

ENRICO BOMBELLI

IL PREZZO CHE NON TORNA

DALLA GUERRA AL DISTRIBUTORE
CHI PAGA DAVVERO IL CARBURANTE

*Più trasparenza
per un'Italia
più competitiva
Enrico Bombelli*

Un'inchiesta economica e sindacale
su come si forma il prezzo,
chi ci guadagna, chi ci rimette
e cosa può cambiare.

PETROLIO
FISCALITÀ
INDUSTRIA
DISTRIBUZIONE
LAVORO
PMI
EUROPA



Benzina

2,00

Diesel

1,93

GPL

0,78

DATI
CONFRONTI
TESTIMONIANZE
PROPOSTE



INFORMARE
PER TUTELARE
IL LAVORO
E LE IMPRESE

OSSERVATORIO PMI 2.0

Petrolio, benzina, fisco e filiera: viaggio dentro il costo che pagano imprese, lavoratori e famiglie

Reportage economico-sindacale

Enrico Bombelli

Segretario Generale — Conflombardia

PREMESSA

Perché questo libro

Questo libro nasce da una domanda semplice, che lavoratori, famiglie e piccoli imprenditori si pongono ogni volta che si fermano davanti a un distributore: perché il prezzo del carburante sembra seguire una logica così difficile da comprendere? Tra il valore del petrolio e il numero mostrato sul display esiste una distanza che troppo spesso viene spiegata con formule rapide e contrapposte.

L'obiettivo non è indicare un colpevole prima di avere ricostruito i fatti. È seguire il prezzo lungo tutta la filiera, distinguendo il greggio dal prodotto raffinato, i costi industriali e distributivi dalla fiscalità, i margini lordi dai profitti reali. Soltanto separando questi elementi è possibile capire dove si formano gli aumenti, con quali tempi arrivano alla pompa e quali componenti richiedono maggiore trasparenza.

Per Conflombardia questa non è una discussione astratta. Il carburante incide sul reddito disponibile di chi deve spostarsi per lavorare e sulla competitività delle PMI che utilizzano mezzi, effettuano consegne o garantiscono servizi sul territorio. Quando quel costo cresce senza essere compreso, la pressione si trasferisce sui bilanci familiari, sui margini aziendali, sugli investimenti e, infine, sul lavoro.

Il libro nasce quindi per offrire uno strumento di lettura e di controllo. Non promette risposte facili, ma un metodo verificabile: raccogliere i dati, confrontare fonti diverse e seguire ogni passaggio fino all'ultimo centesimo. Perché un prezzo trasparente non è soltanto più comprensibile: è anche la condizione per assumere decisioni pubbliche e private più giuste.

Indice

Capitolo 1 — Il prezzo sul display

Capitolo 2 — Il barile che tutti guardano

Capitolo 3 — Il viaggio invisibile dal petrolio al serbatoio

Capitolo 4 — Dentro due euro di benzina

Capitolo 5 — Agosto, il mese che non torna

Capitolo 6 — Chi guadagna davvero?

Capitolo 7 — Il razzo e la piuma

Capitolo 8 — Il costo nascosto del lavoro

Capitolo 9 — La PMI paga due volte

Capitolo 10 — Italia ed Europa

Capitolo 11 — Quello che chiediamo

Epilogo — Seguire il centesimo

Il prezzo sul display

Ci sono questioni economiche che entrano nella vita quotidiana senza bisogno di essere spiegate da un economista, perché si manifestano direttamente nel gesto più semplice e ripetuto. Il prezzo dei carburanti è una di queste. Non serve conoscere l'andamento del Brent, il cambio euro-dollaro o la composizione fiscale del litro per rendersi conto che qualcosa è cambiato: basta fermarsi a un distributore, osservare il prezzo esposto e fare un rapido calcolo mentale. Quando la benzina si muove intorno ai due euro al litro, un pieno da cinquanta litri significa una spesa prossima ai cento euro e, per una famiglia che utilizza l'auto ogni giorno, per un lavoratore che percorre decine di chilometri per raggiungere il posto di lavoro o per una piccola impresa che utilizza più mezzi, quella cifra smette rapidamente di essere un dettaglio e diventa una componente stabile del proprio bilancio.

È proprio da questa osservazione elementare che abbiamo deciso di partire, perché negli ultimi mesi si è creata una distanza evidente tra ciò che il cittadino sente raccontare sull'andamento del petrolio e ciò che continua a leggere sui display dei distributori. Il Brent, dopo i livelli molto elevati raggiunti durante la primavera, nel corso dell'estate ha registrato una riduzione significativa, pur mantenendo una forte volatilità. Nel mese di agosto si è mosso su valori sensibilmente inferiori rispetto ai picchi precedenti, mentre in Italia il prezzo della benzina self è rimasto attorno alla soglia dei due euro al litro. Messi uno accanto all'altro, questi due dati producono inevitabilmente una domanda, ma sarebbe sbagliato trasformare subito quella domanda in una conclusione.

È proprio questo il punto dal quale un'inchiesta deve differenziarsi dalla polemica. Dire che il petrolio è sceso e che, di conseguenza, la benzina avrebbe dovuto diminuire nella stessa proporzione sarebbe un ragionamento troppo semplice e tecnicamente scorretto, perché il petrolio greggio non diventa carburante senza passare attraverso una lunga sequenza di trasformazioni economiche e industriali. Tra il prezzo del barile e quello che compare sul distributore intervengono la raffinazione, le quotazioni internazionali dei prodotti finiti, il cambio valutario, il trasporto, la logistica, il sistema distributivo, i margini industriali, le accise e l'IVA. Ognuna di queste componenti può muoversi in direzione diversa e con tempi differenti, ed è proprio questa sovrapposizione a rendere il prezzo finale molto meno intuitivo di quanto possa sembrare.

Il problema, quindi, non è dimostrare che esista necessariamente qualcuno che trattiene una differenza tra il ribasso del greggio e il prezzo della benzina. Sarebbe una tesi troppo facile da scrivere e altrettanto facile da contestare. Il problema vero è capire come si forma quel prezzo e quanto pesa ciascun passaggio della filiera. In altre parole, il valore che leggiamo alla pompa deve essere scomposto, perché solo dopo aver separato la componente internazionale, quella industriale e quella fiscale possiamo stabilire se il comportamento del mercato sia coerente oppure se esistano ritardi, rigidità o anomalie che meritino un approfondimento.

Per chi osserva il fenomeno dal punto di vista delle imprese e del lavoro, questa distinzione non è accademica. Il carburante è uno di quei costi che si trasferiscono rapidamente da un settore all'altro. Una piccola impresa che effettua consegne, un artigiano che utilizza quotidianamente un furgone, una società di servizi che muove personale e mezzi, un'impresa di vigilanza, un tecnico che percorre centinaia di chilometri ogni settimana o un lavoratore che non dispone di alternative realistiche all'automobile subiscono tutti, con intensità diverse, la stessa dinamica. Quando il prezzo cresce, la spesa aggiuntiva viene assorbita prima dai margini aziendali o dal reddito familiare e poi, quando non è più assorbibile, finisce inevitabilmente per trasferirsi sul costo dei servizi, sulle merci, sulla capacità di investimento o sulla qualità della vita.

È anche per questo che il tema dei carburanti non può essere confinato alla semplice discussione automobilistica. Per un lavoratore il costo necessario per raggiungere il posto di lavoro è una parte concreta del rapporto tra stipendio nominale e reddito realmente disponibile. Se la retribuzione resta invariata mentre aumenta il costo della mobilità, il potere d'acquisto si riduce anche senza che sulla busta paga cambi una sola cifra. Per una piccola impresa il ragionamento è speculare: se crescono i costi di mobilità, trasporto e servizio, diminuiscono le risorse che possono essere destinate agli investimenti, alla formazione, all'occupazione e agli aumenti retributivi. In questo senso, il prezzo alla pompa finisce per collocarsi in uno spazio nel quale la questione imprenditoriale e quella sindacale non sono contrapposte, perché entrambe subiscono gli effetti di una struttura di costo che incide direttamente sulla competitività e sul reddito.

L'interrogativo che guida questo reportage nasce quindi da una constatazione molto concreta: se il mercato internazionale del petrolio può registrare riduzioni significative senza che il consumatore percepisca un effetto altrettanto evidente sul prezzo finale, occorre ricostruire ciò che avviene tra quei due estremi. Non per attribuire responsabilità in anticipo, ma per stabilire quale componente assorba le variazioni, quanto incidano le decisioni fiscali, quale ruolo abbiano le quotazioni dei prodotti raffinati e quanto rapidamente gli aumenti e i ribassi si trasmettano lungo la filiera.

È da questo punto che inizia l'inchiesta. Nei capitoli successivi seguiremo il prezzo in senso inverso rispetto a come lo incontra il consumatore: partiremo dal distributore e risaliremo verso il prezzo industriale, la fiscalità, il raffinato e infine il greggio, cercando di ricostruire con i dati ciò che normalmente resta nascosto dentro un unico numero esposto sul bordo della strada. Solo allora sarà possibile stabilire se quel prezzo sia semplicemente il risultato di una struttura complessa oppure se, in alcuni passaggi, vi siano meccanismi che meritano una domanda ulteriore.

Il punto, quindi, non è sostenere in partenza che il prezzo non torni. Il punto è stabilire che cosa debba tornare perché quel prezzo possa essere spiegato fino all'ultimo centesimo, e soprattutto se l'attuale sistema consenta davvero a cittadini, lavoratori e imprese di comprendere con sufficiente trasparenza come si forma una delle voci di costo più pervasive dell'economia reale.

Il barile che tutti guardano

Quando il prezzo della benzina torna a salire, il primo numero che finisce nei titoli dei giornali è quasi sempre quello del petrolio. Il barile diventa il termometro attraverso il quale si prova a spiegare tutto il resto, e per il lettore il ragionamento sembra naturale: se il greggio aumenta, aumenterà anche il carburante; se il greggio diminuisce, prima o poi dovrebbe diminuire anche il prezzo alla pompa. È un'associazione comprensibile, perché il petrolio è il punto di partenza materiale della filiera, ma è anche il primo luogo nel quale una lettura troppo rapida rischia di portarci fuori strada. Il Brent è un riferimento fondamentale per comprendere il mercato internazionale, non è però il prezzo della benzina che viene caricata nelle autobotti, né quello del prodotto che arriva al distributore, e soprattutto non contiene le altre componenti che, in Italia, concorrono a formare il prezzo finale pagato dal consumatore.

Per questo abbiamo scelto di non utilizzare il Brent come una prova, ma come l'inizio di una ricostruzione. Nei primi otto mesi del 2026 il mercato ha mostrato una volatilità che, osservata mese per mese, racconta molto bene quanto sia pericoloso fotografare una sola giornata e trasformarla in una spiegazione generale. Secondo la serie Europe Brent Spot Price FOB dell'Energy Information Administration statunitense, nelle settimane di marzo il Brent è passato da valori medi poco superiori agli 85 dollari fino a oltre 111 dollari al barile, mentre tra la fine di marzo e l'inizio di aprile le quotazioni giornaliere hanno superato più volte quota 120, raggiungendo nella prima parte di aprile livelli ancora più elevati. A giugno la traiettoria si è rovesciata e, tra la fine del mese e i primi giorni di luglio, il greggio è tornato nell'area dei 70 dollari; successivamente ha recuperato, con oscillazioni marcate, per assestarsi in agosto su medie settimanali comprese indicativamente tra 87,86 e 94,20 dollari al barile. Questa sequenza non descrive un mercato lineare, ma una materia prima sottoposta a continue revisioni delle aspettative, a shock geopolitici, variazioni dell'offerta, domanda internazionale e movimenti finanziari.

Il punto più interessante, tuttavia, emerge quando si confronta la primavera con la fine dell'estate. La media mensile del Brent di aprile era pari a circa 117,29 dollari al barile; quella di agosto si collocava a circa 91,08 dollari. La differenza è superiore al venti per cento e, vista da sola, potrebbe indurre a chiedersi perché un calo di quella dimensione non venga riconosciuto con altrettanta evidenza dal consumatore italiano. È esattamente la domanda che ci siamo posti anche noi, ma prima di trasformarla in un giudizio occorre ricordare che tra quei due numeri manca quasi tutta la filiera. Il confronto è utile per individuare una distanza da spiegare, non per stabilire automaticamente l'esistenza di un'anomalia.

Il primo elemento che manca è il cambio. Il petrolio internazionale è quotato in dollari, mentre il consumatore italiano paga in euro. Un movimento del Brent può quindi essere amplificato oppure attenuato dall'andamento del rapporto tra le due valute. Non si tratta di un dettaglio tecnico riservato agli operatori finanziari: per un raffinatore o un importatore europeo il costo effettivo della materia prima dipende dal prezzo espresso in dollari e dal numero di euro necessari per acquistare quei dollari. In una fase nella quale il greggio diminuisce ma l'euro si indebolisce, una parte del beneficio può essere ridotta già prima che il prodotto entri nel processo industriale; al contrario, un euro più forte può rendere meno pesante un aumento del barile. Se questo passaggio non viene considerato, il confronto tra quotazione internazionale e prezzo italiano nasce già incompleto.

Il secondo elemento, ancora più importante, è che le raffinerie non vendono barili di Brent agli automobilisti. Comprano greggio, lo trasformano e producono benzina, gasolio e numerosi altri derivati che hanno mercati e quotazioni proprie. La benzina finita può quindi muoversi in misura diversa rispetto al petrolio da cui deriva, perché il suo prezzo incorpora disponibilità delle raffinerie, manutenzioni, capacità produttiva, domanda stagionale, scorte, costi energetici e rapporti tra domanda e offerta del singolo prodotto. È qui che il percorso dell'inchiesta deve abbandonare la scorciatoia del barile e cominciare a seguire il prodotto raffinato. Nel mercato europeo e mediterraneo le quotazioni dei prodotti finiti rappresentano un riferimento molto più vicino alla componente industriale dei carburanti rispetto alla semplice quotazione del greggio, ed è su questo passaggio che si misura una parte decisiva della trasmissione del prezzo.

C'è poi un problema di tempi, che spesso scompare nella discussione pubblica. Il petrolio può cambiare prezzo oggi, mentre la benzina che si trova oggi nelle cisterne di un distributore è il risultato di acquisti, raffinazioni, contratti, trasporti e consegne avvenuti in momenti precedenti. La filiera non reagisce come un display elettronico collegato in tempo reale a una borsa internazionale. Esistono scorte, cicli di approvvigionamento, tempi logistici e politiche commerciali che introducono ritardi. Questo non significa che ogni ritardo sia automaticamente giustificato, né che il consumatore debba accettare qualsiasi differenza temporale come inevitabile; significa però che, se vogliamo verificare seriamente la velocità con cui aumenti e diminuzioni vengono trasferiti alla pompa, dobbiamo lavorare su serie temporali coerenti e confrontare ciò che avviene a monte con ciò che accade a valle dopo un intervallo realistico.

È proprio su questo terreno che nasce una delle domande più delicate dell'intero lavoro. Nella percezione comune esiste da anni l'idea che gli aumenti arrivino rapidamente e i ribassi con maggiore lentezza, un comportamento che nella letteratura economica viene spesso descritto con l'immagine del cosiddetto fenomeno *rockets and feathers*, il razzo e la piuma. Sarebbe molto facile utilizzare questa espressione come una conclusione, perché è intuitiva e comunica immediatamente un sospetto diffuso. In questa inchiesta, però, verrà trattata esclusivamente come un'ipotesi da verificare. Per stabilire se nel periodo osservato esista davvero un'asimmetria bisognerà confrontare, con la stessa frequenza temporale, greggio, cambio, raffinato, componente industriale e prezzo finale, misurando non soltanto quanto cambia ciascun valore, ma anche dopo quanti giorni la variazione si manifesta lungo la catena. Solo allora si potrà dire se l'impressione del consumatore trova conferma nei numeri oppure se viene spiegata da altri fattori.

Il terzo elemento che rende il Brent insufficiente riguarda la stessa struttura industriale europea. Il prezzo del greggio è globale, ma la capacità di raffinazione, la disponibilità dei prodotti e i costi logistici hanno una dimensione regionale. Eventi che interessano una raffineria, un porto, una rotta commerciale o una determinata area di approvvigionamento possono modificare il costo della benzina e del gasolio anche quando il prezzo internazionale del petrolio non registra movimenti equivalenti. La stessa Commissione europea, attraverso il *Weekly Oil Bulletin*, separa sistematicamente i prezzi dei prodotti petroliferi con e senza imposte e raccoglie informazioni sulla fiscalità, proprio perché il prezzo al consumo è il risultato di più livelli e non può essere ricondotto a un'unica quotazione di mercato.

