figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

FIGISC ANISA NEWS N. 17/2015 11.05.2015

FIGISC: RISTRUTTURAZIONE, ANDARE AVANTI PER ANDARE OLTRE



…la partita della ristrutturazione – sulla quale i gestori sono, per necessità e virtù e financo per tradizione, attori convinti – è una occasione importante, forse l'ultima, per tentare un ulteriore riavvicinamento del settore che consenta un dialogo responsabile a tutto campo in un momento in cui la situazione ed i numeri del comparto stanno dimostrando una pericolosissima deriva. Per questo bisogna andare avanti, non lasciare perdere l'occasione, su questo tema: per poter andare anche oltre…

IN QUESTO NUMERO

ANISA: ORA NESSUNO SI NASCONDA DIETRO IL TAR

Il Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio, competente per la materia, ha esaminato il ricorso per annullare l'atto di indirizzo ministeriale…

ENI: GESTORI SOLLECITANO RISPETTO ACCORDI

Riproduciamo di seguito integralmente la lettera inviata da FAIB, FEGICA e FIGISC la scorsa settimana ad ENI avente come oggetto…

FIGISC ANISA NEWS N. 17/2015

SOMMARIO

FIGISC: RISTRUTTURAZIONE, ANDARE AVANTI PER ANDARE OLTRE
11 maggio 2015

ANISA: ORA NESSUNO SI NASCONDA DIETRO IL TAR
11 maggio 2015

ENI: GESTORI SOLLECITANO RISPETTO ACCORDI
11 maggio 2015

ARRIVA «IO STO COL BENZINAIO»…
11 maggio 2015

PREZZI & ACCORDI: I CASI DI ENI E Q8
11 maggio 2015

Scarica

Nota informativa
a cura della Segreteria Nazionale FIGISC - ANISA
Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 - Roma | Tel. +39 06 586 6351 Fax +39 06 583 31724
www.figisc.it | figisc@confcommercio.it | anisa@confcommercio.it

Copyright © 2014 – All Rights Reserved. Ispirato a kopatheme.com, personalizzato da Omnia Comunicazioni

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

FIGISC: RISTRUTTURAZIONE, ANDARE AVANTI PER ANDARE OLTRE

— 11 maggio 2015



Nell'imminenza della riunione «plenaria» *[è il caso di usare questo termine in considerazione della ricca platea di invitati] in tema di ristrutturazione della rete, convocata dal Ministero dello sviluppo economico per mercoledì 13 maggio, rispetto al dibattito in corso questa è la posizione della* ***FIGISC****, in persona del suo Presidente Nazionale,* ***Maurizio MICHELI****:*

«Siamo tra quelli che si considerano convinti assertori della necessità di portare a termine la proposta che abbiamo promosso, unitamente alle altre Organizzazioni della categoria dei gestori e che abbiamo sottoscritto d'intesa con le altre componenti del settore. Dopo non poche difficoltà, e con code di "*distinguo*" tuttora aperte, un documento unitario del settore infine c'è, e non c'è da nascondere che – come ha altresì giustamente sottolineato il collega Di Vincenzo – la finalità fondamentale è stata quella – sia pure in parte condizionati dal vincolo di doversi muovere entro il contesto di massima del disegno di legge adottato a fine 2013 dal Governo Letta – di conferire una prova di responsabilità e di superamento delle conflittualità all'interno del settore per togliere ogni alibi all'inerzia "*istituzionale*" sul tema – che ha peraltro rischiato di passare di moda, vista la tendenza a legiferare solo sotto la compulsione "*mediatica*" del tema prezzi, da quando i fondamentali internazionali hanno fatto abbassare i prezzi alla pompa ed hanno perfino offuscato la pesante realtà delle imposte nazionali sui carburanti che sono da anni stabilmente superiori di 23-24 cent/litro alla media comunitaria -.

Ogni sintesi delle posizioni è necessariamente un compromesso per rendere questa sintesi possibile, molti sono i nodi ancora aperti – dalle moratorie delle bonifiche dei siti, ai nuovi criteri di incompatibilità e/o inefficienza degli impianti, alle modifiche delle norme urbanistiche -, così come la ristrutturazione non è ancora la panacea universale dei mali che affliggono il sistema distributivo, almeno nella visione che esiste nella parte del settore che è quella della categoria.

Ma intanto si tratta di applicare conseguentemente norme che già ci sono e sono state in parte disattese, in parte hanno prodotto fenomeni distorsivi – si pensi agli incompatibili "*storici*" -, nonché di intervenire, anche se serve in via innovativa, su una rete che è assolutamente pletorica ed inefficiente.

Che poi "*questa*" ristrutturazione ridìa efficienza alla distribuzione è partita certo tutta da vedere; il tempo trascorso senza intervenire se non per l'abusata via delegificatoria/liberalizzatoria tra virgolette ha notevolmente peggiorato ed incattivito la situazione: segnale del peggioramento sono la grande quantità sul totale di impianti con erogati di assoluta marginalità – che non potranno certo dare beneficio apprezzabile alla rete che resterà -, mentre segnale dell'incattivimento sono le vaste aree di illegalità che si diffondono e che quotidianamente emergono dalla cronaca.

Come abbiamo già detto, i gestori pongono la questione della ristrutturazione per diverse ragioni: per un indirizzo contrario alla *ghostizzazione* progressiva, per garanzia sugli ammortizzatori alla fuoruscita dal settore, perché giocoforza si devono ricercare elementi di scambio e di convergenze possibili con il settore sul piano più ampio degli accordi e della contrattualità, cioè di una possibile ridefinizione del quadro delle relazioni nel settore possibilmente meno conflittuali e drammatiche.

