere più produttivo applicare in un particolare sistema per ottenere maggiori ritorni in termini di efficienza.

In base alle descrizioni che vi ho fornito, riteniamo un errore clamoroso un intervento dirigistico da parte dello Stato nel settore, benché animato dalle migliori intenzioni collaborative, perché non c'è bisogno di una burocratizzazione, che rischierebbe di incidere in maniera vertiginosa sulla formazione del prezzo. Abbiamo gli strumenti necessari; si tratta quindi solamente di cercare con buonsenso quelli che ci mettono nella condizione

di mantenere le valenze del sistema, con buoni risultati in termini di prezzi.

Prima di concludere, scusandomi se mi sono dilungato su questi aspetti che però ritengo importanti per capire il nostro sistema, vorrei accennare brevemente a due specificità. Rispetto al mondo che vi ho appena descritto, caratterizzato da certe modalità di servizio, ne esiste poi un ulteriore, quello degli impianti automatizzati, che oggi sono contingentati e soggetti a regolamentazioni pesanti, perché non sono presidiati (quindi non c'è nessuno fisicamente presente sul posto). Normalmente vengono utilizzati nelle aree montane, dove le comunità hanno bisogno di disporre di un servizio fruibile nelle vicinanze, ma non ci sono né la convenienza né la possibilità di fornire un'apertura presidiata. Si tratta ovviamente di uno strumento delicato: l'automatizzazione esclude la presenza dell'uomo e ciò ha riflessi sul sistema occupazionale.

La quota, che attualmente si aggira intorno al 4 per cento del mercato, a nostro avviso, può essere aumentata e portata al 10 per cento; ciò comporterebbe per il consumatore una riduzione del prezzo di circa 4 centesimi. Ovviamente tutto questo non si rifletterebbe sullo stacco e produrrebbe un vantaggio di 0,4 centesimi (quindi 4 millesimi di euro, che aggiunti ai 3 di prima porta a 7 millesimi).

Abbiamo poi lanciato le pompe bianche che – come ho ricordato poc'anzi – si avvalgono di tutte le valenze del sistema (ossia l'apertura e la libertà del mercato): il prodotto viene acquistato ai migliori prezzi e senza pagare una serie di oneri, come la brandizzazione, che ha inevitabilmente un costo, o le campagne promozionali, di cui nessuno parla, ma che oggi hanno un peso significativo sul carburante in vendita, pari a circa 2 centesimi. Il problema è che quando qualcuno le effettua, gli altri sono costretti a seguirlo e quindi si rischia di rovinare l'efficienza del sistema, e scusatemi se ridicolizzo la cosa, per tornare a casa con un *peluche*.

Facendo leva su questi elementi, vengono prodotte campagne di sconto significative ulteriormente avvantaggiate dal fatto che, dato il prezzo particolarmente accattivante, si «ruba» il venduto agli impianti vicini. Il sistema a pompa bianca, quindi, per poter funzionare deve autoalimentarsi continuamente, incrementando il venduto.

Noi riteniamo che questo fenomeno, che oggi è al 6 per cento, abbia un limite, un punto di rottura, perché non può andare avanti all'infinito. Se ci fossero solo pompe bianche, infatti, il sistema tornerebbe ad essere com'è oggi perché la quantità di prodotto erogato è stabile. Il fenomeno, secondo noi, può arrivare ad un limite del 10 per cento dei volumi complessivi del settore prima di implodere e cominciare a perdere il proprio effetto. Le pompe bianche rendono possibile una riduzione del prezzo per il consumatore che sta tra i 6 e i 10 centesimi di euro, e quindi tra le 120 le 200 vecchie lire.

Ciò vuol dire che questo tipo di metodologia distributiva, che secondo noi arriverà in tempi molto rapidi al 10 per cento, non ha bisogno di essere stimolata, signor Presidente, perché è in atto una vera e propria

rincorsa e anzi tale processo andrebbe forse rallentato perché esiste il rischio che giunga alla fase di implosione.

