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

FIGISC ANISA NEWS N. 25/2015 26.07.2015

I GESTORI SCRIVONO A ENI SU DELTA SELF – SERVITO



<>

IN QUESTO NUMERO

LOTTA AL NERO E RETE-EXTRARETE SECONDO ASSOPETROLI

In una lunga intervista a STAFFETTA, la nuova dirigenza di ASSOPETROLI, nelle persone di Andrea ROSSETTI e di Andrea SALSI,…

ASSEMBLEA GESTORI TOTALERG PIEMONTE

Riceviamo e pubblichiamo il seguente comunicato della FIGISC Regionale del Piemonte relativo all'assemblea regionale dei gestori del marchio TOTALERG per…

FIGISC ANISA NEWS N. 25/2015

SOMMARIO

I GESTORI SCRIVONO A ENI SU DELTA SELF – SERVITO
26 luglio 2015

LOTTA AL NERO E RETE-EXTRARETE SECONDO ASSOPETROLI
26 luglio 2015

ASSEMBLEA GESTORI TOTALERG PIEMONTE
26 luglio 2015

SE IL MARGINE DEL GESTORE DIPENDE DAL GAP SELF-SERVITO
26 luglio 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

I GESTORI SCRIVONO A ENI SU DELTA SELF – SERVITO

— 26 luglio 2015



<<Spett.le **ENI SpA**
DIVISIONE DOWNSTREAM AND INDUSTRIAL
Via Laurentina 449
ROMA

21.06.2015

Oggetto:
Aumento differenziale prezzi.

Egregi,

a fronte della decisione aziendale di variare a propria discrezione il differenziale in modo generalizzato su tutti gli impianti di proprietà tra il prezzo consigliato «*iperself*» e quello «*più servito*», da -8 a -10 €cent/lt., rispetto a quanto fissato al momento della concreta applicazione dell'Accordo collettivo sottoscritto in data 19.12.2014, le scriventi Federazione tengono a precisare che monitoreranno con grande attenzione gli effetti che tali variazioni porteranno sull'andamento commerciale degli impianti, tenuto conto delle possibili conseguenze negative sugli equilibri economici dei singoli punti vendita e delle relative gestioni

Tale decisione penalizza incontestabilmente le vendite in servito , costringendo i clienti a pagare più caro il rifornimento, innescando meccanismi di disaffezione al servizio: **ciò altera, di fatto, l'equilibrio raggiunto con l'Accordo in quanto viene sottratta ai Gestori quella quota di margine negoziato per le vendite effettuate in «servito» che, con la stesura dell'Intesa, doveva rappresentare il punto di equilibrio economico per ogni singolo Gestore**. Condizioni particolari a parte (cfr. art. 8).

Il risultato ottenuto sul servito – per Vostra stessa ammissione – è stato raggiunto grazie all'impegno dei Gestori (ed alla scelta fatta dalle nostre Organizzazioni) che hanno creduto nel progetto di rilancio del servizio al consumatore e si sono fatti carico di costi aggiuntivi non riconosciuti da quell'intesa.

L'aumento del differenziale a margini sul «*servito*» inalterati, ad avviso delle scriventi rischia di rivelarsi controproducente nel medio/lungo periodo: scegliendo un profitto immediato **ENI** annulla il lavoro di fidelizzazione dei clienti operato con tanti sacrifici dai Gestori e rischia, nello stesso tempo, di dilapidare quel prezioso patrimonio di credibilità e condivisione del progetto che si stava, faticosamente, ricostruendo.

Se si afferma il principio che, comunque, si va verso un futuro che non dà certezze, avremo compromesso, inesorabilmente, quello che di buono, con l'Accordo, abbiamo costruito.

Ciò premesso, le medesime scriventi, confermando la necessità del rigoroso rispetto dell'intesa raggiunta ritengono necessario sottolineare come appùntino il massimo della loro attenzione e, di conseguenza, come risulti essenziale che codesta azienda uniformi i propri comportamenti al contenuto dell'Accordo sopra citato – oltreché della legge – in materia di condizioni eque e non discriminatorie da assicurare ai gestori perché possano competere nel mercato di riferimento, riservandosi ogni altra azione idonea a tutelare gli interessi dei propri rappresentati.

