



TIMIDE APERTURE DI ENI MA SERVONO CAMBIAMENTI SOSTANZIALI

pubblicato su

[CD FLASH n.2012-07 del 4.6.12](#)

di Roberto Di Vincenzo

Non era certo fra il novero delle posizioni possibile che Eni avviasse la riunione aprendo alla possibilità di riconsiderare la sua politica commerciale su Iperself h24.

Com'era facile prevedere l'Azienda ha riconfermato la sua posizione, lasciando solo qualche spiraglio ad un'azione di "manutenzione" all'accordo sottoscritto dalla sola Figisc che ha tenuto a rivendicarne piena e unica paternità.

Aggiustamenti, quindi, magari per definire le "fasce orarie", gli oneri delle transazioni con carte aziendali in "h24" o i problemi degli impianti dove non é possibile realizzare Iperself h24 per motivi tecnici.

Una "manutenzione" da effettuarsi solo dopo (e in cambio) avere "sistemato" altre questioni che stanno a cuore all'Azienda: nuova campagna you&eni in testa.

Di fronte a ciò, tralasciando i contenuti della discussione, la Fegica non poteva che riconfermare la netta e totale contrarietà ad Iperself h24.

Modalità che, a nostro avviso, rappresenta un arretramento complessivo sul piano dei diritti non negoziabili della Categoria e la negazione di ogni opportunità per i Gestori, condannati ad un futuro da guardiano dell'impianto e ad osservare la migrazione di "litri" che si spostano sempre più verso la parte "senza Gestore".

D'altra parte i risultati che Eni sta conseguendo (ed anche il livello di adesione) non sono proprio quelli attesi e già si parla di altri "sconti" (ufficialmente negati) dai quali sarebbero esclusi i Gestori che non hanno aderito ad Iperself h24.

Un vortice rovinoso visto che altre Aziende non rimarranno certo a guardare con l'unico risultato di continuare a erodere la marginalità dell'intero settore.

In più, se Iperself h24 fosse fatto davvero senza assistenza (e non con l'aiutino colpevole dei Gestori) i risultati sarebbe ancora peggiori: con il self service una vettura impiega, mediamente, 6 minuti per fare rifornimento.

Dieci rifornimenti all'ora! E sempreché tutto fili liscio.

C'è, inoltre, l'aggravante della sovrapposizione delle politiche commerciali: vale a dire Iperself h24 che si somma alle discriminazione del prezzo "personalizzato" e al meccanismo "isocosto" introdotto dall'Eni per mantenere in equilibrio i suoi conti.

Eppure la Fegica aveva provato a rilanciare un terreno di dialogo comune, sostenendo che la necessità di ripartire dall'accordo del 25/11/2010 che, ancorché applicato unilateralmente dall'Azienda solo per le parti a suo vantaggio, contiene criteri importanti dai quali sarebbe possibile azzerare le forzature successive.

Ciò significherebbe tenere in vita l'Iperself "classico" a -5 (non l'h24) senza partecipazione economica ulteriore del Gestore; valutazione congiunta di eventuali situazioni di "criticità" derivanti da condizioni di mercato caratterizzate da presenza di operatori particolarmente aggressivi; riconsiderazione del "prezzo personalizzato" per evitare che, nello stesso bacino di utenza, si creino condizioni di concorrenza "impropria" e venga meno quel principio -introdotto dalla Legge 27/2012- che obbliga il fornitore a praticare condizioni "eque e non discriminatorie" che integrerebbero la fattispecie -sempre secondo la Legge- di "abuso di dipendenza economica".

Il perché non ha bisogno di spiegazioni, in quanto ciascuno è nelle condizioni di valutarlo.

Infine i famosi (o famigerati) "competitor".

L'Eni controlla più del 30% di quota di mercato, ha la titolarità di oltre il 60% del sistema di raffinazione e controlla oltre il 70% dell'apparato logistico (questo uno dei motivi che motivano il sostanziale disimpegno delle altre compagnie su questi temi).

In questo contesto inventarsi il competitor e parlare di un mercato "globalizzato" che rifornisce i cosiddetti "no-logo" appare almeno fantasioso.

Nessun operatore (se non per volumi marginali) si approvvigiona sul mercato estero stoccando presso un proprio deposito: oltre il 96% del prodotto esitato in Italia è di provenienza dei "raffinatori", cioè delle stesse compagnie petrolifere e di due soggetti di fatto non integrati con la rete.

Di quale globalizzazione e di quali competitor si parla?

Come è facilmente desumibile, la posizione della Fegica è chiara e lineare: il Gestore -al di là di tutte le affermazioni che continuano a dipingerlo come il centro-motore (in senso aristotelico) dell'universo della distribuzione- deve essere messo nella condizione di lavorare. E lavorare

serenamente.