Il sistema delle pompe bianche può produrre un vantaggio che si traduce sullo stacco Italia, anche per gli effetti calmieranti che ha su tutta la rete. È ovvio, infatti, che se io so che c'è una pompa di questo genere nelle vicinanze, devo fare qualcosa per contenere i prezzi. Noi riteniamo che questo processo possa portare ad una riduzione di un centesimo sullo stacco Italia, quindi possiamo dire di essere arrivati ad 1,7 centesimi sui 3,7 dello stacco, senza contare gli altri effetti positivi del sistema e che il nostro stacco, per i motivi di cui parlavo prima, è sovrastimato per 2 centesimi.

Con questa operazione, noi riteniamo di poter mantenere, con l'aiuto delle istituzioni e di tutti i soggetti della filiera, i punti di forza del nostro sistema e di azzerare, o diminuire di molto, lo stacco Italia. Ciò ha un rilievo e un'importanza significativa soprattutto se messo in relazione al fatto che nell'attuale approccio alla problematica il sistema nel suo insieme viene giudicato negativo quando in realtà, se riflettiamo su quanto è stato detto oggi, è straordinariamente efficiente.

Il nostro sistema sconta e sconterà uno stacco di 1,7 centesimi in più rispetto al sistema europeo, con un erogato che però è la metà. Infatti ogni nostro punto vendita eroga un milione e mezzo di litri contro i 3 milioni dei punti vendita degli altri Paesi europei. Ciò vuole dire che noi, anche se sembrerà assurdo, siamo assolutamente efficienti. Se all'estero avessero questo problema registrerebbero degli stacchi ben più alti del prezzo medio italiano, dato che il sistema è meno virtuoso del nostro.

Vi parlo ora della mia esperienza personale, che credo sia importante. Sono presidente dell'Assopetroli da un anno, ma mi occupo di tutto tranne che di distribuzione di carburanti. Ovviamente dell'associazione fanno parte diverse persone che conoscono questo settore da sempre, perché ci sono cresciuti e vantano competenze straordinarie. Personalmente mi sono avvicinato alla distribuzione da profano, da semplice cittadino e ho riscontrato un settore che anche se può e deve sempre migliorare, ha dei contenuti straordinari. Il consumatore italiano ha la possibilità di scegliere se farsi servire oppure no. Questo è un vantaggio, non una pecca. Noi dobbiamo dare al cliente la stessa possibilità che ha un cittadino tedesco: trovare impianti nei quali può servirsi da solo e risparmiare; ma il servizio che forniamo si traduce in un valore che si riscontra anche nell'ambito occupazionale.

Come ho già detto, in Italia basta percorrere tre chilometri per fare rifornimento, mentre in Francia ne occorrono 40; dunque il nostro sistema ha una capillarità straordinaria. La possibilità di avere a disposizione il prodotto praticamente sotto casa si traduce in un aumento della qualità della vita, oltre che in una diminuzione dei costi economici ed ambientali.

Secondo me, in Italia ricorre spesso l'abitudine di considerare più efficienti gli altri sistemi rispetto al nostro, ma non è questo il caso. Nel nostro settore dobbiamo cercare di lavorare per migliorare, come stiamo già facendo, ma tenendo presente che il cittadino italiano dà valore ai servizi

che gli vengono offerti. Studi non commissionati da noi ma da terze parti, ad esempio da Automobile club d'Italia, dicono che il 50 per cento dei consumatori italiani vuole essere servito alla pompa di benzina, mentre il 70 per cento vuole trovare il distributore sotto casa e non a 40 chilometri di distanza per fare il pieno. Queste valenze vanno premiate. Non va, al contrario, cancellato e devastato un sistema perché non raggiunge un determinato obiettivo. Possiamo però studiare come raggiungerlo e dunque formulare alcune proposte.

Voglio concludere il mio intervento con una riflessione, dato che ho l'opportunità di rendervi edotti delle difficoltà che stiamo vivendo oggi. Il nostro sistema di raffinazione, dalla fine del 2008, si trova in grandissima difficoltà. A breve ci troveremo di fronte a situazioni difficili da gestire perché l'Italia non può più permettersi la raffinazione, sia perché i consumi sono in calo, sia perché esistono Paesi che svolgono lo stesso lavoro a costi inferiori ai nostri. Ciò ovviamente implica una debolezza del sistema sulla quale necessariamente la politica deve riflettere.