Questo passaggio è fondamentale anche per evitare una seconda semplificazione, opposta alla prima. Se il Brent non spiega da solo la benzina, non significa che la materia prima sia irrilevante. Il greggio rimane uno dei principali fattori di costo e le sue variazioni condizionano l'intera catena, ma il loro effetto deve essere seguito attraverso le trasformazioni successive. Il metodo corretto non consiste quindi nell'escludere il barile dall'analisi, bensì nel collocarlo al posto giusto: come primo anello di una sequenza che deve essere completata prima di arrivare al giudizio sul prezzo finale.

Nel nostro caso il dato di aprile e quello di agosto rappresentano una buona dimostrazione di questo metodo. Vedere il Brent medio passare da circa 117,29 a 91,08 dollari al barile pone una domanda legittima, perché si tratta di una variazione consistente. Ma la risposta non può essere cercata direttamente nel display del distributore. Occorre verificare che cosa sia accaduto nello stesso periodo al cambio euro-dollaro, alle quotazioni della benzina raffinata nel Mediterraneo, al prezzo industriale italiano, alle accise e all'IVA. Soltanto mettendo in fila queste grandezze potremo capire quanta parte della riduzione del greggio sia arrivata alla componente industriale, quanta sia stata compensata da altri fattori e quale ruolo abbia avuto la fiscalità nella distanza tra mercato internazionale e prezzo percepito dal consumatore.

La scelta di procedere in questo modo è anche una scelta sindacale, prima ancora che editoriale. Quando si parla di costi che incidono sul reddito dei lavoratori e sulla competitività delle piccole imprese, la semplificazione può diventare pericolosa perché rischia di indirizzare la protesta verso il bersaglio sbagliato e, nello stesso tempo, di lasciare indisturbati eventuali meccanismi che meritano davvero attenzione. Una rappresentanza responsabile non ha bisogno di inventare un colpevole per rendere forte una posizione; ha bisogno di sapere dove si forma il costo, quali componenti possono essere governate e quali dipendono invece da mercati internazionali sui quali il singolo Paese ha margini limitati. Solo distinguendo questi livelli è possibile formulare proposte che non siano dichiarazioni di principio ma strumenti verificabili.

Per questo il barile che tutti guardano resterà nella nostra tabella e nel nostro racconto, ma non sarà mai utilizzato come scorciatoia. Da qui in avanti la nostra ricostruzione si sposterà sul tratto meno visibile del percorso, quello che trasforma il greggio in carburante e che spesso resta fuori dal dibattito pubblico. È lì, tra il costo della materia prima e il prodotto finito, che comincia davvero il viaggio invisibile del prezzo; ed è lì che dovremo entrare nel prossimo capitolo se vogliamo capire perché, quando arriviamo davanti al distributore, la cifra che leggiamo sul display può raccontare una storia molto diversa da quella che avevamo immaginato osservando soltanto il prezzo di un barile di petrolio.

Fonti di riferimento del capitolo: U.S. Energy Information Administration, Europe Brent Spot Price FOB (serie giornaliera, settimanale e mensile); Commissione europea, Weekly Oil Bulletin e note metodologiche sui prezzi dei prodotti petroliferi. Dati Brent citati: aprile 2026 media mensile circa 117,29 \$/barile; agosto 2026 circa 91,08 \$/barile; medie settimanali di agosto 87,86–94,20 \$/barile. Consultazione: settembre 2026.

Il viaggio invisibile dal petrolio al serbatoio

Se il barile è il numero che apre quasi ogni discussione sul prezzo dei carburanti, la parte più importante della storia comincia proprio nel momento in cui quel barile smette di essere greggio e diventa materia per una filiera industriale. È qui che la percezione comune tende a perdere il filo, perché il passaggio dal petrolio alla benzina non avviene attraverso una semplice conversione matematica. Non esiste un rapporto fisso per cui a una determinata diminuzione del Brent corrisponda automaticamente una riduzione identica alla pompa. Esiste invece una sequenza di trasformazioni fisiche, commerciali e finanziarie, ciascuna con un proprio costo, un proprio mercato e tempi propri. È questa sequenza che dobbiamo attraversare se vogliamo capire davvero come si forma il prezzo finale.

Una raffineria non acquista un barile per trasformarlo interamente in benzina. Il greggio viene separato, convertito e trattato in impianti complessi che producono contemporaneamente benzina, gasolio, jet fuel, GPL, nafta e numerosi altri prodotti. La resa dipende dalle caratteristiche del greggio, dalla configurazione tecnica dell'impianto, dalle specifiche ambientali richieste e dalla domanda dei diversi prodotti. Un greggio più pesante o con maggiore contenuto di zolfo richiede lavorazioni più complesse; alcune miscele finite necessitano di componenti aggiuntivi e processi specifici. Per questo il costo della benzina non può essere ricavato dividendo semplicemente il valore del barile per i litri contenuti: tra l'ingresso del greggio e l'uscita del carburante esiste un'attività industriale vera, capital intensive, che consuma energia, utilizza impianti, immobilizza scorte e reagisce alle condizioni di mercato.

Il passaggio decisivo, per chi vuole seguire il prezzo con rigore, è quindi spostare lo sguardo dal greggio al prodotto raffinato. I mercati dei carburanti hanno quotazioni proprie, diverse da quelle del petrolio, e queste quotazioni possono muoversi con intensità e tempi differenti. Quando una raffineria entra in manutenzione, quando un impianto si ferma improvvisamente, quando

aumentano le esportazioni verso un'altra area geografica, quando le scorte si riducono oppure la domanda cresce rapidamente, il prezzo della benzina finita può aumentare anche senza un movimento analogo del Brent. Al contrario, una fase di buona disponibilità del prodotto o di domanda debole può attenuare gli effetti di un greggio più caro. È per questo che, in un'inchiesta seria, il prodotto raffinato deve diventare uno dei principali anelli di controllo e non una nota tecnica lasciata ai margini.

FIGURA 1 — LA FILIERA DEL PREZZO

DAL BARILE AL DISPLAY

Il prezzo finale nasce da passaggi diversi: confonderli significa attribuire la causa al soggetto sbagliato.



Schema di lettura: i passaggi non equivalgono a quote di profitto. Ogni componente risponde a dinamiche e tempi differenti.

Nel mercato europeo e mediterraneo questo passaggio è particolarmente importante perché l'Italia non è un sistema isolato. Raffinerie, depositi, importazioni, esportazioni e operatori commerciali si muovono dentro un mercato interconnesso, nel quale il valore del prodotto finito viene influenzato dalle quotazioni regionali e internazionali. Il prezzo che arriva a un deposito italiano porta quindi con sé non soltanto ciò che è accaduto al petrolio, ma anche ciò che è accaduto alla benzina come merce autonoma. La differenza tra il valore del greggio e quello dei prodotti raffinati viene spesso osservata attraverso i cosiddetti crack spread, indicatori che aiutano a leggere quanto il mercato remunera la trasformazione industriale. Non sono la misura del profitto netto di una compagnia, perché dentro quella differenza esistono costi operativi, energia, manutenzione, investimenti e molte altre voci, ma consentono di comprendere se in una determinata fase il segmento della raffinazione stia esercitando una pressione maggiore o minore sul prezzo finale.

Qui emerge un primo elemento che spesso scompare nel dibattito pubblico. Quando si parla di 'margine industriale' si rischia di utilizzare una sola parola per fenomeni differenti. Il prezzo industriale rilevato nei bollettini, il margine di raffinazione, il margine della compagnia petrolifera, quello della rete e quello effettivo del gestore non sono la stessa cosa. Confonderli significa attribuire automaticamente a un soggetto una quota di prezzo che in realtà comprende più passaggi e più operatori. Nel libro manterremo questa distinzione in modo rigoroso, perché se vogliamo arrivare a stabilire chi incide sul prezzo dobbiamo evitare di trasformare una categoria statistica in un profitto presunto. Una parte fondamentale dell'inchiesta sarà proprio capire come il valore si distribuisce tra raffinazione, commercializzazione, trasporto, rete e vendita al dettaglio.

Dopo la raffinazione entra in gioco la logistica, altro segmento che il consumatore difficilmente percepisce quando guarda il display. Il carburante deve essere stoccato, movimentato, eventualmente miscelato con componenti previsti dalle specifiche normative, trasportato ai depositi e infine consegnato ai punti vendita. In alcuni casi il percorso è relativamente diretto, in altri attraversa più terminali e operatori. Le condizioni del mercato locale, la distanza dai depositi, la dimensione della rete, il volume venduto da un impianto e la concorrenza presente sul territorio possono produrre differenze di prezzo anche tra distributori collocati a pochi chilometri di distanza. È la ragione per cui, accanto alla media nazionale, sarà necessario osservare anche il comportamento territoriale e la differenza tra rete ordinaria, autostrade, impianti indipendenti e circuiti cosiddetti extra-rete.

Anche il tempo diventa una variabile economica. Il prezzo del greggio può cambiare in una seduta, quello del prodotto raffinato reagire rapidamente sui mercati all'ingrosso, mentre il carburante già acquistato e presente nei depositi o nelle cisterne è stato valorizzato in un momento precedente. Allo stesso modo, le politiche commerciali degli operatori non necessariamente modificano il listino nello stesso istante e con la stessa ampiezza. Per questo un confronto corretto non deve limitarsi a mettere sulla stessa riga il Brent del giorno e la benzina dello stesso giorno. Occorre costruire finestre temporali, verificare i ritardi e osservare se le variazioni vengono trasferite con comportamenti differenti a seconda che siano positive o negative. È in questa parte della ricostruzione che potremo verificare, più avanti, se la percezione del cosiddetto 'razzo e piuma' abbia un fondamento nei dati italiani oppure se il fenomeno sia spiegato soprattutto da altri elementi della filiera.

A complicare ulteriormente il quadro c'è il cambio euro-dollaro. Il petrolio e molti prodotti energetici vengono quotati in dollari, mentre i costi che interessano cittadini e imprese italiane sono espressi in euro. Una discesa del Brent può quindi essere parzialmente neutralizzata da un indebolimento dell'euro, così come un rafforzamento della moneta europea può amplificare il beneficio di una riduzione internazionale. Se vogliamo confrontare correttamente i diversi mesi del 2026, non basterà osservare il valore in dollari al barile: dovremo convertirlo e verificare quanto sia realmente variato il costo espresso nella valuta con cui opera il mercato italiano. È un passaggio meno immediato da raccontare, ma necessario per impedire che un confronto apparentemente evidente produca una conclusione sbagliata.

C'è poi una dimensione legata alle scorte e alla sicurezza degli approvvigionamenti. Petrolio e carburanti non vengono prodotti e consumati nello stesso istante. Le scorte servono a garantire continuità al sistema, ma rappresentano anche capitale immobilizzato e possono attenuare o ritardare la trasmissione delle oscillazioni di mercato. In una fase di tensione internazionale, operatori e raffinatori possono trovarsi a ricostituire inventari a prezzi più elevati; in una fase di calo, parte del prodotto disponibile può essere stata acquistata quando le quotazioni erano ancora superiori. Questo non giustifica qualsiasi ritardo né dimostra l'assenza di anomalie, ma spiega perché il prezzo al consumo non possa essere valutato come se l'intera filiera acquistasse ogni mattina il greggio necessario per vendere la benzina dello stesso pomeriggio.

Per le imprese questa complessità non attenua il problema, anzi lo rende più importante. Una PMI non può sospendere una consegna perché il mercato dei raffinati è volatile, né un'impresa di servizi può rinviare un intervento aspettando che il cambio diventi favorevole. La filiera trasferisce al sistema produttivo un prezzo già formato, mentre l'azienda deve decidere se assorbirlo, ribaltarlo sul cliente o ridurre altrove i costi. È precisamente in questo passaggio che una variabile energetica diventa una variabile di competitività. Più il meccanismo di formazione del prezzo è difficile da leggere, più diventa difficile anche programmare acquisti, preventivi, contratti e politiche di mobilità aziendale. Per un'associazione che rappresenta imprese e guarda contemporaneamente alla tutela del lavoro, chiedere trasparenza non significa pretendere un prezzo amministrato, ma poter distinguere le variazioni inevitabili da quelle che meritano di essere spiegate.

Il percorso che seguiremo nel libro sarà quindi più vicino a una contabilità della filiera che a una polemica sul caro benzina. Metteremo in sequenza il costo del greggio, il cambio, la quotazione del prodotto raffinato, il prezzo industriale rilevato, la fiscalità e il prezzo finale, cercando per ogni passaggio di utilizzare la fonte più appropriata e di dichiarare quando un valore sia ufficiale, quando derivi da un'elaborazione e quando provenga invece da un soggetto di categoria. Questa distinzione sarà essenziale soprattutto quando entreremo nella parte più delicata, quella dei margini, perché soltanto una ricostruzione trasparente della metodologia permette di confrontare dati prodotti da soggetti diversi senza attribuire loro un significato che non hanno.

Arrivati a questo punto, il viaggio dal barile al serbatoio appare già molto diverso dall'immagine semplificata con cui normalmente viene raccontato. Il petrolio resta fondamentale, ma dopo il greggio esiste un secondo mercato, quello dei prodotti raffinati; dopo quel mercato esiste una rete fisica che immagazzina e distribuisce il carburante; su questa rete si innestano costi commerciali e margini; e soltanto successivamente entra in modo pienamente visibile la componente fiscale che analizzeremo nei capitoli successivi. Il prezzo alla pompa è il risultato finale di questa stratificazione. Se vogliamo capire perché in alcuni momenti sembra allontanarsi dal movimento del barile, non dobbiamo scegliere quale anello accusare prima di averlo misurato. Dobbiamo fare l'operazione opposta: ricostruire il percorso, eliminare le scorciatoie e verificare, passaggio dopo passaggio, dove ogni centesimo cambia valore e perché.

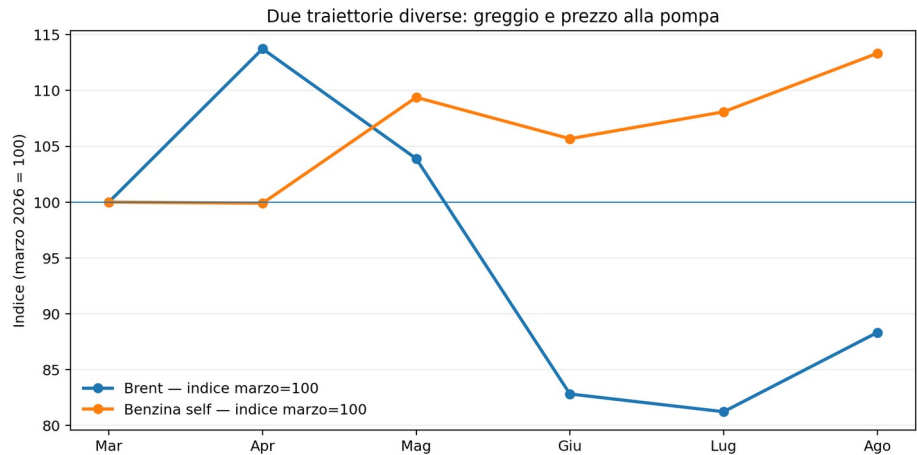
Fonti di riferimento del capitolo: U.S. Energy Information Administration, *Gasoline Explained e Refining Crude Oil*; U.S. EIA, *What Drives Petroleum Product Prices*; Commissione europea, *Weekly Oil Bulletin* e note metodologiche. Nel libro i dati italiani saranno integrati con MASE/SISEN e con fonti di settore esplicitamente qualificate come tali.

Dentro due euro di benzina

Arrivati al distributore, tutta la complessità descritta nei capitoli precedenti scompare dentro un unico numero, quello che il consumatore vede sul display e che viene normalmente letto come se rappresentasse il prezzo della benzina in senso assoluto. In realtà quel numero è il punto terminale di una somma nella quale convivono componenti di natura profondamente diversa. Una parte riflette il valore industriale del prodotto e quindi incorpora, con tutte le mediazioni già viste, greggio, raffinazione, logistica, distribuzione e dinamiche commerciali; un'altra parte nasce invece direttamente dalle scelte fiscali dello Stato, attraverso l'accisa e l'IVA. Separare queste grandezze non è un esercizio contabile, ma il passaggio indispensabile per evitare che un aumento o una diminuzione venga attribuito al soggetto sbagliato.

Il 2026 è particolarmente utile per osservare questo meccanismo perché, nel giro di pochi mesi, non si è mosso soltanto il mercato petrolifero. È cambiata anche la componente fiscale e questo ha prodotto una combinazione che, vista soltanto dalla pompa, rischia di sembrare contraddittoria. Tra aprile e agosto il Brent medio è passato da 117,29 a 91,08 dollari al barile, una riduzione superiore al ventidue per cento, mentre il prezzo medio della benzina self italiana è passato da circa 1,764 a circa 2,001 euro al litro. La tentazione sarebbe fermarsi qui e sostenere che il ribasso della materia prima non sia arrivato al consumatore. Ma quando il prezzo viene scomposto la fotografia cambia in modo sostanziale, perché nello stesso intervallo la componente al netto delle imposte resta sostanzialmente vicina ai livelli di aprile, mentre l'accisa aumenta in misura rilevante.