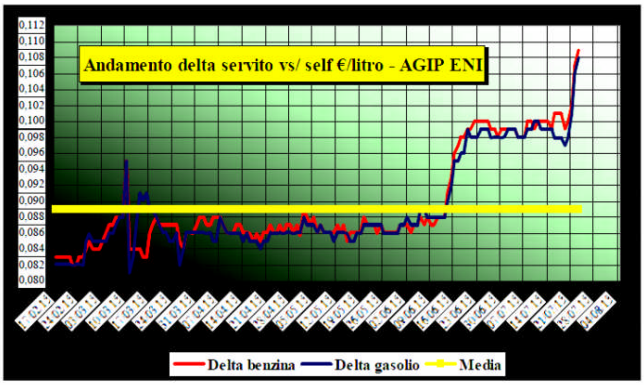
Distinti saluti.

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

Ed infatti, dal 17 febbraio al 23 luglio il differenziale del prezzo tra le due modalità – calcolato sulle rilevazioni giornaliere effettuate dall'Osservatorio Prezzi Carburanti del Ministero – è aumentato da 0,082÷0,082 euro/litro, a seconda dei prodotti, fino a 0,108÷0,109, con particolare escursione a partire dalla metà di giugno, come evidenziato dal grafico che segue:

Grafico del differenziale prezzo servito vs/ self ENI – Euro/litro

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



E se questo è quanto si desume dai ***prezzi medi nazionali*** *del marchio, da una rilevazione puntuale effettuata da FIGISC sui prezzi del giorno 20 luglio – [quel giorno il differenziale nazionale AGIP ENI era ancora inferiore a quello dei giorni successivi, e cioè non superava 0,098÷0,099 euro/litro contro 0,108÷0,109 euro/litro del giorno 23 luglio], emerge che* ***i dati dei prezzi medi regionali del marchio presentavano un differenziale più elevato di 0,080 euro/litro*** *[ossia del limite stabilito in sede di rinnovo dell'accordo del 19.12.2014]* ***in diciotto regioni su venti*** *e che* ***i dati dei prezzi medi provinciali del marchio rilevavano un differenziale più elevato di 0,080 euro/litro in novanta province su cento e nove per la benzina ed in ottantasette province su cento e nove per il gasolio****.*

Differenziali nelle regioni – Euro/litro – 20.07.2015

Regione	Delta servito/ self benzina	Regione	Delta servito/ self gasolio
Abruzzo	0,123	Abruzzo	0,120
Calabria	0,119	Marche	0,115
Sardegna	0,116	Calabria	0,114
Marche	0,115	Sardegna	0,110
Lazio	0,111	Umbria	0,109
Umbria	0,109	Campania	0,105
Campania	0,106	Lazio	0,105
Sicilia	0,106	Sicilia	0,102
Liguria	0,098	Emilia R.	0,096
Emilia R.	0,097	Liguria	0,095
Toscana	0,095	Toscana	0,095
Veneto	0,095	Veneto	0,093
Valle d'Aosta	0,094	Lombardia	0,092
Lombardia	0,091	Puglia	0,091
Puglia	0,087	Valle d'Aosta	0,091
Friuli V. G.	0,086	Piemonte	0,086
Piemonte	0,085	Friuli V. G.	0,082
Molise	0,081	Basilicata	0,081
LIMITE ACCORDO	**0,080**	**LIMITE ACCORDO**	**0,080**
Basilicata	0,078	Molise	0,077
Trentino A. A.	0,065	Trentino A. A.	0,055

I dati di dettaglio dei ***differenziali per singole regioni e per singole province per il giorno 20.07.2015*** *sono consultabili e scaricabili in un file in formato pdf* ***CLICCANDO CON IL MOUSE*** *sul seguente titolo*

RILEVAZIONE DIFFERENZIALE AGIP ENI 20.07.2015

L'argomento è stato peraltro ripreso in questi giorni dalle riviste specializzate di settore, i cui commenti riportiamo di seguito, in ordine alfabetico di testata.