Oggi si dovrebbero rivisitare concetti passati, devastanti per noi commercianti che, complessivamente, marginiamo l'1,8 per cento del fatturato che realizziamo. La Robin Hood tax, ad esempio, è stata devastante. Oggi siamo costretti a subire questo tipo di legge pur non avendo i margini per affrontarla o sottostando a vincoli burocratici spaventosi. Coloro che hanno beneficiato della crescita del prezzo del greggio avvenuta nel 2008, oggi soffrono di problemi significativi. Per questo alcune scelte vanno necessariamente riviste.

Pochi giorni fa il Governo ha proposto di innalzare al 3,5 per cento la quota di miscelazione e quindi di *biodiesel* all'interno dei carburanti. Fino all'anno scorso avevamo un contingente agevolato di 250.000 tonnellate, che ora è stato portato a 18.000 tonnellate. Ogni punto di miscelazione corrisponde a 4 millesimi di euro e ciò vuol dire che, per un gioco di differenziali, in questa operazione abbiamo messo altri 4 millesimi che, sommati ai 37 millesimi che già c'erano, ci portano a 41 millesimi: ricordo che nel resto d'Europa la miscelazione viene agevolata completamente. Quindi il nostro sistema, all'interno di quei 37 millesimi, paga anche la miscelazione attualmente per 10 millesimi, e dal 2010 per 14 millesimi oltre alle altre cose a cui ho fatto cenno in precedenza. Dunque oggi ci troviamo ulteriormente penalizzati.

Signor Presidente, credo di aver detto tutto quello che è necessario sapere sul nostro settore. Nella relazione che ho consegnato alla Commissione troverete esposti, in modo più dettagliato, i concetti che ho riferito.

PRESIDENTE. Quando parliamo con le varie organizzazioni della filiera del carburante, troviamo posizioni diverse. Se parliamo con le associazioni dei distributori, come la FAIB (Federazione autonoma italiana benzinai), recepiamo un orientamento, se parliamo con l'Unione petrolifera ci vengono date spiegazioni diverse sui costi finali, riguardanti l'inefficienza del sistema a rete italiano. Voi giustamente difendete questo sistema, raffrontandolo al sistema europeo attraverso parametri corretti.

Avete anche dimostrato che, se si vende meno carburante e si riesce a mantenere identico lo *spread* finale dei costi, vuol dire che si lavora bene o comunque si guadagna meno. Forse hanno ragione i distributori nel dire che la loro percentuale di guadagno è sempre più esigua.

Vorrei capire meglio alcuni aspetti, perché ho avuto l'impressione che alcuni soggetti tocchino troppi ambiti della filiera. Penso ai produttori, che hanno collegamenti con i sistemi della raffinazione, gruppi e partecipazioni nella commercializzazione e che arrivano fino alla distribuzione, perché sono titolari del *brand* e quindi delle aree di servizio e degli impianti. Questa presenza in diversi stadi della filiera comporta sicuramente una posizione dominante. Se dunque le compagnie, che sappiamo non essere molto numerose, decidono che sia opportuno non farsi la guerra, ma mantenere la posizione, tutto il resto del meccanismo viene travolto e triturato. Nella relazione avete sostenuto che i vostri associati sono titolari del 50 per cento dei punti vendita stradali. Ritengo che la restante metà non sia in mano ai pochissimi titolari e agli operatori, ma sia in mano alle compagnie.

FERRARI AGGRADI. È così.

PRESIDENTE. A questo proposito vorrei sapere quanti impianti di raffinazione appartengono alle compagnie.

FERRARI AGGRADI. Temo che in breve tempo neanche le compagnie avranno in mano la raffinazione e che dovremo andare a comprare il prodotto raffinato in Cina o in India. Per quanto riguarda questo profilo c'è tanta disinformazione. Noi dovremmo essere i primi a lamentare una posizione dominante del produttore, ma saremmo assolutamente non corretti se esprimessimo questo tipo di indicazione. Oggi il sistema a monte è assolutamente libero.

PRESIDENTE. Se il sistema a monte è libero come si giustificano, a parità di produzione complessiva e di domanda globale, aumenti come quello registratosi nel 2008, che ha portato il prezzo del greggio da 40 a 140 dollari al barile? Non possiamo dire che siamo in un mercato liberalizzato.

