

Ora possiamo confessarlo: noi, almeno in Fegica, di “tabacchi” non siamo stati mai particolarmente appassionati.

Non che ci sfuggisse, in termini del tutto astratti, l’opportunità commerciale che avrebbero potuto rappresentare per la categoria.

I tabacchi come, più in generale, il cosiddetto “*non oil*”.

Ma non siamo mai riusciti a liberarci di un riflesso di scetticismo unito al fastidio che ha generato e continua a generare in noi l’utilizzo disonesto e per certi versi violento che ne è stato fatto e se ne continua a fare.

Di *non oil* in questo settore si parla dottamente (e basta!) almeno da quando si parla di “ristrutturazione della rete”. E con la medesima (mancanza di) serietà.

Per rimanere ad un epoca in cui alcuni viventi ancora possono parlare di circostanze a cui hanno assistito direttamente, dalla legge 496 del 1999 in avanti, vale a dire da quando il *non oil* ha cominciato ad essere sistematicamente offerto a compensazione dello strame insensato nel quale è stato progressivamente trasformato un intero settore produttivo, i tabacchi sono usciti dai provvedimenti di volta in volta presentati come “liberalizzazioni”, “apertura dei mercati”, “promozione della concorrenza”, ancora prima di averci fatto ingresso.

E quando poi, inopinatamente, il loro inserimento ha superato la fase delle “stesure in bozza” e ne è rimasta traccia nei testi infine approvati e pubblicati in Gazzetta Ufficiale, gli industriosi “correttori” si sono messi alacremente all’opera.

Così nel 2011, in soli nove giorni, dal 6 luglio -data dell'approvazione del decreto legge n.98- al 15 luglio -data della conversione con "modificazioni" del d.l. nella legge n.111- il provvedimento che consentiva, per un verso, il rivoluzionario utilizzo della macchinetta del pre-pay anche con la contemporanea presenza del gestore e, dall'altro, a titolo di indennizzo per i danni evidentemente arrecati, la possibilità per il gestore di vendere alimenti e bevande in somministrazione (bar), giornali e tabacchi, subisce qualche piccola "pettinata".

Il pre-pay acceso a tutte le ore del giorno e della notte -tanto strategicamente atteso dai (mini)top manager che assicuravano la conseguente apertura dei confini del "nuovo mondo"- continuava a fare bella mostra di sé insieme all'ennesimo capitolo dell'epopea della "ristrutturazione della rete".

Le cronache dell'epoca riportano che l'allora sottosegretario Saglia presentava -in una conferenza stampa tanto partecipata quanto acritica- il "suo" decreto come quello che avrebbe finalmente chiuso 7.000 impianti di lì a tre anni grazie, sentite un po', alla chiusura degli impianti incompatibili!

Esatto, proprio quegli impianti incompatibili che, periodicamente, qualcuno crede che siano lì, vergini lasciate incustodite, a portata di mano di chi pensa di saper fare le nozze con i fichi secchi.

I più scaramantici sostengono che maneggiare gli impianti incompatibili come minimo non porta benissimo.

Il primo che nel 2001 ci è imbattuto, sia pure un po' casualmente (la "trappola" gliela preparò il suo predecessore, Enrico Letta), fu il Ministro Marzano, allora per molti lanciato verso una splendida carriera politica, ma che ha immediatamente dopo scoperto di avere un grande futuro dietro le spalle.

In più qualche malizioso pretende di ricordare che proprio nei giorni in cui vedeva la luce la creatura di Saglia, prendeva avvio la speculazione finanziaria e l'impennata dello *spread* oltre i 500 punti che avrebbe spazzato via il Governo Berlusconi con tutti i suoi Ministri e sottosegretari.

Ma forse sono solo suggestioni.

In ogni caso, le “libertà” garantite alla categoria dal decreto Saglia subivano qualche aggiustamento in sede di conversione in legge: 1) facendo “*salvi i vincoli connessi a procedure competitive nelle aree autostradali in concessione*
”, in questo modo escludendo di fatto i gestori autostradali dalla partita per conservare l’esclusiva d’area che, con buon pace dell’Antitrust, i concessionari riservano ancora oggi ai marchi della ristorazione; 2) estendendo le “libertà” prima riservate ai "titolari della licenza UTF", vale a dire ai gestori, anche ai proprietari degli impianti, di fatto relegando al piano puramente teorico il “diritto” del gestore.

In tutto questo i tabacchi, con un colpo di bianchetto bene assestato, lasciano il posto ai “pastigliaggi”.