Scrive testualmente in data 23 luglio ***QUOTIDIANO ENERGIA*** *[titolo «*Self – servito, tormentone dell'estate*»]*:
<< Estate a buon mercato per i consumatori "*self service*".
Non altrettanto si può dire per quelli che per scelta o distrazione si riforniscono in modalità servito.
La differenza fra i prezzi *self*, che sono gli unici con cui viene calcolato il Prezzo Italia, e quelli del servito tende sempre più ad ampliarsi. Ad ulteriore testimonianza delle perplessità che ciò provoca, è la lettera inviata ad ENI in questi giorni unitariamente dai sindacati dei gestori, in cui si lamenta la decisione assunta dalla compagnia di aumentare fino a 10 centesimi al litro il *gap* tra i due prezzi.
Gli stessi paventano il rischio, più che condivisibile, che il consumatore, in considerazione della sempre maggiore attenzione che viene prestata al prezzo, possa perdere la fiducia nei confronti del Cane a sei zampe, con ciò vanificando il tentativo di riprendere parte delle vendite perdute negli ultimi anni.

Sempre più problematico dunque far "*convivere*" sullo stesso impianto prezzi così differenti il cui crescente divario viene inevitabilmente imputato dal consumatore a decisioni del gestore.>>

Ed in data 22 luglio ***STAFFETTA*** *[titolo «*Il self "uccide" lo stacco*»] aveva scritto:*
<<Per la prima volta cioè da quando esiste questa rilevazione *[**N.d.R.:** il così detto* "stacco Italia" *del prezzo industriale con l'Europa comunitaria]*, il prezzo italiano (al netto delle tasse) è risultato inferiore di cinque millesimi alla media dei Paesi dell'area euro…….

Ma i numeri vanno interpretati e visti nella loro completezza. Il forte calo strutturale degli "*stacchi*" si registra infatti all'inizio del 2013, in corrispondenza con l'adozione del nuovo metodo di rilevazione dei prezzi Italia, basato su una media settimanale del "*prezzo più basso*", cioè sul *self service* (sconti compresi).

Da questo punto di vista, dunque, l'evoluzione da considerare è quella dello sviluppo dell'offerta *self* e

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

dell'ampliamento del differenziale di prezzo rispetto al servito. Un punto su cui le associazioni dei gestori hanno nei giorni scorsi inviato una nota di protesta a ENI, rimarcando come il differenziale tra *self* e *servito* continui ad aumentare penalizzando così le vendite sul servito e "*svuotando*" di contenuti l'accordo di colore.>>

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

LOTTA AL NERO E RETE-EXTRARETE SECONDO ASSOPETROLI

— 26 luglio 2015

ASSOPETROLI Assoenergia

*In una lunga intervista a **STAFFETTA**, la nuova dirigenza di **ASSOPETROLI**, nelle persone di **Andrea ROSSETTI** e di **Andrea SALSI**, – rispettivamente Presidente e Vicepresidente -, hanno toccato, tra molti altri, due punti che ci sembra assai opportuno sottolineare: a) la lotta alle frodi ed all'illegalità del settore, b) nell'ottica della visione di Assopetroli dell'evoluzione del mercato che delegherà la fase distributiva sempre più a valle e al di fuori delle grandi* corporates, *la integrazione commerciale e funzionale di rete ed extrarete.*
Ne riportiamo, pertanto, integralmente [per g.c.] i passaggi ed i contenuti.

LOTTA AL NERO
<<Una delle questioni più urgenti che la nuova presidenza si trova ad affrontare è quella delle frodi Iva e della concorrenza sleale nella distribuzione carburanti, su cui Rossetti raccoglie il testimone della denuncia di Ferrari Aggradi. «*La denuncia è la parte relativamente più facile, anche se per nulla scontata, del lavoro che Assopetroli ha fatto. Sappiamo di essere partiti prima degli altri, anticipando il lavoro di altre associazioni che per fortuna si stanno concentrando anch'esse su questi temi. Come nuova presidenza abbiamo parlato di una* "fase due*". La denuncia ha assolto la sua funzione e ora bisogna fare qualcosa di più.*

L'idea è di costruire un'interlocuzione stabile con le istituzioni (coinvolgendo le altre associazioni). Serve un tavolo di lavoro aperto a tutti quelli che fanno parte di questo mondo. Abbiamo già avuto incontri con altre realtà. Noi già dall'inizio di maggio abbiamo strutturato questa interlocuzione con le agenzie competenti e con gli organi di controllo».