FIGURA 2 — GREGGIO E POMPA, MARZO–AGOSTO 2026



Letture: indici con marzo=100 consentono di confrontare grandezze espresse in unità diverse senza un doppio asse. Il valore della benzina di agosto è la ricostruzione ponderata già dichiarata nella metodologia del libro.

Questa differenza è il primo risultato realmente importante della nostra ricostruzione. Non dimostra che la filiera industriale sia irrilevante, né che ogni movimento del prezzo possa essere spiegato dal fisco, ma impedisce di utilizzare il confronto tra Brent e pompa come prova sufficiente di una distorsione commerciale. Per capire cosa sia accaduto occorre guardare contemporaneamente almeno tre numeri: il valore del greggio, il prezzo della benzina al netto delle imposte e il carico fiscale applicato al litro. Solo mettendoli nella stessa sequenza temporale diventa possibile distinguere ciò che appartiene al mercato da ciò che deriva da una decisione pubblica.

Tabella 1 — Composizione media mensile della benzina self in Italia e Brent, marzo–agosto 2026

Mese	Brent medio \$/barile	Benzina media €/l	Accisa €/l	IVA €/l	Netto imposte €/l
Marzo	103,13	1,76546	0,56967	0,31836	0,87743
Aprile	117,29	1,76366	0,47290	0,31804	0,97272
Maggio	107,14	1,93113	0,62290	0,34824	0,95999
Giugno	85,40	1,86567	0,62290	0,33643	0,90634
Luglio	83,76	1,90820	0,66806	0,34410	0,89604
Agosto	91,08	2,00070	0,67290	0,36078	0,96702

Nota metodologica: Brent = media mensile Europe Brent Spot Price FOB, U.S. EIA. Benzina = media nazionale self-service e relativa scomposizione fiscale. Per marzo-luglio sono utilizzati i dati mensili di lavoro MASE/SISEN; il valore di agosto (2,00070 €/l, accisa 0,67290, IVA 0,36078, netto imposte 0,96702) è una ricostruzione ponderata sulle rilevazioni settimanali MASE disponibili nel mese. Deve quindi essere letto come elaborazione dell'Osservatorio, non come valore mensile ministeriale direttamente pubblicato.

La sequenza mensile consente di vedere con maggiore chiarezza ciò che il singolo rifornimento non può raccontare. A marzo il prezzo medio della benzina era poco superiore a 1,765 euro al litro, con una componente fiscale complessiva vicina a 89 centesimi; ad aprile, nonostante il Brent raggiungesse la media più alta del semestre, la benzina restava quasi invariata perché l'accisa era stata ridotta. Nei mesi successivi il quadro cambia ancora: il greggio scende fortemente tra maggio e luglio, mentre la componente fiscale viene progressivamente riportata verso valori più elevati. In agosto, con il Brent a 91,08 dollari, il prezzo medio della benzina supera la soglia dei due euro e l'accisa arriva a 0,67290 euro al litro.

Il confronto tra aprile e agosto è probabilmente quello che rende più evidente la necessità di separare le componenti. Il Brent diminuisce di oltre il ventidue per cento e il prezzo finale alla pompa aumenta di oltre il tredici per cento, ma il prezzo al netto delle imposte passa da 0,97272 a 0,96702 euro al litro, quindi rimane sostanzialmente stabile, con una lieve diminuzione. La parte che cambia in modo più netto è l'accisa, che passa da 0,47290 a 0,67290 euro al litro. Si tratta di venti centesimi per ogni litro, prima dell'effetto dell'IVA sul prezzo complessivo. Su un pieno da cinquanta litri il solo differenziale di accisa tra quei due mesi equivale a dieci euro. È un ordine di grandezza che consente di capire immediatamente quanto una scelta fiscale possa modificare il prezzo percepito anche quando la componente industriale non cresce nella stessa direzione.

Questo dato richiede però una precisazione che consideriamo essenziale. Il prezzo al netto delle imposte non coincide con il guadagno di chi vende carburante. Dentro quella voce restano il costo del prodotto raffinato, il trasporto, lo stoccaggio, gli obblighi di miscelazione, i costi della rete, la remunerazione dei diversi operatori e i margini commerciali. Presentare quei novantasette centesimi come se fossero un margine sarebbe un errore grave e renderebbe vulnerabile l'intera inchiesta. Il nostro obiettivo, al contrario, è procedere per sottrazioni successive, chiedendoci quale parte di quella componente sia spiegata dal prodotto e quale dalla struttura industriale e distributiva.

La stessa cautela va applicata alla fiscalità. Dire che oltre un euro di un litro può essere costituito da imposte non significa automaticamente sostenere che le accise debbano essere eliminate, perché quelle entrate fanno parte del bilancio pubblico e qualsiasi proposta seria deve indicare anche la sostenibilità finanziaria delle proprie richieste. Significa però riconoscere che, quando si discute di caro carburanti, non è corretto rappresentare la tassazione come una variabile marginale. In alcuni mesi del 2026 la variazione fiscale ha avuto un peso tale da modificare radicalmente il segnale che arrivava al consumatore, fino a far apparire il prezzo finale in aumento mentre il greggio si trovava molto al di sotto dei livelli primaverili.

Dal punto di vista sindacale questa distinzione ha conseguenze precise. Un lavoratore non paga il Brent, non acquista un contratto futuro e non può proteggersi dal rischio di cambio; paga il prezzo finale. Allo stesso modo una piccola impresa che utilizza quotidianamente mezzi propri non può separare nella propria contabilità operativa l'accisa dalla componente industriale: entrambe diventano costo. Ma nel momento in cui si deve individuare una risposta politica o contrattuale, sapere da quale parte nasca l'aumento diventa decisivo, perché non si può chiedere a un gestore di correggere una decisione fiscale, così come non si può utilizzare il fisco come spiegazione universale quando sono le quotazioni del raffinato o i margini industriali a muoversi.

C'è inoltre un effetto meno immediato che riguarda l'IVA. Essendo applicata sul prezzo che incorpora anche l'accisa, la variazione delle altre componenti modifica automaticamente anche il gettito IVA per litro. Questo meccanismo fa sì che l'aumento di una componente a monte abbia una seconda conseguenza sul prezzo finale. Per il consumatore si tratta di un'unica cifra, ma per chi vuole verificare la formazione del prezzo è necessario mantenere separate le due imposte, perché hanno natura e modalità di calcolo differenti.

La tabella di questi sei mesi non chiude quindi il caso, ma modifica la domanda iniziale. Se ci fossimo fermati alla relazione tra Brent e benzina avremmo raccontato una storia apparentemente semplice: il petrolio scende e la pompa sale. Dopo aver separato il prezzo industriale dalla fiscalità sappiamo invece che quella frase, pur descrivendo correttamente due movimenti, non ne spiega la relazione. Una parte importante della distanza osservata tra aprile e agosto nasce dal ripristino dell'accisa; la componente al netto delle imposte, presa nel suo complesso, non mostra la stessa crescita del prezzo finale. Resta però ancora da capire come sia composta quella quota industriale e soprattutto se, nei passaggi più rapidi del mercato, aumenti e ribassi vengano trasferiti con la stessa velocità.

È su questo punto che il reportage deve mantenere la propria indipendenza. Se i dati indicheranno che in un determinato periodo il fisco ha spiegato la parte principale dell'aumento, lo diremo senza forzare il risultato. Se emergeranno ritardi nella trasmissione dei ribassi, margini anomali o divergenze non giustificate dal raffinato e dal cambio, dovranno essere documentati con la stessa precisione. La posizione sindacale che intendiamo costruire non può dipendere dalla convenienza di una tesi, perché lavoratori e imprese hanno bisogno di sapere quale leva sia realmente responsabile di un costo prima di chiedere che quella leva venga modificata.

Dentro due euro di benzina, dunque, non c'è un'unica storia. C'è il mercato internazionale, c'è l'industria, c'è la rete distributiva e c'è lo Stato. La vera trasparenza non consiste nell'espone soltanto il prezzo finale, ma nel rendere comprensibile la sequenza attraverso la quale quel prezzo si forma. Per questo la tabella che accompagna il capitolo non deve essere letta come una graduatoria dei responsabili, ma come la prima mappa del problema. Nel capitolo successivo utilizzeremo agosto come caso di studio, ricostruendo il mese più recente attraverso le rilevazioni disponibili e verificando se ciò che accade dentro la media mensile trova conferma anche nell'andamento delle settimane.

Fonti di riferimento del capitolo: U.S. Energy Information Administration, Europe Brent Spot Price FOB; Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (SISEN), prezzi mensili carburanti e metodologia delle medie nazionali; Commissione europea, Weekly Oil Bulletin. Elaborazioni percentuali: Osservatorio PMI 2.0 - Conflombardia.

Agosto, il mese che non torna

Agosto è il mese nel quale la nostra inchiesta smette di essere una ricostruzione generale e diventa un caso concreto. È il mese più vicino al lettore, quello nel quale i prezzi sono ancora nella memoria di chi ha fatto rifornimento, ma è soprattutto il mese nel quale la distanza tra ciò che accade sui mercati internazionali e ciò che compare sul display del distributore diventa abbastanza evidente da meritare una verifica puntuale. Non perché agosto contenga da solo la prova di un'anomalia, ma perché riunisce nello stesso periodo un Brent molto più basso rispetto ai livelli della primavera, una benzina italiana che torna a superare mediamente la soglia dei due euro al litro e una componente fiscale ormai ricostituita su livelli sensibilmente superiori a quelli della fase emergenziale.

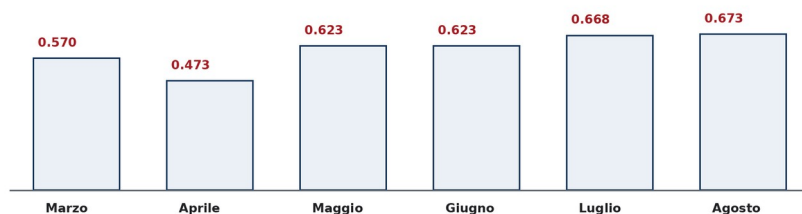
La prima precauzione metodologica è evitare di scegliere due giorni convenienti e costruire intorno a essi una tesi. Un mercato volatile può produrre differenze molto grandi anche nell'arco di poche sedute e il confronto tra un massimo e un minimo selezionati ad arte racconta più la volontà di chi scrive che il fenomeno osservato. Per questo abbiamo preferito partire dalle medie mensili e poi verificare ciò che accade all'interno del mese. La serie EIA mostra che nelle quattro settimane concluse il 7, 14, 21 e 28 agosto il Brent europeo ha registrato medie rispettivamente pari a 87,86, 92,51, 94,20 e 89,73 dollari al barile. Non si tratta quindi di un mercato immobile: il petrolio risale nella parte centrale del mese e successivamente arretra, ma resta comunque su livelli nettamente inferiori rispetto ai valori raggiunti in aprile.

La media mensile utilizzata nella nostra tabella, 91,08 dollari al barile, sintetizza questa oscillazione e permette il confronto con i mesi precedenti. Ad aprile la media era stata di 117,29 dollari. La differenza è superiore a ventisei dollari per barile, oltre il ventidue per cento. Se ci fermassimo a questo dato e lo confrontassimo direttamente con il prezzo della benzina, che in agosto raggiunge mediamente circa 2,001 euro al litro, avremmo tutti gli ingredienti per un titolo facile: il petrolio costa meno e il pieno costa di più. Sarebbe però la fotografia di due estremi della filiera, non ancora la spiegazione di ciò che è accaduto fra di essi.

FIGURA 3 — LA SEQUENZA FISCALE DEL 2026

2026: LA FISCALITÀ CAMBIA IL CONFRONTO

Accisa benzina utilizzata nelle medie mensili del libro (€/litro).



La sequenza fiscale è indispensabile per leggere correttamente la divergenza tra Brent e prezzo finale.

Le colonne riportano i valori di accisa utilizzati nelle medie mensili del libro. La variazione fiscale è essenziale per interpretare aprile–agosto senza attribuire automaticamente la differenza al mercato.

La scomposizione effettuata nel capitolo precedente consente infatti di osservare un elemento che modifica radicalmente la lettura. Ad agosto la componente al netto delle imposte è pari a circa 0,967 euro al litro, sostanzialmente in linea con gli 0,973 euro di aprile. Nel medesimo confronto l'accisa passa da 0,47290 a 0,67290 euro al litro. Il prezzo finale cresce, ma non perché la componente industriale abbia seguito la stessa traiettoria: nella media dei due mesi essa resta quasi invariata, mentre la componente fiscale cambia in misura molto significativa. Questo non significa che l'industria sia fuori dall'inchiesta, ma significa che attribuire alla filiera privata l'intero scarto tra aprile e agosto sarebbe semplicemente falso.

Il caso agosto diventa ancora più interessante quando si abbandona la media mensile e si osserva il movimento delle settimane. Il Brent non procede in una sola direzione e lo stesso vale per le quotazioni dei prodotti raffinati. Le analisi di settore pubblicate nel corso del mese mostrano che, in alcune fasi, la benzina raffinata nel Mediterraneo ha registrato aumenti più marcati del greggio, mentre il margine industriale lordo si è contemporaneamente compresso. È un passaggio essenziale perché dimostra quanto sia pericoloso utilizzare il Brent come scorciatoia interpretativa. Il prezzo del prodotto che arriva sul mercato europeo può muoversi diversamente dal greggio da cui deriva, e il prezzo alla pompa può a sua volta assorbire o attenuare quei movimenti attraverso la rete e la fiscalità.

Questo è anche il punto nel quale dobbiamo chiarire il significato della parola margine. Nel dibattito pubblico viene spesso usata come sinonimo di profitto, quasi che la differenza tra la quotazione internazionale e il prezzo alla pompa possa essere letta come una somma che rimane automaticamente nelle casse delle compagnie o dei gestori. Non è così. Il margine industriale lordo è una grandezza aggregata che deve coprire una serie di costi e remunerazioni lungo la filiera e non coincide con l'utile netto di un singolo operatore. Allo stesso modo, il margine del gestore è solo una parte del sistema distributivo. Se vogliamo capire dove si forma davvero un eventuale eccesso, dobbiamo continuare a separare le grandezze e rifiutare le semplificazioni che rendono il racconto più aggressivo ma meno vero.

Agosto ci dice però qualcosa di molto concreto anche senza arrivare ancora a una conclusione sulla filiera. La soglia dei due euro non è soltanto psicologica. Per un automobilista che effettua un rifornimento da cinquanta litri significa un esborso vicino ai cento euro; per chi percorre ogni giorno la strada casa-lavoro, e soprattutto per chi vive in territori nei quali l'automobile non è una scelta ma l'unico strumento realistico di mobilità, quella cifra entra direttamente nel reddito disponibile. Se lo stesso consumo viene moltiplicato per una flotta aziendale, il problema cambia scala ma non natura. Cento litri in più o in meno al mese possono essere marginali per una grande struttura, ma diventano rilevanti per un'impresa artigiana, un piccolo servizio di vigilanza, un manutentore o una microimpresa con più mezzi in circolazione.

È qui che la questione fiscale smette di essere un tema astratto. Tra aprile e agosto l'aumento dell'accisa è pari a venti centesimi per litro. Su cinquanta litri sono dieci euro di differenza prima di considerare l'effetto dell'IVA sul prezzo complessivo; su cinquecento litri mensili diventano cento euro; su cinquemila litri diventano mille. Non serve trasformare questi calcoli in propaganda per comprenderne la portata. Una decisione pubblica che modifica il prelievo di pochi centesimi al litro produce effetti immediati e misurabili quando viene moltiplicata per i consumi reali di famiglie e imprese.

Questo non significa che la risposta sindacale debba ridursi a chiedere la cancellazione delle accise. Una posizione seria deve considerare che quelle entrate finanziano il bilancio pubblico e che ogni riduzione permanente richiede coperture. Significa però chiedere che, quando il Governo utilizza la leva fiscale per contrastare uno shock energetico o decide successivamente di ripristinare il prelievo, l'effetto venga presentato con chiarezza. Il consumatore deve poter distinguere ciò che deriva dal mercato da ciò che deriva da una decisione fiscale, perché altrimenti la responsabilità economica viene confusa e il dibattito pubblico diventa inevitabilmente terreno di accuse reciproche.