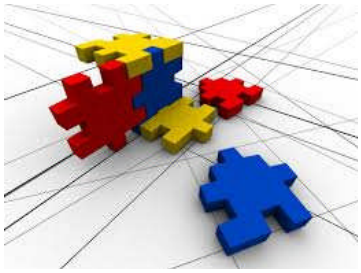
E tutto questo tenendo ben presente che il futuro della

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

categoria non può esaurirsi solo in un problema di "*tagli*" alla rete, e che anche questo particolare aspetto rischia di essere *bypassato* dalla durezza del mercato senza regole; la ristrutturazione selvaggia la stanno facendo i prezzi: laddove i competitori diretti dei gestori sulla rete possono godere di condizioni a monte del tutto sproporzionate tra le parti, laddove i volumi vanno ad esclusivo danni dei gestori che sugli impianti subiscono prezzi che impediscono a monte una competizione credibile, con una progressiva erosione delle vendite ed il loro travaso nella rete che si approvvigiona sul circuito extrarete.

Per questo la partita della ristrutturazione – sulla quale i gestori sono, per necessità e virtù e financo per tradizione, attori convinti – è una occasione importante, forse l'ultima, per tentare, se mai ancora possibile, un riavvicinamento del settore che consenta un dialogo responsabile a tutto campo in un momento in cui la situazione ed i numeri del comparto stanno dimostrando una pericolosissima deriva.

Per questo bisogna, nonostante tutto, andare avanti, non lasciare perdere l'occasione, su questo tema: per poter andare anche oltre.»



figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

ANISA: ORA NESSUNO SI NASCONDA DIETRO IL TAR

— 11 maggio 2015



Il Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio, competente per la materia, ha esaminato il ricorso per annullare l'atto di indirizzo ministeriale del 29 gennaio 2015 – predisposto di concerto tra il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti ed il Ministero dello sviluppo economico – e recante «*Individuazione dei criteri per l'elaborazione di un piano di ristrutturazione della rete delle aree di servizio sui sedimi autostradali*», ricorso presentato da **FAIB Autostrade**, **FEGICA** ed **ANISA** [si veda **Figisc Anisa News** N. 8 del 18.02.2015, in relazione al mandato dell'assemblea dei gestori autostradali ad impugnare il provvedimento ministeriale].

Il TAR – che si ripronuncerà sulla eventuale sospensione del provvedimento il prossimo 15 luglio – ha richiesto al Ministero delle infrastrutture e dei trasporti di consegnare entro trenta giorni gli eventuali piani di ristrutturazione delle aree di servizio che siano stati già proposti dalle Società Concessionarie e le conseguenti eventuali approvazioni. Come è noto, tali piani di ristrutturazione avrebbero dovuto essere presentati dai Concessionari entro il 15 febbraio 2015 per l'approvazione entro il 15 marzo 2015, ancorché nulla sia trapelato a termini abbondantemente scaduti sia per la presentazione che per l'approvazione.

Che un tanto rappresenti senz'altro un risultato assai importante dell'azione giuridica avviata delle Organizzazioni di Categoria è assolutamente evidente, ma **ora è indispensabile che questo supplemento di procedimento non costituisca per nessuno degli attori, e meno che mai per quelli istituzionali, un alibi per «*addormentare*» provvidenzialmente il tavolo di lavoro sulla intera vertenza autostrade**.

Una vertenza innestata su una situazione di gravissima crisi del comparto che è aperta ormai da anni senza provvedimenti nè correttivi nè risolutivi – ed anzi con interventi, quali due successivi atti di indirizzo ministeriali, di cui l'ultimo è stato appunto oggetto di impugnazione, che hanno peggiorato il quadro complessivo -, e che, da ultimo, ha visto un fin troppo responsabile atteggiamento della categoria, che ha sospeso la terza tornata di sciopero – proclamata per le giornate del 5 e 6 maggio -, a seguito della convocazione «*tecnica*» del 4 maggio ultimo scorso da parte del Ministero dello sviluppo economico [in cui, secondo quanto riassunto dallo stesso Ministero, «*sono stati esaminati i diversi aspetti di interesse dei gestori… dei quali si auspica una adeguata considerazione nel Piano di ristrutturazione, e a fronte della richiesta da parte del Mise di una conseguente rivalutazione delle iniziative sindacali relative all'imminente sciopero di due giorni della distribuzione di carburanti in autostrada*» – nonché della contestuale riconvocazione del tavolo per la data di dopodomani, 13 maggio.

Riepilogando le questioni in ballo, in primo luogo vi è l'atto di indirizzo recentemente emanato dai Ministeri competenti – che ha infiammato nuovamente la vertenza in ragione dei suoi contenuti fortemente negativi: la non continuità dei contratti, la mancata ristrutturazione della rete, l'entrata alla grande del *ghost* e l'abbandono della rete pubblica agli appetiti degli interessi privatistici «*forti*», ed accanto a questo – che è senz'altro l'aspetto fondamentale della permanenza o meno di una rete qualificata e della figura del Gestore in autostrada – rimangono ancora tutti gli altri aspetti del rapporto tra gestioni e compagnie affidatarie: discriminazione dei prezzi e mancato rinnovo degli accordi.