FERRARI AGGRADI. Il problema non sta all'interno, ma al di fuori delle nostre frontiere. Noi però dobbiamo ragionare su come si forma il prezzo guardando al sistema distributivo italiano. Purtroppo, inevitabilmente, abbiamo delle dipendenze dall'estero per alcuni prodotti, che subiscono l'influenza di fattori geopolitici e speculativi. La formazione del prezzo del barile non può dipendere neanche dall'ENI, che pure è il *market leader*.

PRESIDENTE. In questa discussione stiamo rincorrendo delle percentuali ultra-marginali, ragionando di millesimi e di quarte cifre decimali,

per arrivare a un prodotto finale che consenta una miglioria per l'acquirente. Per quanto bravi, ossequiosi ed efficienti in termini di reti e di legislazione possiamo essere, arriveremmo comunque ad un beneficio pur sempre irrisorio rispetto a quello che otterremmo se riuscissimo ad «entrare» nell'altro meccanismo e a trovare qualche formula a monte. Se il problema sta nell'altro meccanismo, noi finiremmo, come si suol dire, per rincorrere il bue fuori dalla stalla.

FERRARI AGGRADI. Il problema è che non abbiamo gli spazi di manovra che stiamo immaginando. Il sistema è già arrivato a quello che possiamo definire «punto corda», ovviamente mantenendo la remunerazione degli investimenti. Per compiere questa analisi dovremmo prendere un riferimento oggettivo a livello europeo, vedendo dove arrivano gli altri sistemi, che hanno dinamiche e caratteristiche diverse e formano il prezzo in maniera differente.

Non possiamo far altro che partire da un dato oggettivo e misurarci su di esso perché stiamo operando, come dice giustamente il Presidente, sulla terza cifra e in alcuni casi persino sulla quarta cifra decimale, visto che il sistema non ha più niente da dare. Possiamo solamente tornare indietro e peggiorare.

Potrei non aver capito la sua domanda, ma mi sembra che lei, signor Presidente, voglia sapere se ci sono dei soggetti che, governando tutta la filiera, hanno la possibilità di formare il prezzo. La risposta è che ciò non può accadere.

PRESIDENTE. Allora gliela formulerò in maniera ancora più diretta, perché il Parlamento è una sede legislativa, dove abbiamo l'opportunità e la possibilità di elaborare proposte radicali in quest'ambito, anche rivoluzionarie, poi da valutare.

Secondo la vostra esperienza di operatori del settore, è possibile pensare ad una normativa che escluda categoricamente la possibilità di essere soggetto economico delle varie fasi (dalla produzione alla raffinazione, passando per la distribuzione fino ad arrivare alla commercializzazione), stabilendo per esempio con una norma di livello nazionale che le Regioni, nel momento in cui staccano le autorizzazioni per le aree e gli impianti, debbano accompagnarle a regole precise? Si potrebbe ipotizzare una regola che preveda che soltanto colui che riceve l'autorizzazione sia il titolare, che però dovrà gestire *in primis* in proprio? Praticamente taglieremmo le gambe alle compagnie che non avranno più la possibilità di influenzare il mercato dall'inizio alla fine, anche se lei sostiene che già non lo fanno più di tanto.

FERRARI AGGRADI. In questo caso tagliereste le gambe al sistema, signor Presidente. Se me lo consente, vorrei che le rispondesse a questa domanda chi vive sulla propria pelle questo tipo di problematica, ossia il Vice presidente che oggi mi accompagna, il dottor Sergio Salsi.

SALSI. Signor Presidente, ho un'azienda abbastanza importante in Emilia Romagna, che è presente in questo sistema da settant'anni. Quando diciamo che il sistema petrolifero è competitivo, non sappiamo però fino a quando lo sarà: oggi lo è, per cui va tenuto sotto osservazione, e lo è perché c'è una pluralità di soggetti, non come accade nel caso del gas o dell'energia elettrica. Vi sono addirittura soggetti, per esempio, che non hanno impianti o distributori stradali, ma si limitano a raffinare e a vendere il loro prodotto a noi.

Tagliare la filiera non vuol dire nient'altro che indebolire il sistema: dal momento che il 50 per cento degli impianti è in mano ai privati, questi cosa possono fare? Convenzionare il proprio impianto con la compagnia petrolifera; avere il proprio marchio e comprare il prodotto dai soggetti che non coprono tutta la filiera (diciamo da Moratti, per fare un nome) o importarlo da dove vogliono. Inibire alle compagnie petrolifere il processo a valle (cioè di avere impianti stradali) vuol dire, pertanto, indebolire il sistema a tal punto da far loro abbandonare anche il mercato.