La stessa esigenza di trasparenza vale per il settore privato. Se in una fase futura il prezzo industriale aumentasse mentre il raffinato e il cambio non giustificassero il movimento, l'attenzione dovrebbe spostarsi sui margini e sui meccanismi distributivi. Se, al contrario, fosse il prodotto raffinato a salire mentre il Brent scende, l'analisi dovrebbe concentrarsi sul mercato della raffinazione e sulle condizioni di offerta. Il metodo deve rimanere identico indipendentemente dal soggetto che i dati finiscono per mettere sotto pressione. È questa, a nostro avviso, la differenza tra un'inchiesta e una campagna di opinione.

Agosto rappresenta dunque un passaggio utile anche per un altro motivo: mostra come lo stesso prezzo finale possa nascondere storie diverse. Un litro a due euro può essere il risultato di un mercato internazionale molto caro con fiscalità contenuta, oppure di un mercato meno caro con tassazione più elevata, oppure ancora di una combinazione di raffinati, cambio e margini che compensa il movimento del greggio. Per chi paga il risultato può sembrare identico, ma per chi deve proporre una soluzione la differenza è sostanziale. Intervenire sulla leva sbagliata significa produrre un provvedimento costoso e magari inefficace.

È per questo che consideriamo agosto non il mese nel quale abbiamo trovato il colpevole, ma quello nel quale abbiamo trovato la domanda giusta. Il prezzo che non torna non è necessariamente un prezzo irregolare: è un prezzo che, guardato soltanto dal distributore o soltanto dal mercato petrolifero, non può essere spiegato. Per farlo servono contemporaneamente il greggio, il raffinato, il cambio, il prezzo industriale, le imposte e il prezzo finale. E serve soprattutto una sequenza temporale abbastanza dettagliata da stabilire quanto rapidamente ogni variazione attraversi la filiera.

Nel capitolo successivo entreremo nel punto più delicato dell'inchiesta, quello che normalmente genera le accuse più immediate: chi guadagna davvero lungo la catena del carburante. Lo faremo mantenendo la stessa regola che ci ha accompagnato fin qui, distinguendo prezzo, margine e profitto e verificando quanto del valore pagato dal consumatore resti effettivamente ai diversi soggetti. Solo dopo questa ricostruzione sarà possibile stabilire se, oltre al peso fiscale già evidente, esistano spazi di mercato che meritino un intervento, un controllo o semplicemente una maggiore trasparenza.

Fonti e controllo del capitolo: U.S. Energy Information Administration, Europe Brent Spot Price FOB (medie settimanali agosto 2026: 87,86; 92,51; 94,20; 89,73 \$/barile); MASE/SISEN per prezzi carburanti e componenti fiscali; FIGISC per i confronti di settore su raffinati Mediterraneo, rete ed extrarete. Le conclusioni del capitolo distinguono dati ufficiali, elaborazioni dell'Osservatorio e analisi di categoria.

Chi guadagna davvero?

È probabilmente la domanda più inevitabile dell'intera inchiesta e, proprio per questo, quella sulla quale occorre esercitare il maggiore controllo. Quando il prezzo alla pompa sale e il cittadino percepisce una distanza crescente tra il costo del greggio e quello del rifornimento, la domanda “chi ci guadagna?” arriva quasi automaticamente. È comprensibile, ma non può essere affrontata sommando differenze e chiamandole profitto. La filiera dei carburanti è composta da soggetti diversi, con funzioni, costi e rischi differenti, e il prezzo industriale che resta dopo aver sottratto le imposte non rappresenta il guadagno netto di qualcuno. Dentro quella quota convivono il costo del prodotto raffinato, la logistica primaria e secondaria, lo stoccaggio, gli obblighi ambientali e di miscelazione, il funzionamento della rete, la remunerazione commerciale e i margini dei diversi passaggi.

Questa distinzione è essenziale perché il dibattito pubblico tende a usare tre parole come se fossero equivalenti: prezzo industriale, margine e profitto. Non lo sono. Il prezzo industriale è la parte del prezzo finale al netto della fiscalità; il margine industriale lordo, nelle elaborazioni di settore, viene generalmente calcolato sottraendo al prezzo finale sia le imposte sia la quotazione del prodotto raffinato; il profitto, invece, è ciò che resta a un singolo operatore dopo aver sostenuto i propri costi effettivi. Confondere queste grandezze significherebbe attribuire a un soggetto un guadagno che il dato non dimostra. Per questo, in questo capitolo, non cerchiamo un colpevole, ma proviamo a capire dove esistono spazi economici misurabili e quali differenze siano spiegabili dalla struttura della rete.

I dati disponibili per agosto 2026 aiutano a entrare nel problema. Le elaborazioni FIGISC sui prezzi extra rete indicano per la benzina una media nazionale ivata pari a 1,854 euro al litro. Nello stesso mese la differenza tra quel valore e il prezzo self della rete di marchio risulta di circa 14,9 centesimi al litro. È un divario importante, ma non può essere letto automaticamente come sovrapprezzo ingiustificato, perché rete di marchio ed extra rete non sono due prodotti identici sotto il profilo commerciale e logistico: cambiano la struttura di approvvigionamento, i contratti, i servizi, gli oneri di rete, la localizzazione degli impianti e, in alcuni casi, le condizioni di acquisto. Il dato, però, rende evidente che la struttura distributiva ha un peso osservabile e che una parte del prezzo finale può variare sensibilmente anche a parità di fiscalità.

Lo stesso confronto con luglio mostra che questa differenza non è stabile. A luglio 2026 il prezzo medio nazionale della benzina extra rete era di 1,793 euro al litro e la distanza dalla rete di marchio self era di circa 11,8 centesimi. Ad agosto l'extra rete sale a 1,854 euro e il differenziale con la rete di marchio si amplia a circa 14,9 centesimi. In un solo mese, quindi, non cambia soltanto il livello assoluto del prezzo: cambia anche la distanza tra circuiti distributivi differenti. È un elemento che merita attenzione perché suggerisce che la lettura del prezzo nazionale medio nasconde una dispersione interna che il consumatore sperimenta concretamente passando da un impianto all'altro.

Le differenze territoriali aggiungono un secondo livello. Nello stesso agosto, secondo le elaborazioni disponibili, la benzina extra rete si collocava mediamente attorno a 1,844 euro al litro al Nord, 1,852 al Centro e 1,865 al Sud. La variazione non è enorme in valore assoluto, ma conferma che logistica, densità della rete, concorrenza locale e condizioni di approvvigionamento incidono sul prezzo. Per una seria politica di trasparenza, quindi, non è sufficiente pubblicare un solo prezzo medio nazionale: bisogna sapere quanto quel valore rappresenti realmente il territorio e quanto invece nasconda differenze che, per alcune aree e categorie di utenti, possono diventare strutturali.

Il punto più delicato riguarda i cosiddetti margini industriali lordi. Le rilevazioni FIGISC della seconda metà di agosto mostrano, per la benzina, valori medi attorno a 0,24 euro al litro nel periodo successivo allo scoppio della crisi e livelli non molto distanti dalla media dei dodici mesi precedenti. Al 28 agosto, per esempio, l'elaborazione indicava una media di circa 0,241 euro al litro sul periodo considerato, a fronte di circa 0,237 euro nella media mobile annuale; restringendo l'osservazione al periodo dal 28 luglio al 28 agosto, il margine medio della benzina era circa 0,235 euro al litro, quindi leggermente inferiore alla media annua. Questo dato è particolarmente importante per il nostro verifica critica: almeno in quella fase, non sostiene l'ipotesi semplice secondo cui l'aumento del prezzo finale sarebbe spiegato da un'esplosione generalizzata dei margini industriali.

Al contrario, nello stesso 2026 le quotazioni dei prodotti raffinati hanno mostrato movimenti molto più accentuati del greggio. Le elaborazioni sui mercati europei indicano che, tra febbraio e luglio, la quotazione della benzina raffinata in Europa è cresciuta molto più del riferimento del greggio e che anche i margini di raffinazione e i crack spread hanno registrato variazioni eccezionali. Questo passaggio cambia ancora una volta la prospettiva: prima di domandarsi quanto guadagni il distributore finale, bisogna comprendere quanto valore venga assorbito nella fase di trasformazione industriale, perché in periodi di tensione la capacità di raffinazione, la disponibilità dei prodotti e gli equilibri internazionali possono incidere sul carburante finito in misura maggiore rispetto al semplice movimento del Brent.

Questa non è una difesa preventiva della filiera. È il contrario: è il tentativo di evitare che l'inchiesta si fermi sul soggetto più visibile, il distributore, mentre il prezzo viene costruito molto prima. Il gestore è l'ultimo anello e spesso è quello con cui il cittadino entra fisicamente in contatto, ma la visibilità non equivale al potere di determinazione del prezzo. Se vogliamo sapere chi guadagna davvero dobbiamo distinguere tra raffinazione, commercializzazione all'ingrosso, rete di marchio, operatori indipendenti, extra rete e gestione dell'impianto. In assenza di questa separazione, la parola "margine" finisce per diventare un contenitore indistinto nel quale ciascuno può inserire la propria accusa.

Anche la presenza delle cosiddette pompe bianche deve essere letta con attenzione. Il fatto che un impianto no-logo possa proporre prezzi inferiori non dimostra automaticamente che la rete di marchio applichi un margine eccessivo; dimostra però che esistono modelli distributivi differenti e che il costo della rete ha un valore economico. Per un consumatore la distinzione è pratica: se, a parità di area e modalità di servizio, esistono differenze ricorrenti di diversi centesimi al litro, la concorrenza e l'informazione sui prezzi diventano strumenti reali di tutela. Per il legislatore e per le organizzazioni di rappresentanza, invece, il tema è capire quali parti di quel differenziale siano strutturali, quali commerciali e quali possano essere ridotte migliorando trasparenza e competizione.

Dal punto di vista sindacale il problema non è stabilire che un'impresa non debba realizzare un margine. Un mercato senza remunerazione non investe, non mantiene la rete e non garantisce continuità di servizio. Il problema nasce quando il lavoratore, l'impresa utilizzatrice o il cittadino non sono messi nelle condizioni di comprendere quanto stanno pagando per il prodotto, quanto per il fisco e quanto per la struttura commerciale. In questa opacità percettiva si crea il conflitto: ogni aumento viene attribuito genericamente al "petrolio", alle "compagnie" oppure allo "Stato", mentre nella realtà il peso di ciascun fattore può cambiare da una settimana all'altra.

La nostra posizione, quindi, non può essere quella di fissare arbitrariamente quale debba essere il margine corretto. Sarebbe un errore economico e un'ingerenza che non terrebbe conto della diversità delle reti e dei costi. Possiamo però chiedere che i principali indicatori siano pubblicati in una forma leggibile e confrontabile: quotazione del raffinato, prezzo industriale, margine industriale lordo, fiscalità, prezzo medio per rete di marchio, no-logo ed extra rete. Se queste informazioni esistono già in archivi separati o in analisi specialistiche, il vero salto di qualità consiste nel renderle accessibili in un'unica sequenza, così che la trasparenza non sia riservata agli addetti ai lavori.

C'è poi una seconda questione, più politica, che riguarda la verifica delle misure fiscali. Quando lo Stato riduce un'accisa con l'obiettivo dichiarato di alleggerire il costo per il consumatore, la domanda successiva deve essere inevitabile: quanto di quel beneficio arriva davvero alla pompa e in quanto tempo? La stessa domanda vale al contrario quando l'accisa viene ripristinata. Non si tratta di sospettare automaticamente che qualcuno assorba il vantaggio, ma di misurare il passaggio. Un intervento pubblico può essere valutato soltanto se esiste un indicatore che ne mostri l'effetto reale sul prezzo finale.

In questo senso il mese di agosto non fornisce una prova di extraprofitti generalizzati nella distribuzione della benzina. I dati disponibili sui margini lordi non mostrano, nel periodo osservato, uno scostamento tale da autorizzare quella conclusione. Mostrano però una filiera nella quale le quotazioni dei raffinati possono muoversi molto, le differenze tra circuiti distributivi sono concrete e la fiscalità resta determinante. La conclusione meno spettacolare è anche quella più utile: non esiste un solo punto nel quale "si nasconde" il prezzo. Esiste una catena di valori, e il nostro compito è continuare a ricostruirla senza trasformare una differenza contabile in un'accusa.

È proprio questa impostazione a rendere più forte, e non più debole, la posizione sindacale. Se una futura analisi dovesse mostrare un aumento anomalo dei margini non giustificato dalle condizioni di mercato, avremo una base solida per chiederne conto. Se invece il problema sarà principalmente

fiscale o legato alla raffinazione, dovremo indirizzare la richiesta verso il soggetto competente. La tutela di lavoratori e PMI non ha bisogno di un nemico prefissato; ha bisogno di una diagnosi corretta, perché soltanto una diagnosi corretta permette di chiedere un intervento che produca davvero una riduzione del costo.

Il capitolo successivo affronterà proprio il problema del tempo. Anche quando sappiamo da quali componenti nasce il prezzo, resta da capire se aumenti e ribassi attraversino la filiera con la stessa velocità. È qui che entrerà in gioco l'ipotesi del cosiddetto “razzo e piuma”, non come formula da ripetere, ma come comportamento da sottoporre a verifica. Se i rialzi vengono trasferiti più rapidamente dei ribassi, il fenomeno deve emergere dai dati; se non emerge, dovremo avere la stessa disponibilità a dirlo.

Fonti del capitolo: FIGISC-ANISA, Prezzi medi mensili extra rete - agosto 2026 (benzina media nazionale 1,854 €/l; differenza rispetto alla rete di marchio self circa 14,9 cent/l); FIGISC-ANISA, rilevazioni settimanali del 14, 21 e 28 agosto 2026 sui margini industriali lordi e sui fondamentali di mercato; Osservatorio Prezzi Carburanti MIMIT per i dati di rete utilizzati nelle elaborazioni di settore. Nel testo, 'margine industriale lordo' non è utilizzato come sinonimo di utile netto.

Il razzo e la piuma

A questo punto dell'inchiesta resta una domanda che non riguarda più soltanto il livello del prezzo, ma il tempo con cui quel prezzo si muove. È una distinzione importante, perché due mercati possono arrivare allo stesso risultato finale ma farlo con velocità molto diverse e produrre, nel frattempo, effetti economici differenti. Nel dibattito sui carburanti questa asimmetria viene spesso riassunta con un'espressione ormai entrata nella letteratura economica: i prezzi salgono come razzi e scendono come piume. La formula è efficace, ma il suo utilizzo giornalistico può diventare pericoloso se viene trasformato in una verità presunta. Il compito di un'inchiesta è esattamente l'opposto: prendere quell'ipotesi e sottoporla a verifica.

La ricerca economica internazionale ha studiato per decenni la possibilità che i prezzi alla pompa reagiscano più rapidamente agli aumenti dei costi a monte rispetto ai ribassi. I risultati non sono identici in tutti i mercati e in tutti i periodi. Alcuni studi trovano asimmetrie significative, altri le localizzano in determinati passaggi della filiera e altri ancora mostrano che la frequenza dei dati può cambiare completamente la conclusione. È un elemento che ci interessa particolarmente, perché significa che una media mensile può essere sufficiente per descrivere una tendenza, ma non necessariamente per stabilire se un aumento sia stato trasferito in tre giorni e un ribasso in tre settimane.

Lo studio classico sulla materia ha mostrato che l'asimmetria non può essere cercata soltanto tra greggio e prezzo finale, perché il processo di trasmissione attraversa almeno due grandi stadi: il passaggio dal greggio al prodotto raffinato e quello dal prodotto all'ingrosso alla distribuzione. Analisi successive sui mercati europei hanno confermato l'importanza di distinguere questi livelli e di considerare anche il cambio valutario. Più recentemente, lavori basati su dati giornalieri di migliaia di distributori hanno sottolineato un ulteriore problema: aggregare i prezzi troppo presto può cancellare o addirittura creare artificialmente un'apparente asimmetria. Per questo questo libro non utilizzerà il concetto di “razzo e piuma” come una scorciatoia retorica, ma come una

domanda empirica da affrontare con una serie temporale sufficientemente dettagliata.

FIGURA 4 — IL TEST DEL PASS-THROUGH

COME SI TESTA IL “RAZZO E PIUMA”

Non con una fotografia mensile, ma seguendo lo stesso shock nel tempo.



Confrontare rialzi e ribassi sullo stesso orizzonte temporale.

Se la risposta è diversa in modo sistematico, allora l'asimmetria diventa un'ipotesi verificabile.

L'asimmetria richiede serie temporali: si misura quanto di uno shock a monte compare a valle dopo intervalli omogenei, confrontando rialzi e ribassi.