Per queste ragioni, la vicenda non può essere trattata come un comune «*tavolo di consultazione*», ma comporta – come è stato scritto nel documento a suo tempo inviato da **FAIB Autostrade**, **FEGICA** ed **ANISA** ai Ministeri [se ne veda il testo pubblicato su **Figisc Anisa News** N. 14 del 14.04.2015] che «*la vertenza veda la sua positiva finalizzazione attraverso necessariamente una integrazione formale agli Atti di Indirizzo sopra citati ovvero con la definizione di un Accordo collettivo Interprofessionale sottoscritto dai titolari di autorizzazione, concessione e fornitori, ai sensi e per gli affetti del d.lgs. 32/1998, così come modificato ed integrato dalle leggi 57/2001 e 27/2012 e, per ciò stesso, vincolante ed inderogabile*».

E se pure si deve mettere in conto un **temporaneo allungamento dei tempi decisionali del TAR** sul provvedimento impugnato – temi che peraltro sono già stati «*sforati*» dalla presumibile inerzia sui piani di ristrutturazione

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

-, un tanto non cambia l'urgenza e la necessità inderogabili di affrontare tutte le tematiche aperte. Nè possono essere ammessi tatticismi o dilazioni coperte dalla foglia di fico dei tempi del TAR.

Stefano CANTARELLI
Presidente Nazionale ANISA CONFCOMMERCIO



figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

ENI: GESTORI SOLLECITANO RISPETTO ACCORDI

— 11 maggio 2015



*Riproduciamo di seguito integralmente la lettera inviata da **FAIB**, **FEGICA** e **FIGISC** la scorsa settimana ad **ENI** avente come oggetto alcune problematiche applicative dell'accordo aziendale, con particolare riferimento alle contestazioni mosse dall'azienda ad alcuni gestori in merito alla conduzione della modalità in «*servito».

<<Egregi Signori,
le scriventi Federazioni, anche a seguito della riunione tenuta lo scorso 5 maggio, intendono richiamare la loro attenzione su alcuni aspetti applicativi dell'accordo sottoscritto in data 19 dicembre 2014.
Nello specifico starebbe emergendo una «*particolare attenzione*» sullo svolgimento – puntuale – del servizio da parte di alcuni Gestori: attenzione che, concentrata in alcune aree del Paese, si starebbe consolidando anche con scatto di fotografie piuttosto che con riprese video dell'attività svolta sull'impianto.

Al di là delle considerazioni di merito, relative alla violazione di ogni regola disposta dall'Autorità Garante della *privacy*, ci sembra che l'Azienda stia applicando l'accordo con due velocità diverse: da una parte il pertinente richiamo ai Gestori circa gli obblighi contrattuali in tema di servizio ma, dall'altra, un comportamento lasco circa gli adempimenti che l'Azienda avrebbe dovuto mantenere: non ultimi quelli del *pricing* [e del *cluster* nell'accezione che intendevamo superata] e del mantenimento di quella necessaria competitività almeno rispetto alla rete di marchio.
A quest'ultimo proposito anche l'iniziativa promozionale aggiuntiva – riservata solo ad un segmento della rete – tendente a proporre un prezzo di vendita al pubblico più basso ove il Gestore si impegni a non applicare il differenziale fra prezzo raccomandato e massimo – contrattualmente definito – , ci sembra in controtendenza rispetto agli impegni assunti in sede negoziale.
Ci rendiamo conto che, sopratutto nella fase di avvio, l'accordo deve subire delle tarature ma, almeno assumiamo, tutti, come dato centrale che il tutto rientra nella fisiologia applicativa, senza alcuna fuga in avanti.

Tanto per fare un esempio, avendo condiviso che la «*doppia modalità di vendita*» è il *must* a cui è improntato il richiamato Accordo, riteniamo che il vezzo di considerare, indifferentemente, assolto l'obbligo del «*misto*» con l'accettatore di banconote, non aiuta a promuovere quel riequilibrio nella rete di cui il settore tutto avrebbe necessità.
Ci piacerebbe, quindi, che l'Azienda mostrasse, in ogni fase di applicazione del richiamato Accordo, lo stesso atteggiamento e, conseguentemente, adottasse comportamenti in linea con la complessità di un'intesa che, per avere successo, ha necessità di comportamenti lineari da parte di tutti.

Auspichiamo, infine, che ENI vorrà riscontrare questa nostra comunicazione confermandoci che è suo intendimento dare piena applicazione alla totalità dell'Accordo intervenendo per limare quelle «*punte*» nei comportamenti che rischiano di far scivolare l'intera Intesa.
Rimaniamo in attesa di un cortese cenno di riscontro.

FAIB – Martino LANDI
FEGICA – Roberto DI VINCENZO
FIGISC – Maurizio MICHELI>>

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

ARRIVA «IO STO COL BENZINAIO»...

— 11 maggio 2015

«*Un'iniziativa che vuole valorizzare la figura che ricopre il gestore del distributore di carburante indipendentemente dalla compagnia petrolifera. Il servizio che offre il benzinaio può generare una empatia con i clienti e far sviluppare un rapporto di fiducia che è andato perso nel tempo*».

È il biglietto da visita con cui **Mario VINCENZI**, presidente della **VINPE**, storica e consolidata azienda distributiva di prodotti petroliferi, annuncia l'iniziativa «***Io sto col benzinaio – Viaggi & Assaggi***», che partirà il 18 maggio su ventiquattro punti vendita dell'*hinterland* territoriale milanese, in coincidenza con l'evento **EXPO 2015**.

Tutti gli automobilisti che si riforniranno in una unica soluzione per almeno trenta euro di carburante in modalità «*servito*» riceveranno un premio consistente in prodotti tipici del territorio.
L'iniziativa è pubblicizzata dal primo maggio sul sito *internet* www.iostocolbenzinaio.it
e sull'omonima pagina facebook.