In quali condizioni rischieremmo di ritrovarci, in questo modo? Avendo vissuto negli anni 1973 e 1979, posso dire che le multinazionali se ne andrebbero, e con loro una sicurezza per il Paese. Il greggio arriva da lì e le raffinerie sono di loro proprietà; non troveremmo imprenditori che possano sostituirle con facilità. Non pensate che, se tagliamo la loro filiera, rimangano solo a raffinare il prodotto, perché invece se ne andrebbero in altri Paesi.

Secondo il mio punto di vista, già è stato fatto molto: in primo luogo, il 50 per cento del sistema non è in mano loro; in secondo luogo, le compagnie petrolifere sono fortemente competitive fra di loro, caratteristica su cui l'*Antitrust* ha inciso. Bisogna quindi prestare attenzione alla delicatezza del sistema energetico, nel quale non si può entrare bruscamente pensando di aver risolto il problema, perché in realtà se ne creano altri più gravi.

PRESIDENTE. Cosa cambierebbe se voi, che ora già gestite il 50 per cento degli impianti, doveste gestirne il cento per cento? Andrebbe in crisi il sistema?

SALSI. Non so se come categoria saremmo in grado di farlo, perché intanto gestire il cento per cento di un sistema significa in definitiva avere i capitali e anche la tecnologia per farlo. La nostra categoria riesce a gestire il 50 per cento del sistema, ma averne il cento per cento implica anche integrarsi ed avere raffinerie, altrimenti sarebbe come avere un sistema distributivo a valle senza avere a monte le sicurezze per poterlo rifornire; questo è il problema.

FERRARI AGGRADI. Oggi c'è un certo equilibrio.

SALSI. Oggi ci troviamo in un mercato equilibrato, in cui le compagnie, pur rimettendoci, tengono aperte le loro raffinerie, vendono un pro-

dotto in maniera concorrenziale e sanno che, se tenessero prezzi troppo alti, faremmo ricorso all'importazione, per cui sono costrette ad abbassarli.

Questa è la verità: il mercato oggi è aperto, ma può darsi che in futuro non sarà sempre così, per cui va sorvegliato. Se venissero a mancare tali peculiarità, bisognerebbe agire, ma finché non si verifica tale condizione, non vedo per quale motivo intervenire. Bisogna fare attenzione però, perché sul mercato vi sono più raffinatori che fanno solo questa attività e hanno strutture e negozi a valle minimali.

PRESIDENTE. Vorrei farle un'ultima domanda prima di lasciare la parola ad altri colleghi che desiderano intervenire. Nella vostra relazione ho letto solo rapidi cenni ad un elemento importante: è stato fatto uno studio delle potenzialità dei biocarburanti in Italia o in Europa? Eventualmente quale percentuale di produzione riusciremmo a coprire con i biocarburanti e i prodotti derivanti da scarti e non soltanto quelli di conversione?

SALSI. Signor Presidente, intanto dobbiamo partire da un presupposto: il cosiddetto biodiesel, cioè il carburante o gasolio ecologico, è un prodotto ecologico in parte – e bisogna vedere fino a che punto – ma soprattutto più caro; costa tanto come il gasolio da autotrazione, ma se è gravato dalle imposte di fabbricazione costa il doppio o il triplo.

Se volessimo fare un paragone fra i due prodotti, potremmo arrivare a consumare in Italia, in tutta Europa o nel mondo, solo gasolio o biodiesel, potendocelo permettere, ma non è così a livello di costi, perché comunque il petrolio rimane sempre l'energia più economica, anche se più inquinante.

Oggi la miscelazione con biodiesel in Europa può raggiungere il 7 o l'8 per cento, causando problematiche sulla qualità del prodotto che devono essere ancora risolte, cosa che sappiamo essere fattibile a livello tecnico.