Il primo ostacolo è definire quale costo debba essere considerato a monte. Se confrontassimo soltanto il Brent con la benzina alla pompa rischieremmo di attribuire alla distribuzione un ritardo che in realtà nasce nella raffinazione o nel cambio euro-dollaro. Per misurare correttamente il pass-through dobbiamo quindi seguire una catena più completa: greggio, raffinato Mediterraneo, prezzo industriale al netto delle imposte e prezzo finale. A questi dati va affiancata la fiscalità, perché nel 2026 le variazioni dell'accisa hanno prodotto salti di prezzo che non possono essere interpretati come reazioni del mercato. Senza questa separazione qualsiasi test sull'asimmetria sarebbe contaminato da una decisione pubblica esterna alla formazione industriale del prezzo.

Il secondo ostacolo riguarda il calendario. Un rialzo del raffinato registrato il lunedì non può essere confrontato meccanicamente con il prezzo medio mensile della benzina, perché gli operatori aggiornano listini e condizioni di fornitura con tempi differenti. La domanda corretta non è quindi se due linee grafiche si muovano insieme nello stesso giorno, ma quale sia il ritardo con cui una variazione significativa a monte viene incorporata nel prezzo a valle. È qui che entrano in gioco i modelli di correzione dell'errore e le funzioni di risposta utilizzate nella letteratura, ma anche senza costruire un modello accademico completo possiamo effettuare un primo controllo giornalistico serio confrontando sequenze di aumenti e diminuzioni di ampiezza simile e verificando quanti giorni siano necessari affinché una parte rilevante della variazione venga trasferita.

Il terzo ostacolo è la dimensione del movimento. Una variazione di pochi decimi di punto percentuale può non essere sufficiente a determinare un aggiornamento del prezzo, soprattutto quando esistono costi di modifica, scorte acquistate a prezzi differenti o politiche commerciali che assorbono temporaneamente il movimento. Studi recenti sul mercato statunitense hanno individuato proprio una sorta di fascia di inerzia: piccoli aumenti possono essere trasferiti rapidamente, mentre per produrre un ribasso può essere necessario un movimento negativo più ampio. Se questo meccanismo esistesse anche nel mercato italiano, la spiegazione non sarebbe necessariamente una collusione tra operatori; potrebbe derivare dalla struttura della concorrenza, dai costi di ricerca del consumatore, dalle scorte o dalle modalità di formazione dei listini.

Questa precisazione è fondamentale perché il termine “razzo e piuma” viene spesso utilizzato come sinonimo di comportamento opportunistico. La letteratura economica non autorizza una conclusione così semplice. L'asimmetria può essere compatibile con mercati competitivi quando i consumatori dispongono di informazioni incomplete o quando i costi di ricerca rendono più lenta la risposta ai ribassi; può nascere nella raffinazione anziché alla pompa; può dipendere da soglie di aggiustamento o da shock di dimensione diversa. La presenza di un'asimmetria, quindi, sarebbe un fatto da spiegare, non una prova automatica di illecito o di coordinamento tra imprese.

Nel nostro caso il periodo marzo-agosto 2026 offre già alcuni segnali che giustificano l'approfondimento, ma non consente ancora una sentenza. Le medie mensili mostrano movimenti importanti del Brent, del prezzo industriale e della fiscalità, ma sono troppo aggregate per misurare con precisione i ritardi. Agosto, osservato settimana per settimana, mostra inoltre che il Brent ha prima recuperato terreno e poi è tornato a scendere, mentre le quotazioni del raffinato e i margini si sono mossi in modo non identico. Questo comportamento conferma che il test non può essere costruito su una sola variabile e che il periodo di osservazione deve essere sufficientemente lungo da comprendere più episodi di rialzo e ribasso.

Per questa ragione l'analisi completa dovrà contenere una seconda base dati, distinta dalla tabella mensile utilizzata per la narrazione. La serie di lavoro dovrà registrare almeno, per ogni settimana e dove possibile per ogni giorno, il Brent, il cambio euro-dollaro, la quotazione della benzina raffinata nel Mediterraneo, il prezzo industriale nazionale, l'accisa, l'IVA e il prezzo finale self. Su questa struttura sarà possibile individuare gli episodi nei quali il costo a monte aumenta e quelli nei quali diminuisce, calcolare il tempo necessario per raggiungere il prezzo alla pompa e confrontare la quota di variazione trasferita dopo tre, sette, quattordici e ventuno giorni.

La logica è semplice anche se l'esecuzione richiede rigore. Se, per esempio, un aumento del raffinato di dieci centesimi venisse trasferito per otto centesimi entro una settimana, mentre una diminuzione della stessa ampiezza producesse un ribasso di soli tre centesimi nello stesso intervallo e completasse l'aggiustamento soltanto dopo diverse settimane, avremmo un'indicazione concreta di asimmetria. Se invece i tempi e l'ampiezza risultassero simili una volta eliminato l'effetto delle imposte, l'ipotesi del "razzo e piuma" perderebbe forza. Il risultato deve essere accettato in entrambe le direzioni, perché il valore dell'inchiesta dipende dalla disponibilità a smentire una percezione diffusa se i numeri non la sostengono.

Dal punto di vista del consumatore, tuttavia, anche un'asimmetria temporanea può avere effetti reali. Un prezzo che rimane elevato per due settimane in più del necessario produce un trasferimento di reddito che, moltiplicato per milioni di litri, assume dimensioni rilevanti. Per una singola famiglia la differenza può sembrare limitata, ma per una flotta aziendale o per un settore ad alta intensità di mobilità il ritardo cumulato diventa un costo operativo. È proprio per questo che la velocità di trasmissione merita di essere monitorata con la stessa attenzione riservata al livello assoluto del prezzo.

La questione ha inoltre un valore istituzionale. Un sistema di monitoraggio pubblico che pubblicasse soltanto il prezzo medio finale sarebbe utile per confrontare territori e operatori, ma non sufficiente per capire il funzionamento del mercato. Sarebbe molto più informativo affiancare al prezzo una misura del pass-through, cioè un indicatore che mostri quanta parte della variazione del prodotto raffinato sia stata trasferita al consumatore e in quanti giorni. Un indice di questo tipo permetterebbe di distinguere un rialzo giustificato dalle condizioni di mercato da una rigidità che merita una verifica, e renderebbe più efficace anche il controllo delle politiche fiscali temporanee.

È qui che la posizione sindacale può acquistare una dimensione diversa rispetto alla semplice richiesta di riduzione dei carburanti. La trasparenza che interessa lavoratori e PMI non è soltanto sapere quanto costa un litro oggi, ma capire se il sistema reagisce in modo simmetrico quando il costo a monte sale o scende. Se esiste una differenza strutturale nei tempi di trasmissione, il consumatore deve poterla conoscere e le autorità devono poterla misurare. Se non esiste, è altrettanto importante dirlo, perché una rappresentanza seria non dovrebbe costruire consenso su un meccanismo che i dati non confermano.

Per questo, allo stato attuale dell'inchiesta, non possiamo scrivere che in Italia nel 2026 i prezzi siano saliti come razzi e scesi come piume. Possiamo però dire che la domanda è legittima, che esiste una consolidata letteratura economica sul fenomeno e che i dati a nostra disposizione giustificano un test più granulare. La differenza tra sospetto e prova sta esattamente qui: nella capacità di trasformare una sensazione diffusa in una misura verificabile.

Il capitolo successivo porterà questa analisi fuori dai mercati e dentro la vita economica reale. Dopo aver ricostruito il modo in cui il prezzo si forma e il tempo con cui si trasmette, dobbiamo infatti capire quanto pesa concretamente sul lavoro. Il costo del carburante non appare nel cedolino, ma può ridurre il reddito disponibile di chi ogni giorno deve raggiungere il proprio posto di lavoro; non compare come voce salariale nei bilanci aziendali, ma può comprimere le risorse disponibili per investimenti e occupazione. È in questo punto che il prezzo alla pompa diventa pienamente una questione sindacale.

Fonti del capitolo: Bacon (1991), *Energy Economics*; Borenstein, Cameron e Gilbert (1997), *Quarterly Journal of Economics*; Galeotti, Lanza e Manera (2003), *Energy Economics*; Tappata (2009), *RAND Journal of Economics*; Asane-Otoo e Dannemann (2022), *The Energy Journal*; Qiu e Zhang (2026), *Journal of Commodity Markets*. La letteratura mostra risultati dipendenti da mercato, stadio della filiera, frequenza dei dati e modello utilizzato; l'analisi non presume l'esistenza di asimmetria nel mercato italiano 2026.

Il costo nascosto del lavoro

Fin qui abbiamo seguito il prezzo lungo la filiera, dal greggio al prodotto raffinato, dal raffinato alla rete, dalla rete alla fiscalità e infine al display del distributore. Ma il punto nel quale questa inchiesta diventa pienamente sindacale è un altro: capire che cosa accade dopo che quel prezzo è stato pagato. Perché il carburante non è soltanto una voce di consumo. Per milioni di persone è una condizione materiale per poter lavorare, e per migliaia di piccole imprese è una componente ordinaria del costo necessario a produrre, consegnare, assistere, vigilare, mantenere, visitare clienti o semplicemente tenere aperta un'attività che non può essere svolta interamente da una scrivania.

Il costo del lavoro viene normalmente osservato attraverso retribuzioni, contributi, fiscalità e produttività. È corretto, ma incompleto se si vuole comprendere la vita economica reale di chi lavora. Esiste infatti una parte del costo del lavoro che non compare nel cedolino e non viene contabilizzata come salario, pur incidendo direttamente sul reddito disponibile: il costo necessario per raggiungere il luogo di lavoro. Quando l'automobile è una scelta, questa componente può essere ridotta o sostituita; quando invece il territorio, gli orari, i turni o la natura della prestazione rendono il mezzo privato indispensabile, il carburante diventa una sorta di costo di accesso al lavoro.

Questa differenza è particolarmente evidente nei territori nei quali il trasporto pubblico è debole, frammentato o incompatibile con gli orari effettivi delle attività produttive. Un lavoratore che inizia alle cinque del mattino, termina dopo mezzanotte, opera su turni notturni o cambia frequentemente sede non dispone necessariamente di un'alternativa ferroviaria o autobus. Lo stesso vale per chi lavora in aree industriali periferiche, piattaforme logistiche, cantieri, servizi di vigilanza, assistenza tecnica o attività commerciali distribuite sul territorio. In questi casi la distanza casa-lavoro non è una semplice variabile privata: entra nella sostenibilità concreta dell'occupazione.

È sufficiente un calcolo elementare per capire l'ordine di grandezza. Un lavoratore che percorre quaranta chilometri complessivi al giorno per ventidue giornate lavorative supera gli ottocento chilometri mensili soltanto per andare e tornare dal lavoro. Se il veicolo percorre quindici chilometri con un litro, servono circa sessanta litri di carburante. Con la benzina attorno ai due euro al litro, la sola spesa per il rifornimento può avvicinarsi a centoventi euro mensili, senza considerare assicurazione, manutenzione, pneumatici, ammortamento del mezzo, parcheggi e pedaggi. Su base annuale, anche escludendo ferie e periodi di inattività, si tratta di una cifra che può superare agevolmente una mensilità netta di molti rapporti di lavoro a bassa e media retribuzione.

Il punto non è sostenere che ogni datore di lavoro debba rimborsare integralmente questi costi o che ogni spesa privata di mobilità debba essere trasformata in salario. Sarebbe una conclusione semplicistica. Il punto è riconoscere che il potere d'acquisto non dipende soltanto da quanto entra in busta paga, ma anche da quanto costa rendere possibile quella stessa prestazione. Se la retribuzione nominale resta ferma e il costo della mobilità necessaria cresce, il reddito disponibile diminuisce. In termini economici, il lavoratore non ha subito una riduzione formale dello stipendio, ma dispone di meno risorse dopo aver sostenuto le spese indispensabili per produrre quel reddito.

Questa dinamica diventa ancora più delicata per chi lavora su turni. Il turno notturno, per esempio, concentra una serie di vincoli che riducono drasticamente le alternative di mobilità: gli orari del trasporto pubblico sono più limitati, la condivisione del mezzo è più difficile, la possibilità di combinare più modalità di spostamento diminuisce. Lo stesso accade nei cicli di lavoro che cambiano frequentemente, perché una rete di trasporto può essere compatibile con l'orario di una settimana e inutilizzabile in quella successiva. È una condizione che riguarda in modo particolare vigilanza, logistica, sanità, pulizie, industria, servizi fiduciari, manutenzione e molti comparti nei quali la continuità operativa non coincide con l'orario amministrativo.

Il costo nascosto del lavoro riguarda però anche l'impresa. Una micro o piccola azienda che utilizza tre furgoni non legge il carburante come un problema di consumo familiare, ma come una voce operativa che entra direttamente nella marginalità. Se ogni mezzo consuma cinquecento litri al mese, una variazione di dieci centesimi al litro significa centocinquanta euro mensili in più sull'intera flotta; venti centesimi significano trecento euro; su base annuale la differenza supera diverse migliaia di euro. Per una grande azienda può essere un valore assorbibile. Per un'impresa con margini ridotti può significare rinviare un investimento, aumentare un prezzo, ridurre una trasferta, comprimere una spesa di formazione o rinunciare a un'assunzione.

È qui che si manifesta un punto spesso trascurato nel dibattito pubblico: lavoratore e piccola impresa non sono necessariamente su fronti opposti quando aumenta il costo dell'energia. Entrambi possono subire la stessa pressione, anche se in forme differenti. Il lavoratore vede ridursi il reddito disponibile; l'impresa vede aumentare il costo del servizio. Se la risposta consiste semplicemente nel trasferire l'aumento sul prezzo finale, il problema passa al cliente e rientra nel sistema attraverso l'inflazione. Se l'impresa non riesce a trasferirlo, lo assorbe nei margini. Se il lavoratore non può ridurre gli spostamenti, lo assorbe nel proprio bilancio. La filiera del costo energetico, quindi, non si arresta alla pompa: prosegue dentro i rapporti economici e sociali.

Per questa ragione il tema del carburante dovrebbe essere osservato anche nelle relazioni industriali. Non per trasformare ogni rinnovo contrattuale in una discussione sul prezzo della benzina, ma per riconoscere che mobilità e costo di accesso al lavoro possono diventare elementi rilevanti della qualità occupazionale. Welfare aziendale, trasporto collettivo, organizzazione dei turni, car pooling strutturato, convenzioni, rimborsi in situazioni specifiche, flessibilità degli orari e politiche territoriali di mobilità possono ridurre una parte del costo senza intervenire direttamente sulla retribuzione base. Sono strumenti diversi, applicabili in contesti diversi, ma hanno un elemento comune: trattano la mobilità non come un fatto interamente privato, bensì come una componente della relazione tra lavoro, territorio e organizzazione produttiva.

Anche la contrattazione territoriale può avere un ruolo maggiore di quanto normalmente le venga attribuito. La distanza media dai luoghi di lavoro, la presenza di poli logistici lontani dai centri abitati, la distribuzione degli insediamenti produttivi e la disponibilità di trasporto pubblico non sono uguali in tutta Italia. Un modello valido per il centro di una grande città può essere completamente inadeguato in una provincia diffusa, in un'area montana o in una zona industriale servita quasi esclusivamente dalla viabilità stradale. Una politica sindacale che voglia intervenire sul costo reale del lavoro dovrebbe quindi leggere insieme salario, orario e territorio.

Lo stesso principio vale per le PMI. Parlare di competitività significa spesso discutere di innovazione, credito, fiscalità e produttività, ma una parte della competitività quotidiana è molto più concreta: il costo necessario per muovere persone e merci. Un'impresa di manutenzione che deve raggiungere dieci clienti al giorno, una cooperativa di servizi che distribuisce personale su più sedi, un'attività di vigilanza con pattuglie e cambi turno, un artigiano che trasporta attrezzature o un commerciante che effettua consegne non possono eliminare la mobilità dal proprio modello organizzativo. Per loro il prezzo del carburante è una variabile di produzione tanto quanto l'energia elettrica o il costo di una materia prima.

Da questo punto di vista, la discussione sulle accise assume una dimensione più ampia. Una variazione fiscale di pochi centesimi al litro può sembrare minima se osservata sul singolo rifornimento, ma produce effetti cumulativi molto diversi a seconda dell'intensità di utilizzo. La stessa misura pesa in modo relativamente modesto su chi percorre pochi chilometri e molto di più su chi, per lavorare o produrre, deve consumare centinaia o migliaia di litri. Questo è uno dei motivi per cui eventuali misure di compensazione, se adottate in periodi di shock eccezionale, dovrebbero essere selettive e legate all'effettiva esposizione al costo della mobilità, evitando interventi generalizzati che finiscono per distribuire risorse anche dove il problema è marginale.

