

"Enercoop si rifornisce dai medesimi depositi e dalle medesime raffinerie dalle quali si riforniscono tutti gli altri marchi. Ad esempio per la zona di Reggio Emilia e provincia le basi di carico sono sostanzialmente tre: deposito Eni di Fiorenzuola, raffineria Yes di Mantova, ex raffineria e ora deposito di Tamoil a Cremona."

E' con questa candida ammissione che Enercoop stessa si incarica di svelare il "mistero" su chi rifornisca i suoi impianti di carburanti a condizioni tanto favorevoli da poter praticare prezzi di almeno 10 e fino a 16 centesimi più bassi di tutti i suoi concorrenti, fatta eccezione per la pompa bianca ed il T.E. di TotalErg (cfr. la tabella pubblicata con l'articolo " **Brava EnerCoop! Ma chi altro ringraziare?**
").

Lo fa rispondendo, pubblicamente e senza risparmiare particolari, ad una domanda diretta che abbiamo pensato di porgli sulla sua pagina ufficiale di Facebook e che qui mettiamo integralmente a disposizione insieme allo scambio di "post" (cfr. immagine 02).

Insomma, EnerCoop avrà anche molti meriti, di cui giustamente mena vanto, nel dare scacco alle compagnie petrolifere e mettere a disposizione dei consumatori prezzi molto più bassi (non certo quello di "calmierarli", come sanno a loro spese i Gestori), ma alla fine sono proprio le compagnie petrolifere che deve ringraziare per ottenere un tale magnifico risultato, sia sul piano commerciale che su quello che -citando il "migliore"- potremmo definire "investimento reputazionale".

Nel caso specifico EnerCoop deve ringraziare Eni, Yes e Tamoil.

Ma c'è ormai da ritenere che questo sia il "metodo" utilizzato da tutte le compagnie petrolifere, per consentire anche agli altri marchi della GDO e delle sempre più osannate pompe bianche di fare ottimi affari e bella figura nei confronti dei loro concorrenti.

Concorrenti che -lo ricordiamo senza enfasi, né lamentazioni- non sono altro che Gestori cui le compagnie hanno inoculato la convinzione di stare già praticando sconti (?!) compresi tra 8 e 11 centesimi dei quali gli automobilisti non avvertono minimamente la convenienza né l'esistenza, visto che a poche centinaia di metri trovano gli stessi prodotti a 10/14 centesimi in meno.

Tuttavia è proprio questa paradossale situazione che consente alle stesse compagnie di ottenere dai Gestori l'unico "sconto" di cui si può continuare a parlare a ragion veduta, costringendoli a "restituire" -con destrezza- almeno la metà del margine che dovrebbero riconoscergli in forza degli accordi collettivi sottoscritti a termini di legge.

Grazie alle informazioni ed i documenti che, oltre a EnerCoop, ci sono giunti da numerosi lettori, si può dire che è esattamente quanto succede, ad esempio, a San Benedetto del Tronto -da cui siamo partiti con **l'articolo della scorsa settimana** - sul cui punto vendita EnerCoop riceve il prodotto dal deposito Eni di Ortona (cfr. l'ingrandimento dell'immagine 01 relativa al presente articolo) che rivende ad un prezzo di 11/13 centesimi più basso dell'impianto con il "miglior" prezzo rifornito in esclusiva dal medesimo fornitore.

Impianto che vende in modalità Iperself (pre pay automatizzato, esattamente come EnerCoop) con lo sconto di 8 cent profumatamente pagato ad Eni dal Gestore, ma di fatto nemmeno percepibile dall'automobilista.







Immagine 01 Immagine 02 Immagine 03