Scrive **STAFFETTA** che l'iniziativa nasce anche per rivitalizzare l'interesse del consumatore al servizio ed al rapporto diretto col gestore in controtendenza all'esasperazione del «*self*» e conclude dicendo – con una diretta allusione alla differenza prezzo tra «*self*» e «*servito*» di **ENI** -: «*Il successo o meno dell'iniziativa ci dirà se tutto questo* [ossia il messaggio della campagna insieme all'offerta di prodotti tipici] *vale otto centesimi al litro*».



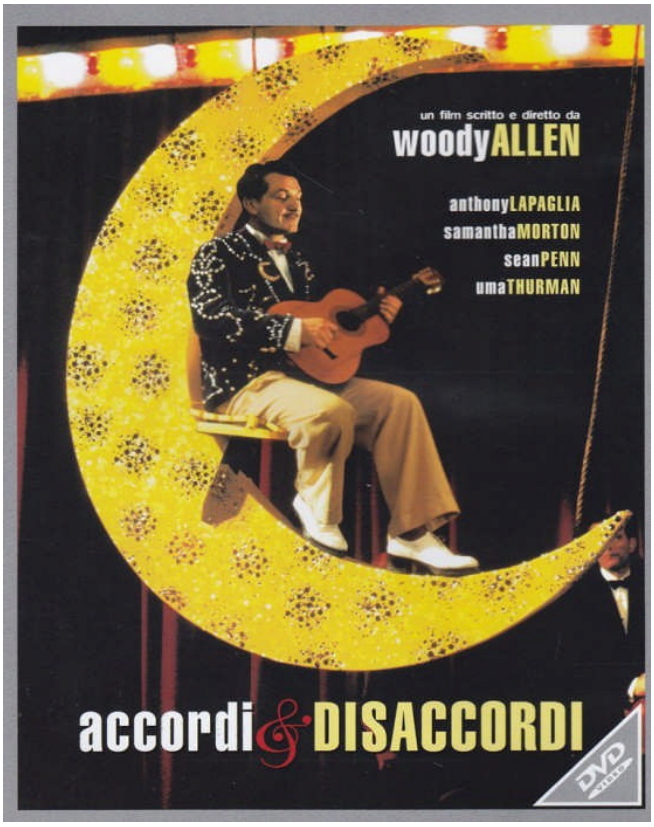
E sui contenuti della campagna, ecco di seguito il «*messaggio*» completo dell'iniziativa:

<<Io sto col benzinaio.
Io sto con chi si sporca le mani per lasciare pulite le mie.
Io sto con chi mi fa risparmiare soldi.
Io sto con chi mi fa risparmiare tempo.
Io sto con chi lavora senza risparmiarsi.
Io sto con chi pensa alla mia auto e mi lascia libero di pensare ad altro.
Io sto con chi mi dice «buon giorno» *invece di* «inserisca la banconota».
Io sto col benzinaio perché sto anche col lattaio, il giornalaio, il panettiere.
Io sto con chi vive il quartiere rendendolo più vivo.
Io sto col benzinaio perché è un lavoratore, come me.
Io sto col benzinaio perché è un padre di famiglia, come me.
Io sto col benzinaio perché sto con la mia zona, sto con la mia città, sto con l'Italia.
Io sto col benzinaio perché se spendo i soldi da lui, lui li spenderà da qualcun altro.
E così, quando rimetterò in moto l'auto, avrò rimesso in moto anche l'economia.
Per questo sto col benzinaio: perché il benzinaio sta con me.>>

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

PREZZI & ACCORDI: I CASI DI ENI E Q8

— 11 maggio 2015



Con **ENI** prima e più recentemente con **Q8** si sono chiusi i rinnovi degli accordi tra azienda e gestori.

Accordi su cui pendono tuttavia, in modo esplicito o sottotraccia, fondamentali nodi niente affatto sciolti – ad esempio: **Q8** su tutta la esplosiva questione degli «*easy*» – ovvero problematiche di ordine interpretativo/applicativo dell'accordo – ad esempio: **ENI** sulla concorrenza di area nel marchio e/o fuori marchio -.
Accordi chiusi con l'aspettativa di «*ridare centralità al gestore*» contro la tendenza alla sua emarginazione/espulsione dalla rete, anche se una tale «*centralità*» – al di là delle enunciazioni di puro principio – difficilmente ha un significato realistico in assenza di «*condizioni eque per competere*».
Accordi chiusi con soluzioni economiche che indirizzano il gestore – con meccanismi diversi, ma abbastanza analoghi nel risultato – a cercarsi un equilibrio remunerativo possibile allargando la quota della modalità «*servito*» [che è andata sempre più assottigliandosi in ragione delle politiche commerciali da anni enfatizzate sul mercato], ossia in direzione esattamente opposta a quella cui va da tempo il mercato/il consumatore – in ragione dalla grande offerta di prezzi, della diffusione della rete *no-logo*, insomma della sensibilità al prezzo più basso data dalla lunga crisi economica, dall'alto carico fiscale, e via discorrendo.

ENI sostiene, sorprendentemente, che negli ultimissimi tempi si stiano registrando risultati assai interessanti sul piano di recuperi di quote del servito – un dato che non sembra però corroborato né dalle quote di mercato né dagli erogati medi [si vedano, su **Figisc Anisa News** N. 15 del 16.04.2015, «*Rete ENI: dal 2009 erogati medi in picchiata (-38,2 %)*», ed anche, su **Figisc Anisa News** N. 16 del 29.04.2015, «*ENI primo trimestre: ancora giù vendite e quote*»] – e che va valutato alla luce del peso delle diverse modalità di servizio sulla rete [secondo l'azienda già qualche anno fa il «*servito*» non andava oltre il 25 % del totale] ed in un contesto in cui i numeri cambiano in funzione della competizione e delle iniziative commerciali di tutti i soggetti presenti sulla rete.