Ritengo che la strada scelta (ossia la miscelazione, che porta a miscelare biodiesel nei gasoli tradizionali) sia in definitiva la più garantista, perché riduce comunque l'impatto ecologico sui prodotti tradizionali e dà uno sbocco sicuro. Non è detto infatti che, se si producesse solo biodiesel puro vendendolo alle pompe, pur agevolato, il prodotto avrebbe poi grande credibilità presso il consumatore, perché – come ricordavo – sussistono tutti i problemi ad esso collegati. Se però viene miscelato, si può commercializzare con maggior facilità, dal momento che trova un mercato naturale (ma superare il 5 o il 6 per cento sul totale potrebbe portare a mio avviso alcuni problemi irrisolti con riferimento alla qualità).

GRANAIOLA (PD). Signor Presidente, dal momento che come abbiamo detto oggi il sistema bene o male funziona...

FERRARI AGGRADI. Mi permetterei di dire che funziona bene, senatrice Granaiola.

GRANAIOLOLA (PD). A volte sì, a volte no, visto che ci sono distorsioni davvero inconcepibili, come dimostra un esempio relativo al mio territorio che a questo punto colgo l'occasione per citare: nel porto di Viareggio non c'è alcun distributore di benzina, nonostante abbia vocazione di porto turistico.

A mio parere, arrivare ad una razionalizzazione e ad un miglioramento del prezzo tagliando i servizi non è la strada giusta, che invece potrebbe essere la razionalizzazione delle spese pubblicitarie. Questo è veramente il mio pallino: mi piacerebbe fare un'indagine, ma sono convinta che fra i consumatori non sia avvertita in maniera poi così pressante l'esigenza di ricercare una marca piuttosto che un'altra, quanto di fare rifornimento il prima possibile e nel luogo più vicino a casa.

Semmai, devo ricordare, purtroppo anche a me stessa, che occorrerebbe un'incentivazione del *self service*. Personalmente sono parecchio pigra e restia a fare benzina da me, anche per motivi pratici; infatti, non c'è buona comunicazione sul metodo da seguire. Dovrebbe poi essere incentivato il servizio di pagamento con carta di credito, attualmente non universalmente diffuso: spesso la mancanza di moneta crea quelle difficoltà che fanno assistere a scene divertenti, delle quali non sempre sono protagoniste solo le donne, a volte ingiustamente accusate di non essere capaci di fare rifornimento di benzina. In realtà, a mio parere, l'incentivazione del *self service* sarebbe importante.

Vorrei poi ricordare un altro punto con riferimento alla possibilità, di cui ha parlato nella sua relazione, di arrivare alla chiusura di 1.000 impianti. Pensate proprio che funzioni la misura che prevede di lasciare a chi gestisce l'impianto da chiudere almeno la possibilità di continuare ad esercitare la commercializzazione di vari prodotti, piuttosto che il lavaggio delle auto o l'attività del bar? Dato che di solito gli impianti da chiudere si trovano in luoghi difficilmente accessibili, pensate davvero che questo sarebbe un incentivo? Mi permetto di dubitarne.

FERRARI AGGRADI. Senatrice Granaiola, le sue osservazioni sono tutte condivisibili, anche perché stiamo procedendo verso quella direzione, nel senso che stiamo parlando di una chiusura ragionata e razionale. Ovviamente parlavo di impianti di piccole dimensioni, perché chi potrebbe essere incentivato a chiuderne uno non così marginale? Capita però che vicino a impianti così marginali siano poi state realizzate attività che sono diventate le principali, collegate per i retaggi del passato alla licenza sul carburante: eliminare quella licenza vorrebbe dire eliminare anche quella relativa al resto delle attività. Non sto dicendo che questo aiuta, ma se magari qualcuno che svolge un'attività diversa, collaterale, ha delle opportunità perché eliminarle?

Noi non ci stiamo ponendo il problema di chiudere gli impianti, se non quelli marginali oppure incompatibili, come ho detto prima; siamo dell'idea che il servizio debba rimanere e, allo stesso tempo, debba essere potenziato il *self service* per le motivazioni indicate, che sono quelle che abbiamo raccolto attraverso le nostre verifiche ed indagini. La nostra, se

me lo consentite, è una posizione piuttosto equilibrata. Vorremmo cercare di dare al sistema tutte le migliori opportunità per aumentare l'efficienza del servizio anche in termini di prezzo. Questa è la nostra opinione.