L'istituzione di un tavolo permanente con l'Agenzia delle Entrate, le Dogane e la Guardia di Finanza può permettere di affinare gli strumenti e individuare correttivi per rendere più efficaci i controlli. «*È di pochi giorni fa* – ricorda Salsi – *la notizia che l'Agenzia delle entrate ha un* deficit *di organico per cui nel 2014 hanno perso accertamenti per circa 1,5 miliardi di euro. Non c'è nessuno che firmi accertamenti e provvedimenti. Una situazione a dir poco complicata, che non riguarda solo gli oli minerali. Il punto quindi è che c'è una grande difficoltà a commisurare i mezzi alle necessità. Anche per questo è stata apprezzata la collaborazione della nostra associazione*».

D'altro canto, combattere la concorrenza sleale è sempre più una questione vitale per le aziende del settore. «*Le imprese hanno un interesse preciso a contrastare questo tipo di fenomeni, al di là del senso civico. Nessun elemento di efficientamento dell'azienda o dei processi può produrre una risposta a chi solo con l'Iva guadagna il 22% di margine competitivo, in un settore che vive di limature sui millesimi di euro. La nostra attenzione è cresciuta anche perché ormai è un problema trasversale, che riguarda la rete e l'extrarete, e generalizzato geograficamente. Si tratta di contrastare lo spiazzamento della concorrenza sleale, e l'azione delle associazioni deve concentrarsi su questo*».

Si capisce che per Rossetti (e per le aziende Assopetroli) si tratta di un nodo non rimandabile e su cui le chiacchiere non hanno più spazio: l'idea di un protocollo di legalità tra le aziende viene scartata come mera iniziativa di immagine. «*C'è il piano del ritorno di immagine e quello del contrasto. Il primo può avere un senso, ma in questa fase non è in cima alle nostre preoccupazioni. La questione non è dare l'idea di un settore che si mobilita prima e meglio di un altro.*

Il punto è il contrasto, che viene fatto sostanzialmente dagli organi di controllo. E il problema delle frodi Iva è l'aspetto di gran lunga più preoccupante. Per come è strutturato il sistema, l'Agenzia delle Entrate vede i dati relativi alle dichiarazioni di intenti con troppo ritardo. Si può anche fare un protocollo di legalità ma il punto vero è un altro: gli strumenti a disposizione degli organi di controllo sono adeguati per intercettare questi fenomeni? Gli stessi organi riconoscono che andrebbe fatto molto di più, anche a valle delle ultime modifiche sull'invio telematico.

Dal tavolo di lavoro può scaturire il miglioramento di questi meccanismi nell'ottica di individuare i correttivi più efficaci in termini di contrasto e deterrenza che abbiano il minor impatto normativo e regolamentare».

Il rischio da evitare è infatti quello di appesantire il settore con controlli che vanno a colpire anche chi opera nella legalità. «*Se si vogliono trovare soluzioni efficaci bisogna conoscere il settore e i consigli più interessanti vengono proprio da chi opera sul campo, dai responsabili degli accertamenti*». Anche

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

qui il punto è che mancano gli uomini e i mezzi per affrontare tutte le emergenze, e proprio per questo è importante che vi sia il massimo del coordinamento nelle attività. Insomma, conclude Rossetti, «*c'è da rendere più efficiente la macchina che è a disposizione, rendendo gli strumenti più selettivi in modo da leggere i fenomeni in modo puntuale.*

La questione dell'Iva secondo noi è la più urgente perché è un fatto abbastanza nuovo per cui il sistema di controlli non è strutturato. Il nostro settore ha controlli concepiti essenzialmente nell'ottica di presidiare il gettito delle accise controllando i depositari, i depositanti e la circolazione.

Ma in questo modo le frodi Iva non si possono individuare. Anzi, sono tutte operazioni formalmente conformi e si rischia di non avere efficaci anticorpi».>>



RETE ED EXTRARETE

<<Venendo al mercato dei carburanti, è la progressiva confluenza di rete ed extrarete a caratterizzare le ultime evoluzioni.