Comunque sia, il vero banco di prova del reale funzionamento del sistema è costituito dai prezzi monitorati che passano ogni giorno all'**Osservatorio del Ministero**: quello è il mercato reale, ben lontano dagli schemi di mercato ideale od anche «*ideologico*» e, purtroppo, anche dalle suggestioni in materia di accordi.

Monitorati, raccolti ed elaborati i dati dei prezzi nazionali medi in modalità sia «*self*» che «*servito*» del «***Dossier Prezzi***» della **STAFFETTA** dal 17 febbraio al 7 maggio, intanto si conferma quanto già altre volte ampiamente evidenziato sulla **marcata differenza di prezzo tra l'una e l'altra modalità**: un delta che non supera i 3 cent/litro per la rete *no-logo*, e che per contro sale progressivamente dai 4 di TAMOIL fino ai **9 di ENI**, ai 10 di API-IP per arrivare ai **13-14 di Q8**.

Delta «*servito*» su «*self*» – Euro/litro

Benzina		Gasolio	
Q8	0,135	Q8	0,136
API-IP	0,099	API-IP	0,102
ENI	0,086	ENI	0,086
SHELL	0,082	SHELL	0,084
ESSO	0,076	ESSO	0,073
TOTALERG	0,064	TOTALERG	0,061
TAMOIL	0,042	TAMOIL	0,042
NO-LOGO	0,028	NO-LOGO	0,027

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

Non chi scrive questo articolo, bensì **STAFFETTA** dice [e non è la prima volta!]: «*È dunque il servizio a fare la vera differenza tra le compagnie e le pompe bianche. Sugli impianti ENI il servizio* "costa" *8 centesimi. Probabilmente troppo, anche se lo si chiama* "Più servito"».
E se un tanto vale per **ENI**, che dire allora di **Q8**, il cui delta tra «*self*» e «*servito*» è oltre una volta e mezza il delta di **ENI**, ed è anche sicuramente la risultante dei prezzi praticati sui *ghost Q8Easy* [aspetto che si richiamerà anche in seguito].

C'è una giustificazione per questo divario di prezzo?
Sul piano del ricavo aziendale – prezzo al netto di imposte, Platt's e sconto al gestore – il delta prezzo significa tra i 6 ed i 9 cent/litro sul «*servito*» in più rispetto al «*self*» – a seconda che si parli di **ENI** o **Q8**.
Certo esso non è dovuto né alla libera iniziativa del gestore di «*rimpolpare*» il prezzo, né alla necessità di coprire il costo della – chiamiamola pure così – «*incentivazione*» del maggior margine contrattuale al gestore sul «*servito*», che vale, spanna più spanna meno, da un quarto ad un sesto del divario di prezzo sempre a seconda che si parli di **ENI** o **Q8**.

Comunque sia – e dato per non giustificabile un divario di questa entità tra le due modalità di vendita [che, come si vede dai numeri, è declinato in maniera diversa ed assai più ridotta non solo per i *no-logo*, ma anche dentro l'orizzonte delle petrolifere] -, il gestore **ENI** o **Q8** dovrà sperare di ottenere un margine meno esiguo solo se saprà portare a termine la *mission* – sostanzialmente *impossible* – di vendere di più, sia in assoluto, sia in relazione alla quota in «*self*», al peggiore – e di non poco peggiore! – prezzo per il consumatore.

Al di là della «*tara*» sul pesante delta prezzo tra «*self*» e «*servito*», tuttavia, i dati dei prezzi servono anche a valutare se i marchi offrano quantomeno un elevato grado di «*competitività*» rispetto al mercato complessivo. Ne è stata fatta una rilevazione sia su base nazionale che su base regionale per ciascuno dei due casi in oggetto.

CASO ENI

Sulla base dei prezzi medi di marchio nazionali, il posizionamento di **ENI** è quello espresso dalle due tavole che seguono: scontate le pesanti differenze di prezzo sui *no-logo* [su cui il Cane a sei zampe ha prezzi più alti per la benzina di 4,8 cent/litro sul «*self*» e di 10,6 sul «*servito*», per il gasolio di 3,8 cent litro sul «*self*» e di 9,7 sul «*servito*»], i prezzi di ENI sono più elevatii anche rispetto ai soliti *competitors* petroliferi almeno su quattro altri marchi per la benzina sia in «*self*» che in «*servito*» ed anche per il gasolio in «*servito*» e su tre per il gasolio in «*self*».

