

Nessuna proposta seria, né iniziative pronte ad essere assunte per dare prospettiva alla rete di vendita e men che meno ai gestori.

Solo le solite superficiali giustificazioni per comportamenti assunti in palese violazione delle leggi e degli accordi collettivi.

E’ questo il sintetico risultato della riunione tenuta in api/IP il 18 settembre scorso, a distanza di oltre sette mesi dalla precedente.

Un quadro desolante di cui api/IP scarica la colpa (come spesso avviene anche altrove) a qualcun altro, rispetto al quale sarebbe “costretta a difendersi”.

Insomma, tutti si difendono da qualcun altro, ma intanto tutti insieme continuano a sfasciare quel che rimane del “settore” e soprattutto a colpire i Gestori.

Su certe cose l’aggressività dei competitor non si avverte minimamente.

Al contrario, si realizza d’incanto una intesa orizzontale che altrove potrebbe essere definita “cartello”.

I margini si tagliano, i cali non si rimborsano, i prezzi si alzano, la contrattazione collettiva si elude e si scende ad imporre le proprie condizioni one to one, gestore per gestore.

D'altra parte, da anni e tuttora, le compagnie petrolifere hanno contribuito a fare arricchire chiunque (oltre i propri manager): retisti, combustibilisti, terzisti, pompe bianche, GDO, concessionari autostradali, ecc.

E continuano a pretendere di essere ritenute serie e credibili nel voler "riequilibrare" un tale stato di cose mettendo le mani in tasca ai gestori.

Può continuare così?

I prezzi, ci è stato detto in api/IP, rispondono ad una logica di competitività nelle microaree e non ci sono quattrini a sufficienza per estendere tale iniziativa commerciale per tutti i Gestori. Amen!

Eppure i quattrini per i "matic" si continuano a trovare (presi da dove?), nonostante ormai sia chiaro a tutti che i risultati "presentati" all'inizio -almeno sul piano puramente nominale e "finanziario"- siano ormai solo un lontano ricordo e continueranno ad esserlo, visto che chiunque altro continuerà a "difendersi".

Il loro consistente aumento e la risposta degli altri (lasciamo da parte termini come il "mercato": il mercato è una cosa seria e quindi non i riguarda i carburanti ed i top manager delle petrolifere italiane) fa aumentare i costi che non si giustificano più neanche in termini di volumi che, pure sui "matic", sono in discesa.

Tuttavia, indipendentemente dalle scelte fallimentari adottate, nemmeno in api/IP possono immaginare di sbrigarsela con la lamentazione (dei discorsi) e l'arroganza (dei comportamenti).

Anche in questo Paese, esiste la possibilità -per quanto a volte apparentemente remota- che le Leggi, prima o poi, si sia costretti a rispettarle, piacciano o meno.

Varrebbe quindi la pena che anche api/IP riconsideri i suoi comportamenti e li allinei compiutamente alle norme generali ed a quelle che regolano questo settore.

Norme che pretendono di garantire ad ogni singolo gestore condizioni eque e non discriminatorie per competere nel mercato e che obbligano anche api/IP a definire attraverso accordi collettivi le condizioni economiche e normative, oltre ai criteri per la formazione dei prezzi, prima di poterle applicare ai gestori.

Altro che “conto economico tipo” sul cui “studio” adesso ci si vorrebbe impegnare per farci perdere altro tempo.

Un tempo che i gestori semplicemente non hanno.

L’Azienda deve immediatamente dare una concreta disponibilità al negoziato e mettersi nella condizioni di offrire risposte adeguate ai problemi posti e coerenti con le leggi vigenti su tutta una lunga serie di questioni: esclusiva, pricing, competitività, margini, retroattività delle iniziative, fidejussioni, drop.

E questo discorso vale anche per i cosiddetti “cali”, sul rimborso dei quali, come altrove, si crede di poterne disporre unilateralmente ed in modo del tutto arbitrario.

Abbiamo già avuto modo di chiarire esplicitamente che non siamo per niente intenzionati a lasciare che la categoria venga ingiustamente penalizzata dal “taglio” immotivato di quello che ha natura di mero rimborso di quantità di prodotto già pagate ma non consegnate.

E se per difenderlo fossimo costretti a pretendere dalla Politica di modificare il regime di tassazione (anche all’origine) per renderlo più coerente anche sotto il profilo dei criteri di calcolo

(densità, temperature, ecc.), non ci sottrarremo.

Ci sono in ballo 1,5 miliardi di euro che attualmente non sono nella disponibilità né dei gestori, né dell'erario e che, sbagliando, qualcuno da per scontato che siano un "diritto acquisito". Come un articolo 18 qualsiasi.

La nostra storia dimostra che noi non siamo persone che danno "l'assalto al cielo", ma anche che siamo capaci a mantenere le promesse che facciamo. Sempre.

Quando torneremo a sederci con api/IP (prima di sette mesi, speriamo) intendiamo ripartire da questo.

Il tempo stringe: i Gestori non hanno, davanti a loro, sette mesi di sopravvivenza alle condizioni attuali.

Quindi nessuno si scandalizzi se, trascorso il tempo necessario all'Azienda per definire una nuova strategia, decideremo senza altri indugi di spostare la sede della vertenza presso altri sedi.