

La vendita online di pneumatici ha rivoluzionato il mercato. Da gran parte dei gommisti italiani è vista come un problema non da poco, perché ha praticamente imposto a tutti di giocare a carte scoperte. Oggi per fare entrare l'automobilista in officina è necessario offrire qualcosa di più della semplice gomma: servono professionalità, accoglienza, familiarità, ecc. Dall'altra parte, moltissimi consumatori hanno preferito l'online negli ultimi anni, attratti dai prezzi competitivi e da tutte le comodità che offre il web.

Nel mondo della vendita online non sono tutte rose e fiori, però. A volte succede che i principi di libera concorrenza e uguaglianza delle regole siano calpestati. È quello che sembra stia accadendo nel mercato italiano, dove alcuni siti di e-commerce offrono lo stesso prodotto a un prezzo del 15-20% inferiore rispetto ai concorrenti. Basta un rapido confronto sui vari shop online dei prezzi di un modello in una misura popolare, per rendersi conto delle sostanziali differenze tra sito e sito. Una tale differenza, a detta degli operatori del settore, è possibile solo se chi applica prezzi così bassi vende i prodotti al netto dell'Iva (che, ricordiamo, per la legge italiana è al 22%).

I rivenditori online acquistano i prodotti da grandi fornitori all'ingrosso, situati in altri paesi UE - principalmente Belgio, Olanda, Germania e Polonia - e poi li vendono all'acquirente italiano. In questa operazione (in gergo "drop-shipping con triangolazione intracomunitaria"), l'Iva viene applicata nel paese di destinazione - nel nostro caso l'Italia - nella vendita al consumatore. Alcuni operatori però approfittano della poca chiarezza delle norme italiane per non applicare l'Iva e abbattere il prezzo finale.

Il problema è serio e danneggia gravemente non solo il gommista tradizionale e i siti di e-commerce che applicano l'Iva correttamente, ma anche le case produttrici e i distributori che, oltre al rischio di essere sanzionati perché "non potevano non sapere", finiscono per penalizzare in maniera importante i loro stessi clienti dei canali tradizionali e dei siti che operano correttamente. Inoltre questi siti non permettono l'acquisto tramite partita Iva (cosa che penalizza parecchio i consumatori che la possiedono) e non rilasciano fattura.

Secondo i dati dichiarati dai principali player online nel mercato italiano, nel 2014 il giro d'affari delle vendite sul web di pneumatici vale circa 80 milioni di euro, di cui circa il 25% realizzati dal colosso tedesco Delticom (presente in Italia principalmente come Gommadiretto), il 10% da Euroimport, azienda torinese cresciuta in modo esponenziale negli ultimi due anni, e il restante 65% dai numerosi siti nati negli ultimi cinque anni, fra cui spiccano, fra gli italiani, Gommista-Specialista, Gomme-Auto, Cerchigomme, Pneuzilla e tanti altri.

Difficilmente le autorità italiane riescono a verificare ed eventualmente rettificare in tempi

brevi simili turbative di mercato. Sarebbe però bello che fosse il mercato stesso ad autoregolarsi e ad espellere la concorrenza sleale, in autonomia. Questo accade già in altri settori, come ad esempio l'elettronica, dove sono le case stesse a monitorare sulla piazza i prezzi al consumatore ed eventualmente tagliare le forniture a chi falsa le regole di mercato.

Il rischio, se nessuno fa nulla in tempi brevi, è che anche i siti che rispettano le leggi italiane sull'Iva decidano di adeguarsi per poter sopravvivere, compromettendo irrimediabilmente il libero funzionamento del mercato. Con un danno per tutti: operatori, gommisti tradizionali e, infine, anche consumatori.

© riproduzione riservata
pubblicato il 13 / 07 / 2015