Posizionamento prezzo ENI su concorrenti – Benzina €/litro

Self		Servito	
NO-LOGO	+0,048	NO-LOGO	+0,106
ESSO	+0,019	TAMOIL	+0,048
SHELL	+0,014	ESSO	+0,029
Q8	+0,005	SHELL	+0,018
TAMOIL	+0,004	TOTALERG	+0,010
API-IP	=0,000	API-IP	-0,013
TOTALERG	-0,011	Q8	-0,044

Posizionamento prezzo ENI su concorrenti – Gasolio €/litro

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

Self		Servito	
NO-LOGO	+0,038	NO-LOGO	+0,097
SHELL	+0,010	TAMOIL	+0,043
ESSO	+0,007	ESSO	+0,020
Q8	+0,001	SHELL	+0,012
TAMOIL	-0,001	TOTALERG	+0,011
API-IP	-0,007	API-IP	-0,023
TOTALERG	-0,014	Q8	-0,050

Si potrà obiettare che i prezzi nazionali non riflettono la molteplicità delle situazioni locali e che «*dare la pagella*» di competitività in base a questa grezza metodologia sia azzardato e fuorviante.
Si scende allora ad un livello di maggior dettaglio, ossia a livello regionale, con lo stesso criterio di esporre le differenze di prezzo distintamente rispetto agli altri *competitors* petroliferi [tra il delta minimo e quello massimo] e rispetto ai *no-logo* [si è scelto un dato attuale unico, quello del 7 maggio].

Dai risultati delle tavole seguenti, si può dedurre che, in merito alla concorrenza con i *no-logo*, il prezzo **ENI** è mediamente [media aritmetica dei singoli risultati regionali] più alto per la benzina di 4,3 cent/litro sul «*self*» – con punte di +10,6 – e di 9,7 sul «*servito*» – con punte di +13,4, per il gasolio di 3,7 cent litro sul «*self*» – con punte di +8,6 – e di 9,7 sul «*servito*» – con punte di +16,8; mentre rispetto alla concorrenza con gli altri marchi petroliferi [a parte qualche rara e lodevole eccezione in cui non vi sono marchi con prezzo più basso] il dato significativo medio [sempre di media aritmetica dei singoli risultati regionali si parla] è che lo *spread* di **ENI** sul competitore più conveniente si posiziona per la benzina su 2,8 cent/litro sul «*self*» – con punte di +5,6 – e su 5,2 sul «*servito*» – con punte di +9,7 -, per il gasolio di 2,3 cent litro sul «*self*» – con punte di +4,9 – e di 4,7 sul «*servito*» – con punte di +8,4.

Posizionamento prezzo ENI rispetto ad altri marchi e *no-logo*
Euro/litro – Benzina – Regioni

Regione	Self Delta su marchi	Delta su no-logo	Regione	Servito Delta su marchi	Delta su no-logo
Abruzzo	=0,0	+3,7	Abruzzo	+0,3-+1,4	+12,6
Basilicata	+0,2-+2,4	+6,1	Basilicata	+2,2-+5,8	+12,0
Calabria	+0,5-+4,3	+2,6	Calabria	+2,4-+3,8	+9,0
Campania	+0,3-+5,1	+7,2	Campania	+4,3-+7,5	+13,4
Emilia R.	+0,2-+3,2	+4,8	Emilia R.	+1,0-+3,1	+11,0
Friuli V. G.	+3,3-+3,7	+5,9	Friuli V. G.	+2,3-+9,7	+9,3
Lazio	+0,1-+1,2	+4,1	Lazio	+2,2-+6,4	+12,1
Liguria	+0,2-+1,4	+4,3	Liguria	+2,1-+4,8	+9,9
Lombardia	+0,3-+2,6	+3,6	Lombardia	+1,1-+4,9	+9,6
Marche	+0,3-+2,4	+4,5	Marche	+1,1-+6,4	+9,6
Molise	+1,4-+5,6	+10,6	Molise	+2,0-+6,6	+8,7
Piemonte	+0,6-+2,7	+6,0	Piemonte	+0,5-+6,5	+11,9
Puglia	+0,2-+2,9	+2,7	Puglia	+1,0-+2,9	+7,8
Sardegna	=0,0	+1,9	Sardegna	+1,4-+2,8	+6,7
Sicilia	+0,1-+1,9	+0,7	Sicilia	+1,4-+3,4	+3,5
Toscana	+0,1-+4,0	+4,7	Toscana	+0,6-+4,2	+12,0
Trentino A. A.			Trentino A. A.		
Bolzano	*+1,2-+4,7*	*+2,8*	*Bolzano*	*+0,9-+5,7*	*+7,7*
Trento	*+2,4-+3,6*	*+5,2*	*Trento*	*+1,2-+3,8*	*+8,5*
Umbria	+1,0-+2,8	+2,7	Umbria	+5,9-+8,6	+9,9
Valle d'A.	+0,6-+0,8	+0,8	Valle d'A.	+3,9-+7,1	+7,3
Veneto	+0,6-+3,1	+5,3	Veneto	+0,2-+3,9	+12,2

Posizionamento prezzo ENI rispetto ad altri marchi e *no-logo*
Euro/litro – Gasolio – Regioni