«*Guardiamo ai due settori in un'ottica sempre più integrata. Al nostro interno le aziende che si occupano esclusivamente di rete o di extrarete sono ormai sempre meno.*

Chi ha fatto storicamente solo rete ormai si preoccupa anche di curare le condizioni di approvvigionamento, perché il classico contratto di convenzionamento è uno strumento in via di estinzione. Anche chi non gestisce la logistica comincia però a considerare i contratti di rifornimento della rete con un'ottica extrarete, con riferimento al mercato Platts, con quantificazione degli oneri accessori sempre più simili a quelli dell'extraretista. Il vecchio contratto di convenzionamento parlava di royalty *e poco altro. Oggi c'è bisogno di avere un'attenzione costante anche a tutti gli altri aspetti a partire dal* marketing *e dal* pricing *e serve un dinamismo che era inimmaginabile solo qualche anno fa. In questo modo il mercato si omologa sempre più al registro della sua parte più competitiva e dinamica e lavora in una logica sempre più simile all'extrarete*».

Questo comporta tra l'altro «*in termini di valore un'erosione della redditività legata alla perdita dei volumi e/o alla perdita dei margini. Complessivamente il settore vive una fase molto complicata. Il problema di fondo è che sono spariti i consumi. È come se dal 2008 al 2014 fossero spariti i clienti di 6.000 impianti, pari a 9 miliardi di litri*».

«*Nonostante abbiano chiuso tre raffinerie* – sottolinea Salsi – *i consumi sono scesi molto di più rispetto alla riduzione dell'offerta. Ci sono circa 3.000 impianti in crisi gestionale che aprono e chiudono solo per rinviare il momento della dismissione finale.*

È abbastanza irragionevole pensare alla possibilità di un ritorno ai livelli pre-crisi, non solo perché manca la ripresa ma per via dell'evoluzione degli stili di consumo che ha strutturalmente modificato il profilo della domanda. E l'offerta non potrà che adeguarsi. Ci sono molti fattori che possono rallentare questo passaggio ma l'offerta andrà razionalizzata, sia sulla rete che sull'extrarete».

Retisti ed extraretisti si trovano dunque a dover rispondere a un mercato in velocissima evoluzione. «*Un tempo c'erano operatori che guardavano al settore come una rendita. Da tempo non è più così e questo ha portato ad un'evoluzione della professionalità*».

Evoluzione che richiede sia formazione che aggiornamento per gli imprenditori del settore. «*In questa fase decrescente e di ridefinizione dei ruoli, le imprese Assopetroli hanno delle carte da far valere. Sono piccole e medie imprese con modelli organizzativi caratterizzati da flessibilità operativa ed efficienza, che possono quindi intercettare i bisogni che il settore esprimerà in termini di servizi e diversificazione dell'offerta*».

Le imprese della distribuzione sono cioè pronte ad affrontare il disimpegno delle compagnie dalla rete. «***Certe attività*** *che per una grande* corporation *possono essere a basso valore aggiunto e a troppo alto rischio, anche in termini di gestione dei processi,* ***verranno trasferite sull'anello a valle della filiera****. Da questo punto di vista c'è l'esigenza di professionalizzare le nostre aziende ma anche la necessità di renderle consapevoli di alcune valenze che possono diventare strategiche*».>>

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

ASSEMBLEA GESTORI TOTALERG PIEMONTE

— 26 luglio 2015

*Riceviamo e pubblichiamo il seguente comunicato della **FIGISC Regionale del Piemonte** relativo all'assemblea regionale dei gestori del marchio **TOTALERG** per la discussione dell'accordo di colore sottoscritto in data 6 luglio 2015.*

<<Alcuni giorni fa si è tenuta presso la sala riunioni dell'**ASCOM** di Alessandria l'Assemblea Regionale dei gestori degli impianti stradali carburanti del marchio **TOTALERG** .

Nel corso della riunione, alla quale ha partecipato, in qualità di relatore e Responsabile di Colore della **FIGISC** Nazionale, **Paolo FUMAGALLI**, è stato consegnato agli intervenuti il nuovo Accordo Aziendale sottoscritto lo scorso 6 luglio dalle Organizzazioni Sindacali di Categoria con la compagnia petrolifera di riferimento.

