



FEDERDISTRIBUZIONE
LE AZIENDE DELLA DISTRIBUZIONE MODERNA

Le Associazioni aderenti a FEDERDISTRIBUZIONE :

| | |
|---------|--|
| ADA | (Associazione Distributori Associati) |
| ADIS | (Associazione Distribuzione Ingrosso a Self-Service) |
| AIF | (Associazione Italiana del Franchising) |
| AIRAI | (Associazione Imprese Retailers Alimentari Italiane) |
| AIRES | (Associazione Italiana Retailer Elettrodomestici Specializzati) |
| ANCIDIS | (Associazione Nazionale Commercio Imprenditoriale al Dettaglio e Imprese Specializzate non Food) |
| ANVED | (Associazione Nazionale Vendite a Distanza) |

Settore dei carburanti

Proposte Federdistribuzione

Aprile 2011

SETTORE DEI CARBURANTI

PROPOSTE FEDERDISTRIBUZIONE

Premessa

Il mercato della distribuzione dei carburanti in Italia presenta ancora differenze di prezzo rispetto alle realtà di altri Paesi europei. Queste differenze rappresentano un costo aggiuntivo per consumatori e imprese, riducendo il potere d'acquisto dei primi e la competitività delle seconde. La loro eliminazione è un obiettivo condiviso che va perseguito con la massima determinazione.

Secondo Federdistribuzione le iniziative da mettere in atto a questo fine devono ricondursi all'introduzione di una maggiore concorrenza sul mercato, essendo questa realtà ancora dominata da pochi operatori integrati verticalmente.

Solo con l'ingresso di nuovi operatori efficienti e con un serio processo di ammodernamento della rete esistente si riuscirà ad ottenere quella riduzione di prezzo medio di vendita che potrà riallineare l'Italia agli altri Paesi!

Le proposte e le osservazioni che Federdistribuzione avanza sono quindi orientate in questo senso, sollecitando l'intervento istituzionale affinché si indirizzi nel creare le condizioni migliori per promuovere la concorrenza nel mercato, eliminando i vincoli che ancora esistono alla libertà d'impresa e favorendo la trasparenza della comunicazione nei confronti dei consumatori.

Il nostro auspicio è che in questa scelta

- ciascuno sia messo di fronte alle proprie responsabilità e sia chiamato ad assumere impegni precisi, in ogni caso orientati alla ricerca di efficienza, senza dover necessariamente sempre contare sul sostegno economico proveniente da altri (ad esempio nel caso delle chiusure degli impianti "incompatibili");
- si sia sempre ispirati ad una maggiore apertura del mercato: la concorrenza è infatti lo strumento in grado di portare quella efficienza necessaria per raggiungere i risultati di azzeramento del differenziale di prezzo con gli altri Paesi europei, senza che siano necessari interventi che appesantiscano i costi degli operatori (come il fondo per la razionalizzazione della rete);
- non venga ostacolato l'ingresso di nuovi operatori in grado di portare benefici significativi per i consumatori (è il caso dell'intervento sulle regioni per abolire le normative che impongono l'obbligo del metano e/o GPL per i nuovi impianti);
- Si persegua un principio di costante ammodernamento della rete distributiva, favorendo la commercializzazione dei prodotti non oil e la selfizzazione degli impianti, prevedendo anche l'utilizzo delle apparecchiature self-service pre-pay negli ore diurne di apertura dell'impianto, quando vi è la costante presenza di un operatore;

- si valutino con attenzione iniziative solo apparentemente a favore dei consumatori ma in realtà in grado di nascondere insidie che potrebbero addirittura portare a risultati opposti rispetto a quelli perseguiti dall'intero impianto di interventi proposto (blocco dei listini consigliati e dei prezzi in salita per una settimana e arrotondamento dei prezzi al centesimo).

Nell'arco degli ultimi mesi vi sono state da parte del Governo delle proposte di intervento normativo e dei documenti di sintesi dei lavori del Tavolo della filiera dei Carburanti. A nostro parere l'elaborato più compiuto è il testo dal quale dovrebbe derivare il prossimo atto legislativo dell'Esecutivo è l'originale Schema di Disegno di Legge Annuale per il Mercato e la Concorrenza predisposto nel mese di luglio del 2010. Appare un testo equilibrato e realmente indirizzato ad un'apertura del mercato, che prefigura le modalità per rompere alcuni meccanismi consolidati che ancora pesano sulle inefficienze del settore, prima che venisse modificato e fortemente depotenziato in fasi successive a seguito delle pressioni di altri soggetti e operatori della filiera.

Le proposte

1) Rispettare lo spirito della legge 133/2008, che recepiva le osservazioni mosse dalla Commissione Europea, eliminando le nuove disposizioni regionali relative all'obbligo di installazione di gas metano e/o GPL in ogni nuovo impianto.