Il resto sono “belle parole” e nobili affermazioni di principio, ma non mutano la situazione di grave difficoltà economica nella quale i Gestori si dibattono. Difficoltà moltiplicata dall’ormai prossimo versamento della prima rata Irpef, sulla quale non potrà essere -per scempiaggine di chi lo ha voluto e scritto in questo modo punitivo per la Categoria- scontato quel “bonus fiscale” per il quale lo Stato, già da gennaio, incassa un’accisa di due millesimi litro.

Forse sarebbe responsabilità di tutti interrogarsi su quale sarà la reazione di una Categoria che, stretta nella morsa delle difficoltà economiche, per seguire una politica commerciale che la confina verso un margine di 1,5 €/cent per litro, vedrà arrivare i nodi al pettine: l’Azienda (prima o poi) escuterà le fidejussioni anche per fare fronte al pesante “scaduto” esistente; la banca provvederà a rivalersi -magari sulla casa- e il Gestore, senza più disponibilità economica sarà costretto a lasciare l’impianto.

Dietro ogni politica commerciale, c’è un uomo e la sua famiglia: creare le precondizioni che portano all’espulsione dei Gestori che si vedranno sottrarre quanto faticosamente creato, è un’azione irresponsabile. Anche perché -Dio non voglia- si potrebbero determinare, a valle, rapporti familiari almeno “problematici”.

Ed allora cosa accadrebbe? Nessuno oggi è nelle condizioni di saperlo anche se sarebbe utile cominciare a prefigurare scenari di questo tipo: magari predisponendo, per tempo, una convincente “exit strategy”.

Queste sono le riflessioni che la delegazione FEGICA alla riunione ha rappresentato all’Azienda dalla quale, però, non sono giunte risposte convincenti.

A noi spetta il compito di insistere perché, per noi, il Gestore viene prima di qualsiasi altro soggetto.

Poi, si possono trovare, come è sempre avvenuto in passato, intese e condivisioni che, però, non passano dalla acritica accettazione delle politiche messe a punto, in completa solitudine,

dall'Azienda.

Su altri tavoli, invece, qualche spiraglio si intravede.

La questione dei contratti -a livello Unione Petrolifera, Assopetroli e Consorzio Grandi Reti- é aperta e c'è da affrontare il nodo degli accordi aziendali scaduti sia in autostrada che in rete ordinaria.

Sul tema dei contratti é difficile trovare una sintesi tra chi vorrebbe lasciare tutto indefinito (aziende petrolifere) e chi, come noi, vorrebbe fissare regole di base comuni per impedire sistematiche violazioni di singoli operatori. In questo senso, va detto che Assopetroli e Consorzio Grandi Reti hanno fatto una apprezzabile apertura al confronto.

Su questi punti la FEGICA ha messo a punto una sua posizione originale che verrà sottoposta al vaglio ed alla discussione dei propri organi -il 13 giugno alla Segreteria Nazionale ed il 14 al Consiglio Generale- prima di essere portata all'attenzione del Coordinamento Unitario.

A proposito di tematiche autostradali, infine, c'è da osservare che grazie alla paziente e sapiente mediazione del Sottosegretario De Vincenti é stato fatto un notevole passo in avanti con i rappresentanti delle società concessionarie.

Alcune soluzioni ai drammatici problemi contingenti e conseguenti alle convenzioni esistenti e l'apertura ad avviare un confronto per riformare i criteri di assegnazione delle nuove gare sono già risultati notevoli.

Ovviamente alle disponibilità (ed alla pre-intesa raggiunta fra le tre organizzazioni dei Gestori e le concessionarie) ha fatto riscontro -manco a dirlo- una chiusura delle compagnie che vorrebbero ripianare le perdite di volumi riscontrate a spese dei concessionari; come se fosse responsabilità di altri offrire un livello di royalty folli (e dire che la rappresentanza dei Gestori l'aveva detto in epoca non sospetta) per ottenere l'affidamento delle aree.

Nonostante le disponibilità non banali dei concessionari ottenute -sia chiaro- dalla vertenza avviata dal Sindacato, le compagnie continuano solo a lamentarsi.

Quando c'è da prendere l'iniziativa o fare proposte per il futuro si perdono nella latitanza più assoluta.

La FEGICA continua a fare "il suo mestiere" che è quello di esercitare la rappresentanza conferita dai Gestori al suo gruppo dirigente.

Le posizioni che il Sindacato assume, possono piacere o non piacere, così come possono essere riviste e modificate sulla base di nuovi elementi di giudizio.

Ciò non vuol dire che la FEGICA immagini di modificare la sua analisi solo per renderla "adeguata" o compatibile con il "sentire" della controparte.

Nessun soggetto -a cominciare dalla FEGICA- può immaginare di essere autosufficiente e risolvere da solo i problemi complessi che si parano davanti al settore.

Servono una grande consapevolezza, una buona dose di tolleranza e un severo rispetto verso le posizioni altrui se si vuole raggiungere una sintesi che non penalizzi solo un segmento (dal nostro punto di vista, quello dei Gestori).

Ripartire da questo sarebbe una grande prova di intelligenza. Di intelligenza e di semplicità.

Sapendo fin da ora che, spesso, la semplicità è "difficile a farsi".