Una posizione sindacale matura deve quindi tenere insieme due esigenze che possono sembrare in tensione. Da una parte, impedire che l'aumento dei carburanti eroda silenziosamente il reddito dei lavoratori e la capacità operativa delle piccole imprese; dall'altra, evitare che ogni oscillazione venga affrontata con sussidi indiscriminati o misure emergenziali permanenti. La tutela efficace passa prima dalla misurazione: sapere quali categorie sono più esposte, quali territori obbligano a maggiore mobilità, quanto pesa la spesa di carburante sul reddito e sui costi aziendali e quali strumenti possono ridurre quella pressione senza creare nuove distorsioni.

È in questo punto che il nostro Osservatorio può assumere una funzione utile anche oltre l'inchiesta. La stessa metodologia utilizzata per scomporre il prezzo potrebbe essere affiancata da un indicatore del costo di mobilità per il lavoro e per le PMI, costruito su scenari trasparenti: chilometri percorsi, consumo medio, prezzo del carburante, numero di giornate lavorative e incidenza sul reddito o sui costi operativi. Non sarebbe un indice perfetto né potrebbe rappresentare tutte le situazioni, ma renderebbe visibile un costo che oggi viene percepito individualmente e raramente misurato come fenomeno collettivo.

La questione, infine, riguarda il significato stesso di salario reale. Un'organizzazione sindacale non può limitarsi a guardare il numero scritto sul contratto se una parte crescente di quel numero viene assorbita dalle condizioni necessarie per poter lavorare. Il salario resta il cuore della tutela, ma la qualità economica del lavoro dipende anche da trasporti, abitazione, energia, servizi e distanza. Il carburante è soltanto uno di questi fattori, ma è uno dei più

immediatamente visibili perché cambia rapidamente e viene pagato in modo diretto, spesso più volte nello stesso mese.

Nel capitolo successivo sposteremo il punto di osservazione ancora una volta, concentrandoci sulla piccola impresa e sugli effetti indiretti che il carburante produce lungo la catena dei costi. Perché una PMI può pagare il rincaro una prima volta quando rifornisce i propri mezzi e una seconda volta quando acquista beni, servizi e trasporti che incorporano lo stesso aumento. È in questa duplicazione, spesso difficile da isolare nei conti aziendali, che il prezzo alla pompa diventa un vero moltiplicatore economico.

Nota metodologica del capitolo: gli esempi quantitativi sono scenari illustrativi costruiti su ipotesi esplicite (chilometri percorsi, consumo medio e prezzo indicativo) e non rappresentano medie ufficiali della popolazione lavorativa. Il capitolo distingue il costo privato della mobilità dal costo del lavoro in senso giuslavoristico e contributivo.

La PMI paga due volte

Per una piccola impresa il carburante raramente è soltanto una spesa diretta. È questo il punto che rende il prezzo alla pompa molto più pervasivo di quanto appaia nella contabilità quotidiana. La prima volta la PMI paga quando rifornisce i propri mezzi: furgoni, auto aziendali, veicoli di servizio, mezzi tecnici, pattuglie, consegne. La seconda volta paga quando acquista beni e servizi che incorporano a loro volta trasporto, logistica e mobilità. In questo secondo passaggio il costo non compare necessariamente con la voce “carburante”, ma entra nel prezzo del fornitore, nel trasporto, nel diritto di consegna, nella tariffa del servizio o nella revisione del listino. È una duplicazione economica che non significa pagare due volte la stessa imposta in senso fiscale, ma subire due canali distinti di trasmissione dello stesso shock energetico.

La differenza è decisiva perché una microimpresa può controllare soltanto una parte di questi costi. Può scegliere un distributore più conveniente, ottimizzare i percorsi, ridurre i viaggi non necessari o sostituire progressivamente un mezzo. Ha molto meno potere, invece, sul prezzo che le viene richiesto da un corriere, da un grossista o da un fornitore che ha già incorporato nel proprio listino l'aumento dei costi di trasporto. In questo modo il rincaro del carburante attraversa più bilanci prima di arrivare al prezzo finale del bene o del servizio, e ogni passaggio può attenuarlo, assorbirlo oppure trasferirlo.

Per una grande impresa questa dinamica può essere gestita attraverso contratti di fornitura, coperture finanziarie, economie di scala e maggiore potere negoziale. La piccola impresa opera spesso in condizioni diverse: acquista volumi inferiori, dispone di meno alternative, ha una capacità più limitata di negoziare i prezzi e incontra maggiori difficoltà nel trasferire rapidamente gli aumenti ai propri clienti. È qui che un incremento apparentemente modesto di pochi centesimi al litro può produrre un effetto sproporzionato rispetto alla dimensione aziendale.

FIGURA 5 — I DUE CANALI DI ESPOSIZIONE DELLA PMI

LA PMI PAGA ATTRAVERSO DUE CANALI

Non è una doppia imposta: sono due vie attraverso cui lo stesso shock può entrare nel conto economico.



La quota assorbita dipende da contratti, capacità di trasferimento sui prezzi e potere negoziale.

Il secondo canale non è un doppio prelievo fiscale: rappresenta la quota di costo di mobilità eventualmente incorporata nei prezzi di fornitori e servizi.

Consideriamo un'impresa di servizi con quattro veicoli che consumano complessivamente duemila litri di carburante al mese. Una variazione di dieci centesimi al litro equivale a duecento euro mensili; venti centesimi equivalgono a quattrocento euro. Se nello stesso periodo aumentano anche i costi di trasporto dei materiali, le consegne e i servizi esterni, il conto complessivo supera rapidamente la sola differenza registrata alla pompa. Non si tratta di una simulazione sofisticata, ma proprio per questo rende evidente il problema: per molte PMI il carburante agisce contemporaneamente come costo diretto e come fattore inflattivo incorporato negli acquisti.

Il punto più delicato arriva quando l'impresa deve decidere se trasferire questi aumenti al cliente. Nei mercati nei quali i contratti sono brevi e i listini possono essere modificati con frequenza, il trasferimento può avvenire relativamente presto. Nei contratti pluriennali, negli appalti, nelle forniture continuative o nei servizi regolati da prezzi concordati, la situazione è molto diversa. L'impresa può ritrovarsi a sostenere un costo cresciuto senza avere la possibilità contrattuale di adeguare immediatamente il corrispettivo. In questi casi l'aumento del carburante non produce soltanto inflazione: produce compressione del margine.

Questo passaggio è particolarmente importante nei settori ad alta intensità di manodopera e mobilità. Vigilanza, servizi fiduciari, pulizie, manutenzione, assistenza tecnica, trasporto leggero, edilizia, artigianato e molte attività territoriali lavorano spesso su prezzi costruiti mesi prima. Se il costo dei mezzi aumenta mentre il contratto resta invariato, la pressione non può essere assorbita indefinitamente. Prima viene ridotto il margine dell'impresa, poi vengono rinviati investimenti e sostituzioni, quindi si comprimono le spese considerate non immediatamente necessarie. In casi estremi la tensione arriva fino all'organizzazione del lavoro, alla gestione degli straordinari, alla formazione o alle nuove assunzioni.

Non è corretto sostenere che ogni aumento del carburante provochi automaticamente una riduzione dell'occupazione. Sarebbe un rapporto causale troppo semplice. È però altrettanto sbagliato trattare il prezzo dell'energia come una variabile separata dalle scelte aziendali. Una PMI dispone di risorse finite e, quando una voce di costo aumenta senza che i ricavi crescano nella stessa misura, deve compensare altrove. La conseguenza può essere una minore capacità di investimento, una revisione dei prezzi, una riduzione dei margini o una combinazione delle tre cose.

C'è poi l'effetto sulla liquidità. Le imprese acquistano carburante e pagano fornitori in tempi che non coincidono necessariamente con quelli di incasso. Se i costi aumentano rapidamente, il capitale circolante necessario per sostenere lo stesso volume di attività cresce prima che il nuovo prezzo venga recuperato dai clienti. È un problema particolarmente sensibile per le microimprese e per chi lavora con pagamenti a sessanta o novanta giorni. Un aumento del costo energetico può quindi trasformarsi anche in un fabbisogno finanziario aggiuntivo, con un effetto che non si vede sul listino ma si manifesta nei rapporti con banche, fornitori e fisco.

Questa è una delle ragioni per cui le medie macroeconomiche raccontano soltanto una parte del fenomeno. Dire che l'inflazione energetica è diminuita non significa automaticamente che tutte le imprese abbiano recuperato la perdita accumulata nei mesi precedenti. I contratti possono essere stati rinegoziati con ritardo, i magazzini possono incorporare costi differenti, i listini possono essere stati aggiornati in momenti diversi. Lo stesso vale quando il carburante scende: non tutte le riduzioni vengono trasferite immediatamente a valle, perché una parte dei costi è stata sostenuta quando i prezzi erano più elevati.

Il problema diventa ancora più complesso nei rapporti di subfornitura. Una PMI può essere contemporaneamente acquirente e fornitore. Subisce l'aumento dei propri input ma, nei confronti del committente più grande, può non avere sufficiente forza per rinegoziare il prezzo del proprio servizio. In questo caso il rincaro viene assorbito soprattutto dall'anello più debole della catena. È un meccanismo che non riguarda soltanto il carburante, ma che il carburante rende particolarmente visibile perché il prezzo è pubblico, frequente e facilmente confrontabile.

Da qui nasce una questione di politica industriale che va oltre l'emergenza. Le PMI hanno bisogno di strumenti contrattuali e informativi che consentano di gestire shock rilevanti senza trasformare ogni variazione in un conflitto tra committente e fornitore. Clausole di revisione prezzi costruite su indicatori trasparenti, meccanismi di adeguamento nei contratti di lunga durata e tempi di pagamento compatibili con l'aumento del capitale circolante possono ridurre una parte della vulnerabilità. Non significa indicizzare automaticamente ogni contratto al prezzo della benzina, ma riconoscere che alcuni costi esogeni possono superare la capacità di assorbimento di una piccola struttura.

Anche sul piano fiscale occorre evitare risposte indifferenziate. Un taglio generalizzato del prezzo alla pompa beneficia chiunque consumi carburante, indipendentemente dall'uso e dall'intensità. Se l'obiettivo è proteggere il tessuto produttivo più esposto, può essere più efficiente individuare strumenti mirati, temporanei e verificabili per i settori e le imprese che dimostrano una reale incidenza della mobilità sul costo di produzione. Ogni intervento, naturalmente, deve rispettare la disciplina fiscale e gli eventuali vincoli sugli aiuti di Stato; proprio per questo la selettività e la tracciabilità sono preferibili alle misure indefinite.

La rappresentanza delle PMI dovrebbe inoltre chiedere una maggiore qualità dell'informazione. Sapere che il prezzo medio nazionale è aumentato di cinque centesimi non basta a una piccola impresa per capire quale sarà l'effetto sui propri costi. Sarebbe più utile disporre di indicatori settoriali capaci di stimare l'incidenza della mobilità, distinguendo almeno tra trasporto diretto, costi logistici incorporati e sensibilità dei contratti. Un'impresa di consulenza con personale prevalentemente da remoto non ha la stessa esposizione di un manutentore, di un installatore o di un'impresa di vigilanza. Trattarle allo stesso modo significa perdere la parte più importante del problema.

È in questo punto che la questione dei carburanti si collega direttamente alla competitività. Una PMI non compete soltanto sul costo del lavoro o sul prezzo delle materie prime. Compete sulla capacità di raggiungere clienti, consegnare, spostare persone, intervenire rapidamente e mantenere una presenza territoriale. Quando la mobilità diventa più costosa, la distanza geografica torna a pesare sul modello di business. Alcune imprese possono digitalizzare o concentrare gli spostamenti; altre, per la natura del servizio, non possono farlo. La transizione tecnologica ridurrà nel tempo una parte di questa dipendenza, ma non la elimina nel breve periodo.

Il rischio, altrimenti, è costruire politiche sulla base di un'impresa astratta. Nel mondo reale esistono aziende che consumano pochi litri al mese e altre che basano una parte significativa del proprio servizio sulla mobilità. Esistono imprese con contratti facilmente aggiornabili e altre vincolate per anni. Esistono territori nei quali dieci chilometri separano impresa e cliente e altri nei quali la stessa attività richiede cinquanta chilometri per intervento. Una strategia efficace deve partire da questa eterogeneità, non cancellarla.

Il prezzo del carburante, quindi, non è soltanto una questione di distributori e automobilisti. È un costo che attraversa le catene di fornitura e può diventare un moltiplicatore di pressione proprio dove la struttura aziendale è più fragile. La PMI paga una prima volta per muovere se stessa e una seconda volta quando acquista da chi ha dovuto muoversi per produrre o consegnare. Non sempre le due componenti sono separabili in modo perfetto, ma ignorarle significa sottostimare l'impatto economico reale.

Nel prossimo capitolo allargheremo il confronto all'Europa. Per capire se il prezzo italiano sia davvero anomalo non basta sapere quanto paghiamo: bisogna distinguere quanto del differenziale rispetto agli altri Paesi dipenda dalla componente industriale e quanto dalla tassazione. Solo allora sarà possibile stabilire se l'Italia abbia un problema di mercato, di fiscalità o una combinazione dei due, e costruire una posizione sindacale che non si limiti a denunciare il livello del prezzo ma individui con precisione la leva su cui intervenire.

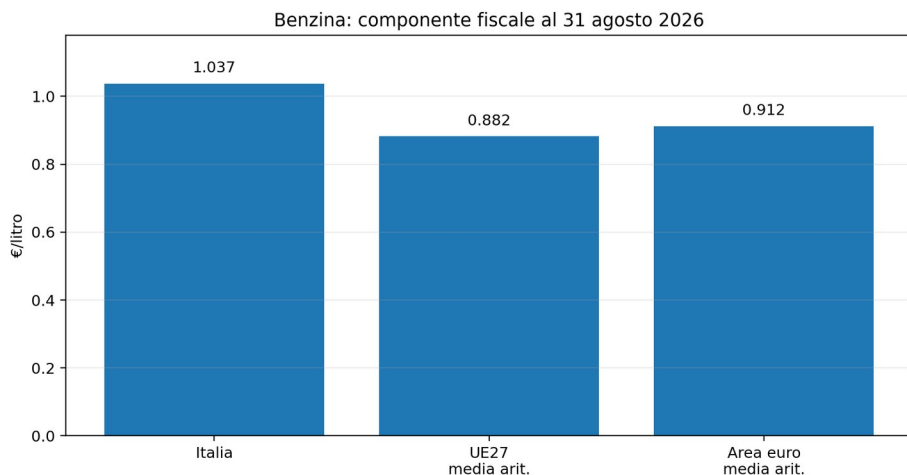
Nota metodologica: gli esempi quantitativi sono scenari illustrativi e non stime ufficiali dell'incidenza media del carburante sulle PMI. Il capitolo distingue costo diretto, trasmissione indiretta lungo la filiera, margine, liquidità e revisione contrattuale. Non viene postulato un effetto automatico del prezzo dei carburanti sull'occupazione.

Italia ed Europa

Arrivati a questo punto dell'inchiesta, il confronto con l'Europa diventa inevitabile. Dire che in Italia la benzina costa molto è vero soltanto se sappiamo rispetto a chi, in quale giorno e soprattutto per quale ragione. Il prezzo finale può essere superiore a quello di altri Paesi perché è più alta la componente industriale, perché è maggiore la tassazione oppure perché entrambe le componenti si muovono nella stessa direzione. Senza questa scomposizione, la classifica europea rischia di produrre più rumore che conoscenza: individua la posizione dell'Italia, ma non spiega il meccanismo che l'ha determinata.

La rilevazione comunitaria del 31 agosto 2026 offre una fotografia particolarmente utile perché coincide con il mese che abbiamo già analizzato. In quella data la benzina italiana risultava pari a 2,01670 euro al litro e collocava il nostro Paese al settimo posto tra i ventisette Stati dell'Unione per livello del prezzo finale. Davanti all'Italia si trovavano Danimarca, Paesi Bassi, Germania, Finlandia, Francia e Grecia. La media aritmetica dei ventisette Paesi era pari a 1,84016 euro al litro, mentre quella dei Paesi dell'area euro era 1,85576. Se si guarda soltanto a questo confronto, l'Italia appare quindi circa diciassette centesimi e mezzo sopra la media semplice dell'Unione.

FIGURA 6 — DOVE SI FORMA LO STACCO ITALIANO



Rilevazione del 31 agosto 2026. La grafica visualizza la componente fiscale. Il testo mantiene separati prezzo finale, componente industriale e differenze tra medie aritmetiche e ponderate.

Ma la Commissione europea pubblica anche medie ponderate per i quantitativi venduti, e qui la fotografia cambia significativamente. La media ponderata dei ventisette Paesi per la benzina risultava pari a 1,94999 euro al litro e quella dell'area euro a 2,03024. In questo secondo confronto l'Italia si colloca ancora sopra la media UE, ma di circa 6,7 centesimi, mentre risulta addirittura leggermente sotto la media ponderata dell'area euro. Non è un dettaglio statistico: dimostra che la risposta alla domanda “quanto siamo sopra l'Europa?” dipende dal tipo di media utilizzata. Per questo il confronto deve dichiarare sempre la metrica impiegata e non scegliere quella che produce il confronto più spettacolare.