Nonostante la motivazione addotta dalle Regioni sia quella relativa alla volontà di promuovere la diffusione di carburanti eco-compatibili a tutela dell'ambiente, e pur condividendo Federdistribuzione questi obiettivi, dobbiamo evidenziare come in questo caso non siamo di fronte ad un intervento finalizzato a promuovere un comportamento virtuoso da parte di tutti i soggetti, bensì all'introduzione di un vero e proprio obbligo reso esplicito solo nei confronti di una parte dei potenziali operatori del mercato, cioè quelli che vogliono entrarvi, realizzando in questo modo una discriminazione di fatto.

In questo senso si è anche più volte espressa l'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato, con un ultimo pronunciamento in data 30 settembre 2010.

Infatti:

- l'erogazione di GPL e gas metano prevede stringenti norme di sicurezza, tra le quali distanze tra gli elementi pericolosi e le attività pertinenti l'impianto. In tal modo viene reintrodotta un vincolo sulle superfici minime;
- l'installazione del gas metano e/o GPL richiede costi per l'impianto molto superiori rispetto ad uno che ne sia privo, costi dovuti alla maggiore superficie richiesta, alla sua realizzazione e alla sua gestione; con gli investimenti aggiuntivi avremo costi di struttura superiori del 100-150%. Anche i costi di funzionamento subirebbero fortissimi aumenti a causa degli elevati costi fissi derivanti dal presidio di personale previsto dalle leggi sulla sicurezza anche per i format self-service nell'arco dell'intera giornata

(24h/24h). Stimiamo di avere costi di funzionamento aggiuntivi nella misura del 50-75%.

L'obbligo inciderebbe sul prezzo alla clientela in una misura aggiuntiva non inferiore a 3-3,5 € cent per ogni litro di erogato di qualsiasi prodotto, creando una netta disparità fra nuovi impianti ed impianti esistenti e penalizzando i clienti.

- per quanto riguarda il metano, per questioni di fattibilità e di gestione economica, gli impianti non possono che essere localizzati nei pressi dei metanodotti. Così nuovi vincoli sulle scelte di localizzazione sono introdotti; in questo senso sarebbe fondamentale che venissero previste deroghe per i nuovi impianti troppo lontani dai metanodotti.
- infine bisogna considerare che nel caso di erogazione di GPL o gas metano, per poter utilizzare la modalità self service, è necessario che presso l'impianto sia presente personale addetto in grado di intervenire tempestivamente in caso di emergenza. In mancanza di ciò il rifornimento self service non è consentito.

Peraltro questi ulteriori obblighi per i nuovi operatori e gli aggravii di costo si realizzano in un momento nel quale vi è ancora grande incertezza su quale possa essere il vero futuro a tutela dell'ambiente per quanto riguarda il trasporto, risultando, ad esempio, in forte crescita gli investimenti nell'ambito della propulsione elettrica dei veicoli, soluzione del tutto ignorata in tutte le più recenti normative regionali e che invece potrebbe rappresentare una valida alternativa, guardando al futuro, al gas metano e al GPL!

Il nostro auspicio è che per fornire questo indirizzo alle Regioni si utilizzi la medesima forma impiegata nella legge 133/2008, cioè quella che, facendo capo alla potestà legislativa dello Stato, richiami i "principi generali in materia di tutela della concorrenza e livelli essenziali delle prestazioni ai sensi dell'art. 117 della Costituzione", mettendo così le Regioni nelle condizioni di doversi adeguare ai principi stabiliti centralmente.

2) Promuovere una razionalizzazione della rete, agendo in due direzioni:

- favorire un complessivo ammodernamento delle strutture, facendo sì che rimangano sul mercato solo impianti in grado di affrontare le nuove sfide. Occorre quindi incentivare la selfizzazione; favorire la vendita dei prodotti non oil; togliere ogni barriera all'apertura di nuovi impianti per forza di cose più efficienti di quelli attuali.
- irrigidire i controlli per portare alla chiusura degli impianti "incompatibili", lavorando con gli enti locali affinché impongano quella che si riferisce alla cosiddetta "incompatibilità assoluta" e creino un serio sistema di verifica per quanto riguarda le "incompatibilità relative", per essere certi che vengano effettivamente realizzati gli interventi di adeguamento degli impianti per i quali

i comuni hanno dato le deroghe, la cui mancata realizzazione dovrebbe portare necessariamente alla chiusura.