GRANAIOLA (PD). Signor Presidente, se me lo permette, vorrei porre una domanda che esula da questo argomento. Dato che abbiamo all'ordine del giorno la discussione del cosiddetto decreto mille proroghe e che la Assopetroli è intervenuta sulla questione «accise zero» sul gasolio per le coltivazioni in serra, vorrei sapere se avete notizie circa questa dia-triba.

FERRARI AGGRADI. Non abbiamo notizie recenti, al di là di un brutto pasticcio tra il Ministero dell'agricoltura e l'Agenzia delle dogane.

GRANAIOLA (PD). È ancora tutto irrisolto.

FERRARI AGGRADI. Se vuole che parli di accise, senatrice Granaiola, potrei diventare un'onda di piena. Mi scusi, signor Presidente, se cambio argomento ma l'occasione è troppo ghiotta e, tra l'altro, so che anche lei ha a cuore le sorti di quei cittadini che per loro sfortuna – o per loro fortuna – abitano le Regioni più fredde del nostro Paese. Oggi questi cittadini, per il gasolio da riscaldamento, che è un bene di prima necessità, pagano 1.100 lire di accise. All'estero si paga un quinto dell'accisa italiana. I cittadini del nostro Paese, invece, devono sottostare a questo onere, tra l'altro per una quantità irrisoria di gasolio, cioè 2 milioni di tonnellate.

Dato che è inevitabile che si discuta sulle agevolazioni per le aree montane o per chi non può accedere al metano, sarebbe il caso di azzerare le accise, o quanto meno di portarle allo stesso livello degli altri combustibili, snellendo questa burocrazia soffocante. Vi chiedo scusa, ma in questo momento si sta sfogando il cittadino, prima che il presidente dell'associazione.

GRANAIOLA (PD). Ho toccato un nervo scoperto.

FERRARI AGGRADI. Effettivamente da tempo ci stiamo esaurendo in iniziative di questo tipo che non vanno mai a buon fine, forse per paura o per distrazione. Non si riesce a trovare la giusta accoglienza da parte delle istituzioni. Vi sono delle iniziative che produrrebbero effetti positivi perché lascerebbero il denaro nelle tasche del cittadino, una delle problematiche che oggi si dovrebbe cercare di favorire, e non produrrebbero danni al sistema, ma non vengono intraprese. Spero di poter tornare un giorno in questa sede per discutere di questi argomenti.

PRESIDENTE. Dovremmo trovarci in Commissione finanze per discutere di questi argomenti. Per vostra conoscenza, provengo da una provincia montana dove le problematiche della metanizzazione sono molto

sentite e dove il trasporto di gasolio da riscaldamento ha ancora un impatto importante, tanto più sulle attività economiche perché crea un *gap* soprattutto con l'Austria che invece ha defiscalizzato il settore.

Devo dire che, ad onor del vero, un vostro associato, Cristoforetti, si è attivato in mille modi per risolvere il problema e le Commissioni bilancio e finanze della Camera se ne sta occupando proprio in questo periodo.

FERRARI AGGRADI. Lo so perché ne stiamo seguendo i lavori con grande attenzione.

SALSI. Signor Presidente, lei parlava prima della possibilità di tagliare la filiera, da cui potremmo anche trarre alcuni vantaggi. Tenga presente, però, che questo non succede nel resto dell'Europa. Fate attenzione perché potremmo avere anche dei vantaggi, ma c'è il rischio che tagliando la filiera si blocchi il sistema. In Europa questo non succede e un motivo ci sarà. Studiate bene questa possibilità prima di metterla in atto.

PRESIDENTE. La mia domanda era d'obbligo, proprio perché prima di fare qualunque passo è opportuno valutare se questi percorsi, apparentemente asettici e produttivi, non comportino invece dei rischi. Verificheremo se, come dite voi, è meglio mantenerci in linea con il resto dell'Europa o se magari esiste la possibilità che l'Italia abbia individuato una soluzione, una chiave di volta che è il caso di sperimentare per vedere cosa accade, ponderando comunque ogni scelta perché si tratterebbe di operazioni che dovrebbero essere condivise anche a livello economico dal Governo.

Ringrazio il presidente Ferrari Aggradi ed i suoi collaboratori per il contributo offerto ai lavori della Commissione.

Dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 15,30.