Regione	Self Delta su marchi	Delta su no-logo	Regione	Servito Delta su marchi	Delta su no-logo
Abruzzo	=0,0	+3,3	Abruzzo	+2,0	+11,4
Basilicata	+0,5-+1,3	+5,0	Basilicata	+2,6-+5,0	+11,4
Calabria	+0,9	+0,7	Calabria	+0,2-+3,4	+7,2
Campania	+0,4-+4,7	+6,6	Campania	+3,0-+7,0	+12,4
Emilia R.	+2,6	+3,8	Emilia R.	+0,6-+2,4	+10,1
Friuli V. G.	+1,3-+4,1	+6,8	Friuli V. G.	+2,7-+7,6	+9,4
Lazio	+0,3-+1,6	+3,3	Lazio	+2,3-+5,4	+11,4
Liguria	+0,1-+1,6	+4,2	Liguria	+1,6-+5,2	+10,9
Lombardia	+0,8-+2,4	+3,2	Lombardia	+2,1-+5,0	+9,5
Marche	+1,5-+1,6	+3,1	Marche	+0,2-+4,7	+7,4
Molise	+0,2-+4,9	+8,6	Molise	+1,7-+5,7	+16,8
Piemonte	+0,3-+2,7	+6,8	Piemonte	+1,6-+5,9	+11,2
Puglia	+0,1-+1,0	+1,2	Puglia	+0,1-+1,3	+6,1
Sardegna	+0,8	+1,1	Sardegna	+0,2-+1,8	+5,7
Sicilia	+1,7	+0,7	Sicilia	+1,2-+2,6	+3,2
Toscana	+0,5-+3,4	+4,6	Toscana	+0,3-+4,5	+11,9
Trentino A. A.			Trentino A. A.		
Bolzano	*+1,0-+4,1*	*+1,1*	*Bolzano*	*+0,5-+5,8*	*+5,8*
Trento	*+1,5-+3,2*	*+4,2*	*Trento*	*+0,6-+3,8*	*+7,7*
Umbria	+0,1-+3,2	+2,6	Umbria	+6,6-+8,4	+9,9
Valle d'A.	+0,1-+0,8	+2,6	Valle d'A.	+1,2-+7,7	+11,2
Veneto	+0,3-+2,7	+5,0	Veneto	+0,9-+4,1	+12,3

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

CASO Q8

Anche in questo caso, sulla base dei prezzi medi di marchio nazionali, il posizionamento di **Q8** è quello espresso dalle due tavole che seguono: scontate le pesanti differenze di prezzo sui *no-logo* [su cui il marchio della vela ha prezzi più alti per la benzina di 4,3 cent/litro sul «*self*» e di 15,0 sul «*servito*», per il gasolio di 3,7 cent litro sul «*self*» e di 14,6 sul «*servito*»], i prezzi di Q8 sono più alti anche rispetto ai *competitors* petroliferi su sei altri marchi – ossia su tutti i maggiori – sia per la benzina che per il gasolio in «*servito*» e su due altri marchi sia per la benzina che per il gasolio in «*self*»»
L'elevata competitività rilevabile nella modalità «*self*» è anche sicuramente la risultante dei prezzi praticati sui *ghost Q8Easy* [aspetto che è già stato richiamato in precedenza].

Posizionamento prezzo Q8 su concorrenti – Benzina €/litro

Self		Servito	
NO-LOGO	+0,043	NO-LOGO	+0,150
ESSO	+0,013	TAMOIL	+0,092
SHELL	+0,009	ESSO	+0,073
TAMOIL	-0,002	SHELL	+0,062
API-IP	-0,005	TOTALERG	+0,054
ENI	-0,005	ENI	+0,044
TOTALERG	-0,017	API-IP	+0,031

Posizionamento prezzo Q8 su concorrenti – Gasolio €/litro

Self		Servito	
NO-LOGO	+0,038	NO-LOGO	+0,097
SHELL	+0,010	TAMOIL	+0,043
ESSO	+0,007	ESSO	+0,020
Q8	+0,001	SHELL	+0,012
TAMOIL	-0,001	TOTALERG	+0,011
API-IP	-0,007	API-IP	-0,023
TOTALERG	-0,014	Q8	-0,050

A livello di maggior dettaglio, ossia a livello regionale, con lo stesso criterio di esporre le differenze di prezzo distintamente rispetto agli altri *competitors* petroliferi [tra un delta minimo ed uno massimo] e rispetto ai *no-logo* [si è scelto un dato attuale unico, quello del 7 maggio], i dati sono evidenziati di seguito.

Dai risultati delle tavole seguenti, si può dedurre che, in merito alla concorrenza con i *no-logo*, il prezzo **Q8** è mediamente [media aritmetica dei singoli risultati regionali] più alto per la benzina di 3,5 cent/litro sul «*self*» – con punte di +9,2 – e di 14,4 sul «*servito*» – con punte di +24,2, per il gasolio di 3,2 cent litro sul «*self*» – con punte di +7,4 – e di 14,3 sul «*servito*» – con punte di +22,8; mentre rispetto alla concorrenza con gli altri marchi petroliferi [con più di qualche caso in cui non vi sono marchi con prezzo più basso] il dato significativo medio [sempre di media aritmetica dei singoli risultati regionali si parla] è che lo *spread* di **Q8** sul competitore più conveniente si posiziona per la benzina su 2,0 cent/litro sul «*self*» – con punte di +5,8 – e su 9,4 sul «*servito*» – con punte di +19,5 -, per il gasolio di 1,8 cent litro sul «*self*» – con punte di +5,5 – e di 9,5 sul «*servito*» – con punte di +19,2.
Ovviamente – come più volte osservato -, l'elevata competitività rilevabile nella modalità «*self*» è determinata in parte significativa anche in ragione dei prezzi praticati sui *ghost Q8Easy*.