La parte realmente rivelatrice arriva quando il prezzo viene scomposto. Secondo la rilevazione del 31 agosto, la componente fiscale della benzina italiana era pari a circa 1,037 euro al litro. Nella media aritmetica dei ventisette Paesi le imposte erano circa 0,882 euro al litro e nell'area euro circa 0,912. La differenza fiscale italiana risultava quindi molto più ampia della differenza della componente industriale. È qui che il confronto europeo cambia natura: il prezzo italiano non è semplicemente “più caro”, ma presenta una struttura nella quale il peso delle imposte è sensibilmente superiore alla media.

Le elaborazioni FIGISC sui dati comunitari quantificano lo “stacco Italia delle imposte” della benzina, nella rilevazione del 31 agosto, in circa +0,066 euro al litro rispetto alla media dei ventisette Paesi e +0,053 euro rispetto all'area euro. È un dato che deve essere letto con attenzione, perché deriva dal metodo di confronto utilizzato nelle elaborazioni, ma indica una direzione molto chiara: una parte consistente della differenza che il consumatore osserva alla pompa è riconducibile alla fiscalità e non a un prezzo industriale eccezionalmente più elevato.

La componente industriale produce infatti un risultato quasi opposto quando si utilizzano le medie ponderate sui consumi. Sempre nella rilevazione del 31 agosto, il prezzo industriale italiano della benzina risultava inferiore di circa 3,5 centesimi al litro rispetto alla media ponderata dei ventisette Paesi e di circa 3,9 centesimi rispetto alla media ponderata dell'area euro. Con le medie aritmetiche, invece, il differenziale diventava positivo: circa +2,2 centesimi rispetto all'Unione e +3,6 centesimi rispetto all'area euro. Ancora una volta, non esiste un solo “stacco Europa”: esistono misure diverse, ognuna delle quali risponde a una domanda diversa.

Questa apparente contraddizione non è un errore, ma una conseguenza della struttura delle medie. Una media aritmetica attribuisce lo stesso peso al prezzo di ogni Paese, indipendentemente dalla dimensione del mercato; una media ponderata attribuisce più peso ai Paesi nei quali si vendono maggiori quantità. Se alcuni grandi mercati hanno prezzi industriali elevati, la media ponderata può salire molto più di quella semplice. Per il nostro lavoro questa distinzione è fondamentale perché impedisce di trasformare un indicatore statistico in una verità assoluta. L'Italia può risultare sopra una media e sotto un'altra senza che i dati siano incoerenti.

Il quadro diventa ancora più chiaro se si guarda alla media annuale. Nel periodo compreso tra settembre 2025 e agosto 2026, secondo le elaborazioni citate, lo stacco del prezzo industriale italiano della benzina rispetto alla media ponderata dell'area euro risultava negativo, attorno a -3,1 centesimi al litro. Se si utilizza invece la media aritmetica dei ventisette Paesi, la media annuale dello stacco risultava lievemente positiva, circa +1 centesimo. Anche su un orizzonte più lungo, quindi, la componente industriale non offre la prova di un'anomalia italiana strutturale di dimensione paragonabile a quella fiscale.

Questo non significa che il mercato italiano sia perfetto o che non debba essere monitorato. Significa semplicemente che il confronto europeo non sostiene la tesi secondo cui il nostro differenziale finale sarebbe spiegato principalmente da margini industriali fuori scala. Nella fotografia del 31 agosto la componente fiscale è chiaramente il fattore che distingue maggiormente l'Italia. È una conclusione meno immediata rispetto alla semplice classifica dei prezzi, ma molto più importante per individuare la leva su cui intervenire.

C'è però una cautela metodologica ulteriore. Le rilevazioni comunitarie dipendono dai dati trasmessi dai singoli Paesi e dalle metodologie nazionali di rilevazione. Nel 2026, in corrispondenza delle modifiche delle accise, sono state segnalate discrepanze temporali nella scomposizione italiana tra imposte e prezzo industriale, pur in presenza di un prezzo finale corretto. Questo significa che, soprattutto nelle settimane nelle quali la fiscalità cambia, la composizione deve essere verificata prima di utilizzare un singolo dato come prova. È uno dei motivi per cui questa inchiesta privilegia la coerenza delle serie e il confronto tra più fonti.

Anche la posizione in classifica deve essere interpretata correttamente. Essere settimi nell'Unione non significa automaticamente trovarsi in una condizione patologica. Alcuni Paesi applicano politiche fiscali diverse, altri hanno reti distributive e condizioni logistiche differenti, altri ancora hanno sistemi di trasporto e strutture di mercato non direttamente comparabili. La classifica è utile come segnale, ma diventa realmente informativa solo quando viene scomposta nei fattori che la determinano.

Per lavoratori e PMI la distinzione può sembrare teorica, perché il prezzo da pagare resta quello finale. Dal punto di vista della rappresentanza, però, cambia completamente la strategia. Se il differenziale italiano nasce soprattutto dalla tassazione, la richiesta deve essere indirizzata alla politica fiscale, alla selettività degli interventi e alla protezione dei soggetti più esposti. Se invece fosse la componente industriale a risultare stabilmente superiore a quella europea, servirebbero controlli di mercato, maggiore concorrenza e trasparenza sulla filiera. Confondere le due situazioni significa chiedere la soluzione sbagliata al soggetto sbagliato.

Il confronto europeo suggerisce quindi una prima conclusione politica: il prezzo italiano dei carburanti deve essere discusso insieme al tema del prelievo fiscale. Non per sostenere che tutte le accise siano ingiustificate o che la loro eliminazione sia finanziariamente semplice, ma perché l'evidenza mostra che la fiscalità costituisce una parte significativa dello scarto rispetto agli altri Paesi. Qualsiasi proposta che ignori questo elemento rischia di concentrarsi su pochi centesimi di margine industriale e di lasciare intatta la componente che pesa di più sul differenziale.

Allo stesso tempo, il confronto impedisce anche la conclusione opposta, cioè che il mercato non debba essere più osservato. La componente industriale varia, i differenziali tra rete, no-logo ed extra rete sono reali e la velocità di trasmissione dei rialzi e dei ribassi resta una domanda aperta. Fiscalità e mercato non sono spiegazioni alternative che si escludono: sono due parti dello stesso prezzo e devono essere monitorate insieme. La differenza è che, alla fine di agosto 2026, il confronto europeo attribuisce alla fiscalità un ruolo decisamente più evidente nel divario italiano.

È proprio su questa base che il capitolo successivo potrà abbandonare la diagnosi e formulare una proposta. Dopo aver seguito il prezzo dal barile al distributore, separato imposte e componente industriale, verificato i margini, discusso l'ipotesi del “razzo e piuma”, misurato l'impatto sul lavoro e sulle PMI e confrontato l'Italia con l'Europa, dobbiamo ora stabilire che cosa chiedere. Non una risposta simbolica, ma un sistema di trasparenza e tutela che permetta di sapere, ogni mese, dove si forma il costo e quale soggetto ha realmente la possibilità di modificarlo.

Fonti del capitolo: Commissione europea, Weekly Oil Bulletin, rilevazione del 31 agosto 2026; FIGISC-ANISA, elaborazione sui prezzi comunitari del 31 agosto 2026. Prezzo benzina Italia 2,01670 €/l; media aritmetica UE27 1,84016 €/l; media ponderata UE27 1,94999 €/l; imposte Italia circa 1,037 €/l; stacco fiscale benzina +0,066 €/l vs UE27 e +0,053 €/l vs area euro. Il capitolo distingue esplicitamente medie aritmetiche e ponderate, che possono produrre differenziali di segno diverso.

Quello che chiediamo

Dopo aver seguito il prezzo dal barile al distributore, separato la componente fiscale da quella industriale, osservato il ruolo della raffinazione, confrontato rete di marchio ed extra rete, discusso i tempi di trasmissione, misurato gli effetti sul lavoro e sulle PMI e collocato l'Italia nel quadro europeo, sarebbe facile chiudere questa inchiesta con una richiesta generica di riduzione dei carburanti. Sarebbe anche la conclusione meno utile. Il punto non è chiedere che il prezzo venga semplicemente abbassato, ma costruire un sistema nel quale sia possibile sapere con sufficiente precisione perché aumenta, chi può intervenire, quali soggetti risultano maggiormente esposti e se le misure adottate producono davvero l'effetto dichiarato.

La prima richiesta riguarda quindi la trasparenza della formazione del prezzo. Oggi esistono numerosi dati pubblici: quotazioni del greggio, prezzi dei prodotti raffinati, prezzi medi nazionali e territoriali, componenti fiscali, rilevazioni della Commissione europea, osservatori ministeriali e analisi specialistiche. Il problema è che queste informazioni sono disperse, utilizzano frequenze differenti e spesso richiedono competenze tecniche per essere ricomposte. Per un lavoratore, un piccolo imprenditore o un rappresentante territoriale non è realistico dover attraversare più banche dati per capire se l'aumento osservato alla pompa dipenda dal petrolio, dalla raffinazione, dal cambio, dalle imposte o dalla distribuzione.

Chiediamo quindi che venga costruito un quadro pubblico unico, aggiornato con frequenza almeno settimanale, nel quale siano esposte in sequenza le principali componenti del prezzo: quotazione del greggio di riferimento, cambio euro-dollaro, quotazione del prodotto raffinato nel Mediterraneo, prezzo industriale nazionale, accisa, IVA e prezzo finale self. Non occorre inventare nuovi dati quando molti di essi esistono già; occorre renderli leggibili nello stesso luogo e con definizioni stabili, in modo che ogni variazione possa essere ricostruita senza affidarsi a interpretazioni parziali.

A questa base informativa dovrebbe essere affiancato un indicatore di trasmissione. Lo abbiamo chiamato, nella nostra proposta, indice pubblico di trasmissione dei carburanti. La sua funzione sarebbe semplice: misurare quanto rapidamente una variazione significativa del costo a monte viene incorporata nel prezzo industriale e successivamente nel prezzo finale. Non dovrebbe stabilire quale sia il prezzo “giusto”, ma rendere visibile il tempo necessario affinché rialzi e ribassi attraversino la filiera. In questo modo l’ipotesi del cosiddetto “razzo e piuma” cesserebbe di essere una formula da dibattito e diventerebbe un fenomeno verificabile.

L’indice dovrebbe distinguere aumenti e diminuzioni e mostrare, per esempio, quanta parte della variazione del prodotto raffinato venga trasferita dopo tre, sette, quattordici e ventuno giorni. Una metodologia pubblica e replicabile permetterebbe alle autorità, alle associazioni di impresa, alle organizzazioni sindacali e agli stessi operatori della filiera di discutere sugli stessi numeri. Se i tempi risultassero simmetrici, sarebbe un elemento di fiducia nel funzionamento del mercato; se emergessero rigidità sistematiche, sarebbe possibile concentrarsi sui passaggi nei quali esse si formano.

La seconda richiesta riguarda la fiscalità. I dati del 2026 mostrano che le variazioni dell’accisa possono modificare in modo molto rilevante il prezzo finale e, in alcuni periodi, spiegare una parte sostanziale della divergenza tra greggio e pompa. Non chiediamo quindi una cancellazione indiscriminata e permanente delle accise, che avrebbe un costo di bilancio elevato e richiederebbe coperture credibili. Chiediamo piuttosto una regola trasparente per gli interventi temporanei, collegata a condizioni eccezionali chiaramente definite e accompagnata da una verifica puntuale della trasmissione del beneficio al consumatore.

Quando lo Stato riduce temporaneamente il prelievo fiscale per contrastare uno shock energetico, il cittadino deve poter sapere quanto della riduzione è arrivato al prezzo finale, in quali tempi e con quali differenze territoriali. Lo stesso principio vale quando la misura viene revocata. La fiscalità non può essere utilizzata come leva emergenziale senza un sistema di valutazione successiva, perché altrimenti non è possibile distinguere l’effetto reale del provvedimento dalla contemporanea variazione delle altre componenti di mercato.

La terza richiesta riguarda la selettività della tutela. Un prezzo elevato non produce lo stesso effetto su tutti. Chi percorre pochi chilometri e dispone di alternative di mobilità non ha la stessa esposizione di un lavoratore turnista che deve raggiungere ogni giorno un sito non servito dal trasporto pubblico. Un'impresa digitale non sostiene lo stesso costo di mobilità di un manutentore, di un artigiano, di un'impresa di vigilanza o di un servizio territoriale con più mezzi. Se in presenza di shock eccezionali si decide di utilizzare risorse pubbliche, gli strumenti dovrebbero quindi essere maggiormente collegati all'effettiva esposizione e non soltanto al consumo indistinto.

Questo significa costruire criteri verificabili, non categorie privilegiate. Per i lavoratori possono essere considerati distanza, turnazione, assenza di alternative realistiche di trasporto e frequenza degli spostamenti; per le imprese, l'incidenza della mobilità sul costo operativo e la natura del servizio. Qualunque intervento dovrebbe essere temporaneo, tracciabile e compatibile con le regole fiscali e, per le imprese, con la disciplina sugli aiuti. La selettività è più complessa di un taglio generalizzato, ma permette di concentrare le risorse dove il rincaro modifica davvero la sostenibilità economica del lavoro o della produzione.

La quarta richiesta riguarda le relazioni industriali. Non tutto deve essere risolto con il fisco. Nei settori e nei territori nei quali la mobilità rappresenta una condizione strutturale del lavoro, la contrattazione può affrontare il problema attraverso strumenti differenti: organizzazione dei turni compatibile con il trasporto disponibile, mobilità condivisa, navette aziendali o territoriali, convenzioni, welfare, rimborsi in situazioni specifiche, pianificazione delle sedi e forme di flessibilità che riducano gli spostamenti inutili. Nessuno di questi strumenti è universale, ma ignorare il costo di accesso al lavoro significa lasciare una parte crescente della qualità occupazionale fuori dalla contrattazione.

Per le PMI chiediamo inoltre maggiore attenzione ai meccanismi di revisione dei contratti nei settori esposti a forti shock energetici. Una piccola impresa non può trasformare ogni variazione della benzina in un aumento automatico del proprio listino, ma non può neppure essere costretta ad assorbire indefinitamente costi eccezionali quando lavora su contratti pluriennali o appalti con corrispettivi rigidi. Clausole costruite su indicatori pubblici, soglie di attivazione e meccanismi proporzionati possono ridurre il conflitto e distribuire in modo più trasparente il rischio tra committente e fornitore.

La quinta richiesta riguarda la concorrenza e l'informazione territoriale. Le differenze osservate tra rete di marchio, no-logo ed extra rete mostrano che il consumatore può incontrare scarti significativi anche nella stessa fase di mercato. Questo non dimostra l'esistenza di sovrapprezzi illeciti, ma dimostra il valore dell'informazione. Gli strumenti pubblici di comparazione dovrebbero essere più semplici da utilizzare, consentire confronti territoriali chiari e rendere immediatamente visibili i prezzi self effettivi, evitando che la trasparenza resti confinata a banche dati consultate soprattutto dagli addetti ai lavori.

Allo stesso tempo, la trasparenza non può trasformarsi in una presunzione di colpa verso il gestore o verso l'operatore che presenta un prezzo più elevato. Servono controlli quando i dati indicano anomalie, ma anche la capacità di distinguere differenze strutturali dovute a localizzazione, servizi, volumi, contratti di fornitura e costi della rete. La concorrenza funziona meglio quando il consumatore dispone di informazioni comparabili e quando gli operatori possono spiegare la struttura economica del proprio prezzo.

La sesta richiesta è istituzionale: un tavolo stabile di monitoraggio che coinvolga amministrazioni competenti, rappresentanze dei consumatori, organizzazioni dei lavoratori, associazioni delle imprese e soggetti della filiera. Non un organismo chiamato a stabilire amministrativamente il prezzo della benzina, ma una sede nella quale i dati vengano letti periodicamente e le anomalie vengano discusse prima che il tema esploda nell'emergenza mediatica. Una filiera così rilevante per famiglie e imprese merita un luogo di confronto continuo, non soltanto audizioni straordinarie quando il prezzo supera una soglia psicologica.

