

All'inizio dello scorso agosto, accompagnato -diciamo così- da un'ottima critica, é stato inaugurato a San Benedetto del Tronto il nono impianto della rete distributiva di EnerCoop.

Ad onor del vero, il "premio della critica" era motivato da prezzi dei carburanti inequivocabilmente vantaggiosi per gli automobilisti.

Il 7 agosto, il nuovo impianto vendeva il gasolio a 1,520 e la benzina a 1,620: almeno 15 centesimi in meno dei concorrenti in zona.

Un mese dopo il vantaggio competitivo, nel frattempo un pochino limato, rimane particolarmente elevato nei confronti di ogni altro punto vendita, se si fa eccezione per la "pompa bianca" del posto (comunque "staccata" di circa 5 centesimi) e, soprattutto, per il T.E. di TotalErg.

La tabella seguente da conto, al netto di sempre possibili imprecisioni, dei migliori prezzi praticati lo scorso fine settimana, al netto dello "sconto" nominale, da una decina di impianti del micro mercato.

Marchio	Modalità di vendita	"Sconto" nominale
Gasolio		
Benzina		

TotalErg T.E.	Pre-pay	1,549	1,669
Enercoop	Pre-pay	1,569	1,669
No logo	Pre-pay	1,615	1,720
IP	Pre-pay	-10	1,673
Esso	Post-pay	-8	1,677
Esso	Post-pay	np	1,694
Eni	Pre-pay	-8	1,680
IP	Pre-pay	-11	1,680
Eni	Pre-pay	-8	1,689
IP	Post-pay	-10	1,709

Diciamo subito che il T.E. di TotalErg di San Benedetto -così come nel resto d'Italia- fa storia a sé, sfidando apertamente le leggi del mercato e della matematica euclidea.

Prodotto	T.E. TotalErg Accisa	Imposta	regionale

Gasolio				
0,6132				
+				
+				
0,646				
+				
0,029				
+				
0,2705	=		1,559	+0,010
Benzina	0,7242			
+				
0,0200				
+				
0,585				
+				
0,029				
+				
0,2852	=		1,643	-0,026

Pure ipotizzando, per amore del paradosso, che il punto vendita completamente automatizzato non abbia il minimo costo, non considerando altri costi di sistema e volendo stimare prudentemente gli oneri connessi alla raffinazione ed alla consegna, il prezzo del T.E. é sostanzialmente "sotto al platts", azzerando -nel migliore dei casi- il margine industriale.

Trattandosi di un operatore integrato e con il proprio core business nel settore, il comportamento di TotalErg pone, a dir poco, molti interrogativi.

Tornando ad EnerCoop, appare evidente come il differenziale di prezzo con gli impianti "a marchio" sia compreso, a parità di modalità di vendita, tra gli 11 ed i 14 centesimi.

Tutto questo al netto degli "sconti" praticati dal singolo punto vendita, ormai solo del tutto nominali: in realtà più che di sconti verso il consumatore -un insulto, visto che quello dovrebbe sborsare fino a 250 delle vecchie lire al litro, se volesse rifornirsi presso un impianto di quella compagnia- si tratta di uno sconto che la compagnia fa a se stessa, tenuto conto che grazie a questa abile mossa (in gergo si definisce "destrezza") la petrolifera si ripiglia gran parte del margine del gestore.

Inutile dire che, se i gestori degli impianti in tabella potessero acquistare loro stessi direttamente dall'erogatore di EnerCoop (servendosi da soli, ci mancherebbe) e rivendere presso l'impianto gestito, caricando esclusivamente il margine a loro destinato (anche quello contrattualmente definito e non ancora taglieggiato), sarebbero comunque più competitivi della pompa bianca.

Così come appare scontato dire che i gestori devono assistere impotenti al fallimento della loro attività e non certo per colpa della crisi.

Questo é il quadro puro e semplice, senza polemiche e senza alcuna enfasi.

Che, tuttavia, non scalfisce l'opera meritoria attribuita unanimemente a EnerCoop.

Magari non esattamente fino al punto che qualcuno vorrebbe far credere, anche presso le Istituzioni e gli organi di vigilanza e controllo, tanto da far sentire qualche dirigente del marchio GDO autorizzato a dichiarare con un accenno appena di presunzione: "Puntiamo ad offrire ai consumatori nuove forme di risparmio, ammodernando la rete distributiva e calmierando anche i prezzi di questo mercato".

Tutti obiettivi particolarmente ambiziosi, fosse pure per un colosso economico come quello Coop che, per altro, anche solo per praticare i prezzi che pratica sul suo punto vendita, ha bisogno di un "aiutino" e qualcun altro lo deve ringraziare.

Chi rifornisce gli impianti EnerCoop a prezzi stracciati e sfacciatamente "sotto il platts" (vale il calcolo già fatto per il T.E. di TotalErg) così da consentirgli di beccarsi gli applausi di tutti (oltreché una fetta consistente di affari ed il futuro delle famiglie dei gestori)?

Una domanda per niente retorica, a cui abbiamo deciso di collegare anche un sondaggio (a fianco e in home page) tra chi ci legge.

Ma che abbiamo già rivolto alla stessa EnerCoop e che rivolgiamo a chiunque sa, attendendo risposte, magari anche direttamente dai fornitori.

Ne daremo conto -é una promessa- prossimamente.