Posizionamento prezzo Q8 rispetto ad altri marchi e *no-logo*
Euro/litro – Benzina – Regioni

Regione	Self Delta su marchi	Delta su no-logo	Regione	Servito Delta su marchi	Delta su no-logo
Abruzzo	+0,8-+1,5	+5,2	Abruzzo	+3,2-+7,0	+18,2
Basilicata	+1,1	+4,8	Basilicata	+1,5-+11,5	+17,5
Calabria	+0,5-+3,7	+4,0	Calabria	+3,5-+10,1	+15,3
Campania	+1,1-+3,1	+5,2	Campania	+2,2-+10,3	+16,2
Emilia R.	=0,0	+1,6	Emilia R.	+1,2-+7,6	+15,5
Friuli V. G.	+0,1-+0,4	+2,6	Friuli V. G.	+4,0-+13,7	+13,3
Lazio	+1,2	+2,5	Lazio	+6,0-+12,9	+18,6
Liguria	+1,0	+3,0	Liguria	+0,7-+5,5	+10,8
Lombardia	+0,5-+1,4	+2,4	Lombardia	+3,9-+9,1	+13,8
Marche	+0,3	+2,4	Marche	+2,4-+13,2	+16,4
Molise	+0,3-+4,2	+9,2	Molise	+4,7-+12,1	+24,2
Piemonte	=0,0	+3,3	Piemonte	+1,4-+12,6	+18,0
Puglia	+1,3	+1,1	Puglia	+0,5-+8,0	+12,9
Sardegna	+1,1-+3,7	+5,6	Sardegna	+0,8-+9,4	+13,3
Sicilia	+0,2-+3,4	+2,2	Sicilia	+5,6-+9,4	+9,5
Toscana	+0,8-+1,6	+2,3	Toscana	+7,9-+12,1	+19,9
Trentino A. A.			Trentino A. A.		
Bolzano	*+1,1-+5,8*	*+3,9*	*Bolzano*	*+3,4-+4,5*	*+6,5*
Trento	*+1,0-+1,1*	*+2,7*	*Trento*	*+0,5-+2,3*	*+7,0*
Umbria	+0,9-+3,7	+3,6	Umbria	+6,6-+19,5	+20,8
Valle d'A.	+1,3-+3,7	+4,7	Valle d'A.	+2,3	+2,5
Veneto	=0,0	+2,2	Veneto	+0,2-+3,7	+12,0

Posizionamento prezzo Q8 rispetto ad altri marchi e *no-logo*
Euro/litro – Gasolio – Regioni

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

Regione	Self Delta su marchi	Delta su no-logo	Regione	Servito Delta su marchi	Delta su no-logo
Abruzzo	+1,4	+3,7	Abruzzo	+6,1-+10,7	+21,1
Basilicata	+0,1-+0,8	+4,5	Basilicata	+2,6-+11,1	+17,5
Calabria	+1,9-+3,4	+3,2	Calabria	+2,6-+11,2	+15,0
Campania	+1,4-+2,9	+4,8	Campania	+2,1-+10,9	+16,3
Emilia R.	=0,0	+1,2	Emilia R.	+0,3-+7,8	+15,5
Friuli V. G.	+1,0	+3,7	Friuli V. G.	+3,0-+10,6	+12,4
Lazio	+1,0	+2,7	Lazio	+4,7-+11,9	+17,9
Liguria	=0,0	+2,6	Liguria	+0,2-+5,4	+11,1
Lombardia	+1,4	+2,2	Lombardia	+2,8-+9,2	+13,7
Marche	+0,1	+1,6	Marche	+1,3-+13,4	+16,1
Molise	+1,1	+7,4	Molise	+5,8-+11,7	+22,8
Piemonte	=0,0	+3,1	Piemonte	+1,7-+12,2	+17,5
Puglia	+1,1	+1,3	Puglia	+4,6-+8,0	+12,8
Sardegna	+0,6-+4,6	+4,9	Sardegna	+4,3-+8,7	+12,6
Sicilia	+0,5-+3,5	+2,5	Sicilia	+4,6-+8,9	+9,5
Toscana	+0,8-+1,1	+2,3	Toscana	+6,8-+12,4	+19,8
Trentino A. A.			Trentino A. A.		
Bolzano	*+1,4-+5,5*	*+2,5*	*Bolzano*	*+0,8-+5,3*	*+5,3*
Trento	*+0,4-+1,2*	*+2,2*	*Trento*	*+1,1-+3,2*	*+7,1*
Umbria	+1,2-+4,4	+3,8	Umbria	+5,1-+19,2	+20,7
Valle d'A.	+1,8-+3,7	+5,5	Valle d'A.	+2,5	+3,5
Veneto	=0,0	+2,5	Veneto	+0,1-+4,2	+12,4

In ambedue le situazioni – con le debite differenze – si registrano:
a) un elevato ed ingiustificabile differenziale del prezzo tra la modalità «*self*» e la modalità «*servito*»;
b) un livello di competitività con gli impianti *no-logo* o parzialmente inefficace *tout court* [è il caso di **ENI**], o meno inefficace, ma solo per effetto della *ghostizzazione easy* [è il caso di **Q8** sul «*self*»], o fortemente quanto volontariamente perdente [è il caso di **Q8** sul «*servito*»];
c) un livello di competitività con gli altri marchi petroliferi che ripercorre le casistiche già illustrate al punto b).

Rispetto, pertanto, alle politiche del prezzo praticate dalle due aziende con cui sono stati chiusi accordi complessi e non agevoli, pare piuttosto azzardato parlare per i gestori di «*competizione sostenibile nel marchio*», e ancor meno di competizione tra i marchi e rispetto al mercato in genere [per **ENI**, ad esempio, le così dette condizioni eque per competere riguardano solo la rete di marchio e per giunta tra tipologie di impianti compatibili], così come della «*centralità del gestore*» [per **Q8** la tendenza alla automazione integrale è evidentemente una strategia strutturale].
Purtroppo, i numeri reali del mercato hanno una loro crudezza, difficilmente modificabile con i diversi ragionamenti «*sindacalesi*» che – senz'altro in buona fede e con le migliori finalità possibili – hanno portato ad una sofferta sottoscrizione di accordi che tuttavia presuppongono un mercato astrattamente troppo più virtuoso di quanto in realtà esso sia.

[G.M.]