Il tavolo dovrebbe lavorare su indicatori condivisi e produrre un rapporto periodico breve, leggibile e verificabile. Il rapporto dovrebbe mostrare cosa è accaduto al greggio, al raffinato, al cambio, ai margini industriali lordi, alla fiscalità e ai prezzi territoriali; dovrebbe indicare gli scostamenti rispetto ai mesi precedenti e all'Europa; dovrebbe segnalare le variazioni fiscali e, soprattutto, distinguere ciò che è dato da ciò che è interpretazione. Un'informazione pubblica di questo tipo sarebbe utile anche agli operatori della filiera, perché ridurrebbe la tendenza ad attribuire ogni movimento del prezzo a comportamenti opportunistici non dimostrati.

La settima richiesta riguarda la qualità del dibattito pubblico. Può sembrare meno concreta delle altre, ma non lo è. Il settore dei carburanti viene spesso raccontato attraverso due semplificazioni opposte: da una parte l'idea che ogni aumento dipenda dalla speculazione delle compagnie; dall'altra l'idea che ogni prezzo sia semplicemente il risultato inevitabile del mercato internazionale. La nostra ricostruzione mostra che entrambe le formule sono insufficienti. In alcuni periodi pesa soprattutto la fiscalità, in altri il raffinato, in altri ancora la distribuzione o il cambio. Una politica efficace comincia dall'accettazione di questa complessità.

Per questo Conflombardia non propone un prezzo amministrato, non individua un nemico prestabilito e non chiede che il margine d'impresa venga considerato di per sé sospetto. Chiede qualcosa di più impegnativo: che ogni centesimo possa essere seguito lungo la filiera, che le decisioni fiscali siano valutate nei loro effetti reali, che i lavoratori e le PMI maggiormente esposti non vengano trattati come consumatori indistinti e che le eventuali anomalie di mercato vengano dimostrate con dati sufficienti prima di essere trasformate in accuse.

Questa impostazione è anche una forma di tutela della rappresentanza. Un'organizzazione che denuncia tutto rischia di non essere credibile quando emerge un problema reale; un'organizzazione che misura, distingue e documenta può invece sostenere una richiesta più difficile da respingere. Se la fiscalità è la causa principale di un aumento, bisogna dirlo. Se il raffinato ha assorbito lo shock, bisogna mostrarlo. Se i margini crescono senza una spiegazione coerente, bisogna chiedere una verifica. Se i ribassi vengono trasferiti con lo stesso ritmo dei rialzi, bisogna riconoscerlo. La credibilità sta nella coerenza del metodo, non nella durezza delle parole.

Il risultato finale che proponiamo è quindi un sistema permanente composto da tre livelli: una base dati pubblica e leggibile sulla formazione del prezzo, un indicatore di trasmissione che misuri i tempi con cui le variazioni attraversano la filiera e strumenti di tutela selettivi per lavoratori e PMI realmente esposti agli shock della mobilità. Attorno a questi tre elementi possono essere costruiti il confronto istituzionale, la contrattazione territoriale e le eventuali misure fiscali temporanee.

Non sappiamo quale sarà il prezzo della benzina tra sei mesi o tra un anno, e proprio per questo non vogliamo costruire una proposta che funzioni soltanto quando il prezzo è alto. Il sistema dovrebbe essere utile anche quando il carburante scende, perché la trasparenza serve tanto per verificare un rialzo quanto per controllare la velocità di un ribasso. La vera riforma non consiste nel reagire ogni volta all'emergenza, ma nel rendere ordinario il controllo di un costo che per lavoratori e imprese è già ordinario da molto tempo.

A questo punto l'inchiesta può avviarsi alla conclusione. Abbiamo iniziato davanti a un display, con un numero apparentemente semplice, e abbiamo scoperto che dentro quel numero convivono mercato globale, raffinazione, logistica, fiscalità, distribuzione, territorio e scelte politiche. L'epilogo tornerà esattamente lì, al distributore, ma con una domanda diversa: non più soltanto quanto costa un litro, bensì se siamo finalmente in grado di seguire ogni centesimo prima che arrivi sul display.

Nota metodologica: le proposte distinguono trasparenza, monitoraggio, fiscalità, tutela selettiva, contrattazione e concorrenza; non viene proposta l'abolizione indiscriminata delle accise, né un prezzo amministrato, né una presunzione di extraprofitti. Le misure rivolte alle imprese sono formulate come indirizzi da verificare rispetto a disciplina fiscale, contrattuale e aiuti di Stato.

Seguire il centesimo

Siamo partiti da un display. Da un numero semplice, visibile, apparentemente autosufficiente. Due euro al litro, poco meno o poco più, e dietro quella cifra la sensazione immediata che qualcosa non tornasse. È da lì che normalmente comincia il giudizio del consumatore: il prezzo è alto, il petrolio non sembra esserlo altrettanto, qualcuno deve aver trattenuto la differenza. La nostra inchiesta ha scelto di non fermarsi a quella impressione. Ha seguito il prezzo all'indietro, scomponendolo fino a ritrovare il greggio, il cambio, la raffinazione, la logistica, la distribuzione, la fiscalità e infine il margine che ciascun passaggio deve sostenere prima che il carburante arrivi al serbatoio.

Il risultato non è una storia nella quale tutto torna perfettamente, ma nemmeno quella, più facile, nella quale esiste un unico responsabile. Abbiamo visto che il Brent è una variabile decisiva ma non è la benzina; che il prodotto raffinato può muoversi in modo diverso dal greggio; che il cambio euro-dollaro può modificare il costo europeo anche quando il prezzo internazionale resta stabile; che il prezzo industriale non coincide con il profitto; che la rete distributiva produce differenze reali; che la fiscalità può cambiare in pochi mesi la struttura del prezzo più di quanto faccia il mercato; e che una media mensile può nascondere movimenti settimanali o giornalieri capaci di modificare completamente la percezione del fenomeno.

Abbiamo anche trovato un elemento che, nel 2026, non può essere ignorato. Nel confronto tra aprile e agosto la benzina alla pompa aumenta mentre il Brent scende sensibilmente, ma la componente al netto delle imposte resta pressoché stabile. A cambiare con maggiore evidenza è la fiscalità. Questo dato non assolve il mercato per definizione e non chiude il controllo sui margini, ma impedisce di attribuire alla filiera privata un aumento che, in quel confronto, è spiegato in larga misura dal ripristino del prelievo fiscale. È un risultato importante proprio perché non coincide con la tesi più immediata dalla quale avrebbe potuto partire un'inchiesta sul caro carburanti.

Allo stesso tempo, il lavoro sui margini e sui circuiti distributivi mostra che non esiste una struttura uniforme. Rete di marchio, no-logo ed extra rete possono presentare differenze di prezzo significative; le condizioni territoriali possono cambiare il costo; i raffinati possono assorbire shock molto più forti del greggio. La conseguenza è che nessun livello della filiera deve essere sottratto al monitoraggio. Ma monitorare non significa accusare. Significa disporre di dati sufficienti per distinguere una differenza strutturale da un'anomalia, un costo reale da una rendita, un ritardo fisiologico da un comportamento che merita una verifica.

È forse questa la conclusione metodologica più importante del libro. Un prezzo complesso non può essere giudicato con una sola linea grafica. Se si osserva soltanto il Brent, si rischia di perdere la raffinazione; se si osserva soltanto il prezzo industriale, si rischia di confonderlo con il profitto; se si guarda soltanto alla pompa, si sommano in un'unica cifra mercato e fisco; se si utilizza soltanto una classifica europea, si rischia di non distinguere tra una media aritmetica e una ponderata. Seguire il centesimo significa esattamente il contrario: rifiutare la scorciatoia e ricostruire il percorso.

Ma il valore di questa ricostruzione non è soltanto tecnico. Dietro ogni litro c'è un impatto sociale. C'è il lavoratore che deve percorrere decine di chilometri per raggiungere un turno che non coincide con gli orari del trasporto pubblico. C'è la piccola impresa che rifornisce i propri mezzi e contemporaneamente paga fornitori che hanno incorporato lo stesso aumento nei loro prezzi. C'è il contratto che non può essere adeguato immediatamente, la liquidità che si riduce, l'investimento rinviato, il reddito disponibile che viene eroso senza che la busta paga formalmente cambi. Il carburante è un bene di mercato, ma le sue conseguenze entrano direttamente nelle relazioni di lavoro e nella competitività delle imprese.

Questo è il motivo per cui la risposta non può essere una misura unica valida per ogni stagione. Abbassare temporaneamente un'imposta può essere necessario durante uno shock straordinario, ma senza un sistema di verifica non sappiamo quanto del beneficio arrivi davvero al consumatore. Controllare i margini può essere necessario quando i dati mostrano una divergenza, ma non ha senso presumere un illecito prima di aver separato il raffinato, il cambio e i costi della rete. Proteggere lavoratori e imprese può essere giusto, ma una misura generalizzata rischia di spendere risorse anche dove l'esposizione è minima. Ogni intervento efficace deve partire dalla stessa domanda che ha guidato questa inchiesta: quale componente sta producendo il problema?

Per questo la proposta che emerge dall'inchiesta è meno spettacolare di una promessa sul prezzo e, proprio per questo, più ambiziosa. Serve un sistema permanente che renda leggibile la formazione del carburante, un indicatore che misuri i tempi di trasmissione dei rialzi e dei ribassi, una fiscalità emergenziale valutabile nei suoi effetti, una tutela selettiva per chi è realmente esposto e una sede stabile nella quale istituzioni, imprese, lavoratori e filiera possano discutere sugli stessi numeri. Il punto non è sostituire il mercato con una decisione amministrativa, ma impedire che un mercato così rilevante rimanga comprensibile soltanto agli specialisti.

Se questo sistema esistesse, il cittadino che vede aumentare il prezzo non dovrebbe affidarsi all'impressione che "qualcuno stia guadagnando". Potrebbe sapere se il raffinato è salito, se il cambio ha peggiorato il costo europeo, se l'accisa è cambiata, se il prezzo industriale ha reagito con ritardo, se la propria area presenta differenze anomale rispetto al territorio circostante. La trasparenza non garantisce automaticamente un prezzo più basso, ma cambia radicalmente la qualità del confronto pubblico e rende molto più difficile nascondere un'anomalia reale dentro la complessità.

Anche per chi rappresenta lavoratori e PMI cambia il modo di intervenire. Una richiesta sindacale è più forte quando individua il soggetto competente e misura l'effetto che pretende. Se il problema è fiscale, la richiesta deve riguardare il prelievo e le modalità di compensazione. Se riguarda il mercato, servono concorrenza e controllo. Se riguarda l'accesso al lavoro, entrano in gioco contrattazione e mobilità. Se riguarda le PMI, servono strumenti di revisione contrattuale, liquidità e tutela dagli shock. Non esiste una sola politica dei carburanti perché il prezzo stesso è il risultato di più politiche e più mercati.

Il titolo di questo libro resta quindi valido, ma con un significato diverso da quello che avrebbe avuto all'inizio. "Il prezzo che non torna" non è l'affermazione che il prezzo sia necessariamente ingiustificato. È la constatazione che il numero esposto sul display, da solo, non permette di tornare indietro fino alle sue cause. È un prezzo che non torna finché non vengono ricostruiti tutti i passaggi che lo formano. E quando quei passaggi vengono ricostruiti, alcune responsabilità si ridimensionano, altre diventano più evidenti e nuove domande emergono.

Questo è esattamente ciò che dovrebbe fare un'inchiesta economico-sindacale: non confermare una convinzione iniziale, ma trasformare un problema percepito in una struttura verificabile. Il nostro lavoro non termina con una sentenza, ma con un metodo. Continuare a raccogliere i dati, confrontarli, distinguere i fatti dalle interpretazioni e aggiornare le conclusioni quando cambiano le evidenze. Il prezzo del carburante tornerà a salire e tornerà a scendere; cambieranno governi, accise, mercati e tecnologie. Ciò che non dovrebbe cambiare è la possibilità di seguire il centesimo.

Domani, davanti allo stesso distributore dal quale siamo partiti, il display mostrerà un nuovo numero. Quel numero potrà essere più alto o più basso. Ma dopo aver attraversato l'intera filiera, la domanda non sarà più soltanto "perché costa così tanto?". Sarà molto più precisa: quale parte è cambiata, di quanto, in quanto tempo e per decisione di chi? È da questa domanda che comincia la trasparenza. Ed è da questa domanda che, per lavoratori e imprese, può cominciare una tutela più seria.

Metodo, fonti e limiti dell'inchiesta

Fonti essenziali verificate

U.S. Energy Information Administration (EIA) - Brent Spot Price FOB; Gasoline Explained; Refining Crude Oil; Petroleum Product Markets.

MASE / SISEN - rilevazioni e serie nazionali dei prezzi dei carburanti e relativa componente fiscale.

FIGISC-ANISA - elaborazioni sui prezzi comunitari del 31 agosto 2026, prezzi extra rete agosto 2026 e margini industriali lordi.

Commissione europea - Weekly Oil Bulletin, prezzi con e senza imposte e metodologia di rilevazione.

MIMIT - Osservatorio Prezzi Carburanti, prezzi praticati della rete nazionale.

Letteratura economica sul pass-through asimmetrico: Bacon (1991); Borenstein, Cameron e Gilbert (1997); Galeotti, Lanza e Manera (2003); Tappata (2009); Asane-Otoo e Dannemann (2022); Qiu e Zhang (2026).

Questa inchiesta separa dati istituzionali, elaborazioni dell'Osservatorio e analisi di settore. Le serie EIA sul Brent e le rilevazioni nazionali ed europee costituiscono la base quantitativa; calcoli, ricostruzioni mensili e scenari sono indicati come elaborazioni. Le fonti di settore, tra cui FIGISC, integrano la lettura di rete, extra rete e margini lordi senza essere equiparate a fonti pubbliche primarie.

Brent, raffinato, prezzo industriale, margine industriale lordo, margine del gestore e profitto netto sono grandezze differenti. Nessuna distanza tra due prezzi viene quindi qualificata automaticamente come utile o rendita. Anche l'ipotesi "rockets and feathers" resta una domanda empirica: per dimostrarla sul mercato italiano servono serie temporali e confronti omogenei tra rialzi e ribassi.

I confronti europei distinguono medie aritmetiche e ponderate. Nelle settimane interessate da modifiche dell'accisa la scomposizione fiscale/industriale richiede particolare cautela. Le simulazioni su pendolarismo, flotte e PMI sono scenari dichiarati e non medie statistiche della popolazione o dei settori.

Il perimetro osservato è marzo-agosto 2026, con verifiche fino all'8 settembre 2026. Revisioni delle serie ufficiali o dati più granulari sul raffinato e sui tempi di trasmissione dovranno essere incorporati nelle edizioni successive prima di utilizzare questo lavoro per conclusioni statistiche definitive.

IL PREZZO CHE NON TORNA

DALLA GUERRA AL DISTRIBUTORE
CHI PAGA DAVVERO IL CARBURANTE

Il prezzo dei carburanti è diventato uno dei simboli più evidenti delle contraddizioni del nostro tempo. Quando il petrolio scende, il prezzo alla pompa non scende. Quando il petrolio sale, il prezzo alla pompa corre.

Nel mezzo, ci sono scelte politiche, fiscalità, dinamiche industriali, logiche di mercato e un sistema che impatta direttamente su famiglie, lavoratori e imprese.

In questo libro, **Enrico Bombelli** conduce un'inchiesta economica e sindacale rigorosa e accessibile, che ricostruisce con dati ufficiali, confronti internazionali e testimonianze come si forma il prezzo del carburante in Italia, chi ci guadagna, chi ci rimette e cosa può cambiare.



DATI REALI

Numeri, grafici e confronti verificabili



ANALISI INDIPENDENTE

Una lettura libera da interessi di parte



TESTIMONIANZE

La voce di chi vive il problema ogni giorno



PROPOSTE CONCRETE

Soluzioni per un sistema più trasparente ed equo

“ Più trasparenza sui prezzi dell'energia significa un'Italia più competitiva, più giusta e più forte.

Enrico Bombelli



ENRICO BOMBELLI

Sindacalista, consulente e analista di tematiche economiche, del lavoro e della sicurezza, da anni impegnato nella tutela di lavoratori, imprese e territori.

Fondatore di Conflombardia PMI, è Segretario Generale nazionale dal 2020 e promotore dell'Osservatorio PMI 2.0, attraverso cui analizza dati, normative e scenari economici per offrire strumenti concreti a imprese e professionisti.

Con questo libro mette a disposizione la sua esperienza e la sua passione civile per contribuire a una discussione pubblica basata su fatti, numeri e proposte.

“ Un Paese più trasparente nei prezzi dell'energia è un Paese più libero, più competitivo e più giusto per i suoi lavoratori e per le sue imprese.”

Enrico Bombelli



OSSERVATORIO PMI 2.0
CONOSCERE PER AGIRE

ECONOMIA
LAVORO
ENERGIA
IMPRESE
POLITICHE PUBBLICHE

LAVORO | IMPRESE | TERRITORIO
UN'INFORMAZIONE PER COSTRUIRE SOLUZIONI