Gomme e caramelle, insomma: un “messaggio” un filo beffardo, che mette in luce una nota di *h umor*
inglese che, per l’appunto, non viene capita nel suo significato recondito.

E, infatti, pure peggio va alla legge n.27/2012 -il cosiddetto “cresci Italia” di Monti- che ci riprova con i tabacchi.

Nel dubbio che il “messaggio” possa nuovamente essere frainteso, i correttori fanno approvare in poche settimane tre atti legislativi uno dopo l’altro -ultimo il Decreto del Ministero dell’economia e delle finanze 21 febbraio 2013, n.38- che consente infine ai magistrati del TAR del Lazio di chiarire anche ai più duri di orecchi che “***l’istituzione di rivendite speciali presso gli impianti di distribuzione di carburanti non può ritenersi “liberalizzata”***
, in quanto subordinata alla verifica del rispetto di tutte le limitazioni previste dall’art. 6 del D.M. n. 38/2013
”.

E l’Antitrust, che pure con toni svogliati -se confrontati al cipiglio apocalittico tradizionalmente utilizzato quando di mezzo ci sono i carburanti e soprattutto i gestori- aveva timidamente

avanzato dei dubbi sul profilo anticompetitivo di questa normativa, ora ci ripensa folgorata dall'avere scoperto improvvisamente l'inequivocabile interesse collettivo prevalente della salute pubblica [cfr, l' **articolo relativo**], al limite del quale persino le vestali della concorrenza debbono arrestarsi.

Qui lo *humor* inglese lascia il posto alla battuta stile Bagaglino, senza fronzoli e un po' sguaiata, ma garanzia di risata certa.

Dicevamo, dunque, che i "tabacchi", almeno per noi della Fegica, non sono la questione centrale, la soluzione ai problemi della categoria (o del settore), così come, tutto sommato e a condizioni date, pure il *non oil* in generale.

Con il mercato in queste condizioni; la rete di vendita che cade a pezzi, neanche minimamente manutenuta, e comunque in assenza di qualsiasi investimento; i contratti *non oil* pure saldamente nelle mani di compagnie e retisti che si limitano a lucrare rendite indecenti e fuori mercato ai danni di quei pochi gestori (difficile dire, ad oggi, se fortunati o meno) che il *non oil* ce l'hanno, riservandosi persino di imporre direttamente o indirettamente forniture in simil esclusiva; a queste condizioni anche solo immaginare che il *non oil* possa davvero rappresentare una opportunità credibile per la categoria sarebbe davvero irresponsabile.

Tuttavia, per anni "abbiamo tenuto il punto" anche e soprattutto per "dimostrare una tesi" che, ormai, non ha più neanche la necessità di essere declamata, vista la sua solare evidenza.

Eppure si dovrebbe fare tesoro dalla lezione che emerge, nel suo piccolo, da questa annosa e per molti versi ridicola vicenda.

Una lezione per tutto il settore, da capire nel profondo prima di mandarla a memoria.

Bisogna drizzare la schiena e ritrovare dignità.

Difendere non le rendite, ma **l'attesa di una giusta remunerazione della propria attività**.

Basta utilizzare la bassa politica per aggiustare privilegi particolari e momentanei, ma **pretende re regole certe, eque e rivendicare apertamente il diritto in quanto settore**
-pur senza nascondersi in modo volgare e vile dietro l'Organizzazione mondiale della sanità-
di dare continuità e prospettiva al contesto nel quale si opera e si investe, ciascuno in modo autonomo e concorrenziale
.

E' il momento di **abbandonare quell'atteggiamento succube e servile nei confronti degli oracoli del mercato che hanno portato a "patteggiamenti" dagli esiti fallimentari**
-prima di tutto per il mercato e la concorrenza- giusto in cambio del permesso con garanzia dell'impunità di regolare i conti con i "nemici interni" adoperando ogni mezzo, lecito e -come si può affermare dopo sentenze come quella di Massa- illecito.

Quello stesso senso di impunità che, ad un certo punto, ti fa' perdere la cognizione della realtà fino al punto di credere di poter incassare le tangenti in mezzo alla strada o anche di dare lezioni al mondo su quali leggi si applicano e quali non.

Chi ha naso per certe situazioni giura che c'è qualcosa di diverso nell'aria, che il vento sembra aver cambiato direzione.

Ma se, come ricorda il poeta, *la risposta, amico mio, sta soffiando nel vento*, il coraggio e l'ambizione di fare il meglio, come le idee, camminano sulle gambe degli uomini.

E alle idee bisogna ricominciare a dar coraggio.