

LE NOSTRE TASCHE

Reggio

Il costo del carburante

«La geopolitica non ci dà certezze

Serve un confronto»

Andrea Salsi, presidente Scat e vicepresidente Assopetroli Settore Rete: «Per il ruolo che abbiamo sul territorio, il nostro margine è pochissimo. Teniamo aperti distributori in perdita in aree fragili come l'Appennino»

di Gabriele Gallo

Costi dei carburanti. Andrea Salsi, presidente della Scat, l'azienda reggiana di petroli che viaggia verso il secolo di attività, intervista sull'argomento.

Presidente Salsi, partiamo dal tema del momento, l'abbassamento dei prezzi alla pompa avviato unilateralmente da Eni a cui si sono accodate varie compagnie. Lei, che è anche vicepresidente di Assopetroli Settore Rete, come la vede?

«Di per sé esprimo apprezzamento ma vi è la necessità di estendere tali benefici all'intera filiera. Attualmente, infatti, gli sconti applicati sui distributori delle compagnie non vengono trasferiti al mercato all'ingrosso, da cui si riforniscono autotrasporto, agricoltura, industria, pesca e cantieristica. È una lacuna da sanare, anche perché la mancata estensione della misura rischia di generare gravi distorsioni concorrenziali e fenomeni di dumping a danno degli operatori indipendenti, tra cui noi, che rappresentano oltre il 52% degli impianti».

La vostra esigenza più urgente?

«Come Scat e Assopetroli chiediamo al Governo l'apertura di un tavolo di confronto con tutti gli attori della filiera energetica per individuare soluzioni condivise».

In attesa di questo quale è la scelta di Scat in tema di prezzi?

«Difendere al meglio la nostra clientela e i nostri gestori, avvicinandoci e, ove possibile, allineandoci, alle politiche di altre compagnie che tuttavia generano una perdita secca e ingente per tutti gli operatori che non possono contare sugli ampi margini della raffinazione».

Nell'attuale situazione cosa determina il prezzo dei carburanti, c'è un minimo di stabilità?

«Solo per la parte legata alle tassazioni: accise e Iva, che incidono sul prezzo alla pompa per circa il 50%. Se non ci fossero il diesel si venderebbe la metà del prezzo indicato nei distributori. L'altra metà invece è estremamente fluttuante, cambia quasi ogni giorno e chiaramente è dovuto alle tensioni geopolitiche e in parte anche alle speculazioni».

Tra la chiusura dello stretto di Hormuz e la guerra in Ucraina, più la situazione in medioriente, c'è solo da scegliere...

«Questo insieme di eventi ha spinto i Paesi orientali, Cina in testa con economia in grande espansione, a procurarsi il greggio sul mercato europeo. Poiché loro si possono permettere di pagarlo molto di più, per la legge della domanda e dell'offerta i costi sono schizzati alle stelle».

Quanto sono aumentati per le compagnie come la vostra negli ultimi anni?

«Dal 2022, anno dello scoppio della guerra in Ucraina, oltre il 20%, più l'inflazione e il fatto che, per conseguenza, aumen-

tano anche Iva e accise e la situazione è chiara».

E se si aggiunge il guadagno delle compagnie petrolifere, povero cittadino...

«Siamo un po' dei capri espiatori. Io le parlo di Scat: anche per il radicamento e la funzione che abbiamo sul territorio, per scelta aziendale il nostro margine è di pochi centesimi su ogni litro».

Come riuscite a reggere la concorrenza di marchi più potenti?

«Restando sempre aggiornati dal punto di vista tecnologico, tagliando alcuni costi di filiera, accontentandoci di margini di guadagno inferiori rispetto ad altri con prezzi più competitivi ma puntando sul volume dei litri di vendita. Poi conta la presenza di una rete di distributori capillare, ma in un'area ben precisa. Inoltre il fatto di avere anche una funzione sociale, mantenendo



Andrea Salsi, presidente di Scat e vicepresidente di Assopetroli Settore Rete

LA SOCIETÀ REGGIANA

In provincia gestisce quasi il 70% degli impianti

La Scat (Società Carburanti Affini e Trasporti) è stata fondata nel 1933 da Narsete Salsi. L'attuale presidente, Andrea Salsi, rappresenta la quarta generazione della famiglia alla guida dell'azienda reggiana.

Nel 1985 nasce Cis Nord, per gestire direttamente gli impianti di distribuzione del gruppo, dal 2008 contraddistinti dal marchio Ego.

Secondo gli stessi vertici aziendali, Scat intende coniugare «affidabilità e innovazione» affinché preservino «esperienza e amore per il territorio», nell'ottica di un'«energia responsabile» che accompagni il cliente verso la «libertà di muoversi, produrre e godersi la vita».

La rete distributiva è diffusa soprattutto in Emilia Romagna e Lombardia, con quasi il 70% degli impianti nel reggiano.

Per un totale di 65 stazioni di servizio, per 120 milioni di litri erogati. La vendita all'ingrosso è trainata dal gasolio per autotrazione (90 milioni di kg all'anno) e da quello agricolo (40 milioni) più la benzina (30 milioni).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Si è smesso di raffinare in proprio: quando in Italia si faceva esportavamo addirittura all'estero