Ovviamente queste cessazioni d'attività non devono rappresentare alcun costo né per lo Stato né per gli altri operatori del mercato. Non si capisce infatti perché la chiusura di questi impianti "fuorilegge" e in gran parte inefficienti, che se costantemente aperti contribuiscono ad innalzare prezzi e i costi per la collettività, dovrebbe essere in qualche modo aiutata dal punto di vista finanziario, avendo già essi usufruito di consistenti vantaggi nel poter continuare l'attività nonostante le condizioni fuori norma. Il rifinanziamento di un fondo per la razionalizzazione della rete attraverso un contributo di ogni operatore in base al proprio erogato finirebbe invece per penalizzare i più efficienti, quelli che sono più in grado in questo momento di contribuire all'obiettivo finale di ridimensionamento del prezzo finale per il consumatore. Verrebbe quindi a configurarsi come una sorta di tassa sull'efficienza. Federdistribuzione è quindi contraria al rifinanziamento del fondo.

- 3) Incentivare la selfizzazione degli impianti** e quindi della rete distributiva complessiva. Fondamentale è estendere la possibilità di installare e poter utilizzare il prepagato self, rendendolo possibile anche nelle ore diurne laddove fosse limitato a quelle notturne. Infatti bisogna sottolineare che ormai molte regioni (Lombardia, Liguria, Marche, ecc.) hanno regolamentato specificatamente la materia, prevedendo il divieto dell'impiego delle apparecchiature self-service pre-pay nelle ore di apertura dell'impianto, nonostante venga comunque garantita la presenza costante del personale per l'assistenza al cliente. La possibilità di utilizzo della formula self service pre-pay consentirebbe inoltre l'apertura di impianti anche in piccoli Centri Commerciali, che non avrebbero spazi per sostenere un impianto con un self service assistito, con ciò contribuendo anch'essi alla riduzione dei prezzi di vendita.
- 4) Favorire la commercializzazione di prodotti "non oil".** All'estero queste merceologie rappresentano una parte significativa dei profitti dei gestori/proprietari degli impianti, mentre in Italia la loro diffusione è ancora limitata, anche a causa di vincoli normativi.
- 5) Liberalizzare gli orari di apertura.** Ciascuno deve avere la possibilità di tenere aperto l'impianto sulla base delle esigenze dei propri clienti. Per quanto riguarda la GDO l'orario di apertura dell'impianti di carburanti, per riuscire a fornire un buon servizio ai consumatori, deve essere quello del Centro Commerciale di riferimento. Occorrerebbe quindi, almeno, rendere ovunque gli orari delle pompe di benzina allineati a quelli del commercio.
- 6) Favorire l'installazioni di sistemi di pagamento elettronico**, finalizzata anche ad accrescere la sicurezza dei gestori degli impianti: minor utilizzo del contante contribuirebbe infatti ad abbassare il rischio di rapine, obiettivo che potrebbe

essere perseguito anche facilitando finanziariamente l'installazione di telecamere. Da questo punto di vista fondamentale sarebbe riuscire ad ottenere una riduzione delle commissioni, promuovendo a questo scopo un tavolo con MSE, ABI, proprietari degli impianti, rappresentanti dei centri servizi e dei gestori.

7) Favorire Semplificazioni burocratiche

- Favorire l'introduzione del "Silenzio assenso" da parte degli enti di amministrazione locale per evadere le richieste di apertura. È un principio di efficienza amministrativa che, laddove già applicato (Regione Lombardia), ha portato ad una notevole velocizzazione nelle procedure con significativi risparmi di tempi e costi e quindi benefici per l'intero sistema.
- Informatizzazione dei registri UTF (Ufficio Tecnico delle Finanze). Questo consentirebbe maggiore precisione nella registrazione delle operazioni e un notevole risparmio di tempo.
- possibilità di esercizio provvisorio, con apertura al pubblico,
 - dopo aver effettuato il collaudo metrico pre apertura da parte di ditte qualificate e certificate per questa operazione, salvo eventuale successiva verifica,
 - dopo aver effettuato il collaudo tecnico da parte di un professionista certificato, in attesa di collaudo definitivo da parte degli Enti ufficiali preposti.
- sostituzione della licenza di esercizio rilasciata dalla Agenzia delle Dogane con una comunicazione di inizio attività supportata da documenti di autocertificazione da parte dell'operatore, con la sua conseguente assunzione di ogni responsabilità. Si tratta del modello già in uso per la apertura dei negozi di vicinato. Anche in questo caso si abbrevierebbero i tempi senza perdere nulla in relazione alla sicurezza degli impianti, che potrebbero comunque essere controllati successivamente.
- competenza esclusiva del Ministero degli Interni per le norme di sicurezza (distanze da impianti pericolosi, ecc), evitando ulteriori interventi su questa materia da parte degli enti locali, che complicano il quadro complessivo di riferimento su un tema che non dovrebbe avere difformità regionali.
- maggiore coordinamento fra le norme regionali e le norme di sicurezza (per es. oggi alcune Regioni impongono gli impianti fotovoltaici per i nuovi impianti, mentre i Vigili del Fuoco li bocciano in quanto pericolosi).

Osservazioni

Prezzi e loro blocco settimanale alla crescita

Il meccanismo prevede che non sia possibile da parte degli operatori che forniscono carburanti aumentare i propri listini prezzi consigliati prima di sette giorni dall'ultimo aumento. Contestualmente il prezzo alla vendita praticato negli impianti ed esposto non può essere variato in aumento per almeno sette giorni. Esso può tuttavia essere diminuito, ad esempio attraverso l'utilizzo di sconti.

Il pericolo, in un meccanismo di questo tipo, è che il prezzo di listino (e quindi il prezzo di vendita) sia costantemente tenuto "un po' più alto del dovuto" proprio perché nell'arco della settimana non può essere adeguato a eventuali aumenti della materia prima. Si rischierebbe cioè di "anticipare" gli aumenti, anziché "ritardarli" come sarebbe nello spirito del provvedimento. Il risultato per il consumatore sarebbe naturalmente negativo rispetto alla situazione attuale.

Un altro rischio da evitare è che si arrivi ad una sorta di "listino fisso settimanale", per il quale, una volta definito il prezzo di listino consigliato ad esempio il lunedì, questo rimarrebbe invariato per tutta la settimana, potendo scendere il prezzo per il consumatore solo attraverso gli sconti praticati dai gestori, ma mai per una riduzione dei listini stessi. In questo modo si creerebbe un fortissimo vantaggio competitivo a favore delle compagnie e dei loro esercizi nei confronti degli altri impianti gestiti, come è il caso molte volte nella GDO, in "cobranding". Se infatti si verificasse una riduzione del prezzo del petrolio nell'arco della settimana e questo non si traducesse in una riduzione dei listini, negli impianti gestiti dalle compagnie il prezzo al pubblico potrebbe diminuire dal giorno stesso del calo della materia prima senza intaccare i margini, mentre negli impianti della GDO in cobranding per diminuire i prezzi di vendita e quindi sostenere la concorrenza si dovrebbero diminuire i margini, restando il prezzo di listino praticato dalle compagnie bloccato fino al lunedì successivo.

Un aspetto di comunicazione. Se uno degli obiettivi è facilitare la comprensione delle politiche di prezzi al consumatore, sorgono numerosi interrogativi sulla gestione della comunicazione del prezzo stesso. Cosa indicare nei cartelli? Il prezzo della settimana che non può salire e lo sconto eventualmente praticato oppure il prezzo netto di vendita? Dovrà esistere una regola comune per tutti o ciascuno gestisce il proprio tipo di comunicazione?

Non sono problemi marginali, perché già ora c'è confusione e molto spesso lo sconto indicato non si capisce a cosa si riferisca: non esiste un prezzo di riferimento esposto oggettivamente riscontrabile e non è di dominio pubblico il prezzo consigliato dalle compagnie; siamo al limite della pubblicità ingannevole...

Questi aspetti devono essere affrontati e risolti, indipendentemente dalla questione del blocco al rialzo settimanale, e la nostra indicazione è che si debba privilegiare il prezzo netto di vendita.

Prezzi alla vendita indicati in centesimi. Questa misura creerebbe enorme confusione nel consumatore e non si capisce a cosa dovrebbe servire. Ovunque in Europa i prezzi sono espressi e comunicati in millesimi e mai, in base alla nostra esperienza, è nata una protesta da parte di qualche cliente. Inoltre su mercati a marginalità così ridotta tutte le transazioni nella filiera avvengono con più decimali (fino a 6) e sulle pompe il prezzo rimarrebbe espresso in millesimi. Come dovrebbe quindi avvenire l'arrotondamento? Sempre a favore del consumatore? E chi sarebbe disposto a rimetterci i millesimi persi? Non sembra plausibile che i gestori possano permetterselo e di certo le compagnie non saranno favorevoli. Infine, sempre per le caratteristiche di questo mercato e ipotizzando un arrotondamento al centesimo più vicino, un prezzo espresso con due decimali appiattirebbe in modo incomprensibile la

concorrenza. Non è pensabile infatti che un prezzo di 1,374 € e uno di 1,366 € siano entrambi arrotondati a 1,37 €!

In conclusione la strada del listino e del prezzo bloccato nella crescita per una settimana, con i suoi provvedimenti correlati legati all'espressione dei prezzi in centesimi e alla gestione degli sconti in comunicazione, appare molto complessa con addirittura dei rischi di poter ottenere un risultato opposto rispetto al desiderato calmieramento dei prezzi e all'eliminazione della cosiddetta "doppia velocità".

Non appare quindi per noi un percorso da intraprendere.