«*Siamo lieti* – ha commentato **Alessandro PALMIERI**, Presidente Regionale della **FIGISC** Piemontese – *che anche con questa importante azienda del comparto sia stato finalmente siglato l'accordo volto a definire i rapporti con i gestori del marchio, a testimonianza quindi di una rinnovata volontà di consolidamento dei rapporti fra le Parti Sociali e di tutela della figura dei gestori all'interno del* brand *e dell'intera rete distributiva*» .

Dopo un'ampia ed articolata illustrazione della nuova Intesa, imperniata sia sulle ricadute economiche che sugli aspetti di natura contrattuale, si è aperto un approfondito dibattito interno fra i presenti in sala, i quali hanno manifestato vivo apprezzamento ai Dirigenti FIGISC per il lavoro svolto ed i risultati ottenuti sul tavolo negoziale nel corso dei lunghi mesi di trattativa intercorsi .

«*Ora è necessario* – ha proseguito **Antonio BARIONI**, segretario della Struttura Sindacale Piemontese – *che le condizioni appena pattuite trovino una pratica attuazione e che, soprattutto, venga riaffermata la centralità del gestore nella conduzione dell'attività sugli impianti, fattore importante per riportare la sua figura ad un necessario punto di equilibrio nei rapporti fra le parti del settore (gestore/compagnia). Inoltre, fondamentale è che venga rinsaldato il ruolo delle Rappresentanze di Categoria in un contesto di confronto a tutto campo con l'Azienda volto ad affrontare tutte le questioni ancora in attesa di definizione ed a monitorare il puntuale e rigoroso rispetto degli impegni reciprocamente assunti nell'ambito della stessa Intesa di Colore*».



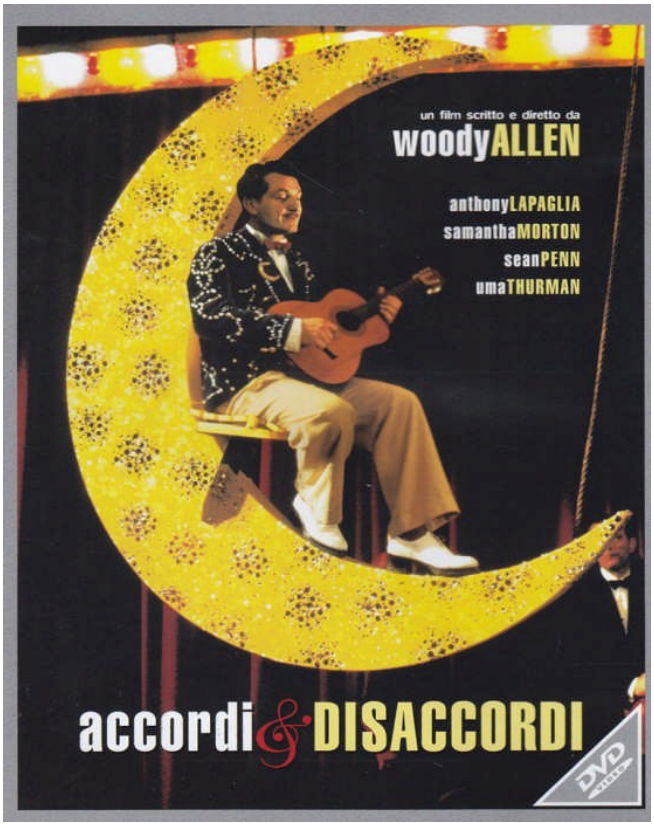
Paolo Fumagalli

«*La riunione di questa sera* – ha concluso **Paolo FUMAGALLI** – *pur essendo solo la prima di una lunga serie di incontri in altre province ai quali parteciperò nelle prossime settimane per rendere edotti i miei colleghi del marchio sulle ragioni che ci hanno portato a sottoscrivere il nuovo accordo, mi ha sinceramente confortato per l'interesse dimostrato e per la fattiva partecipazione dei gestori, a comprova dell'impegno che abbiamo profuso, come Federazione, senza risparmio alcuno nell'interesse esclusivo della Categoria*».

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

SE IL MARGINE DEL GESTORE DIPENDE DAL GAP SELF-SERVITO

— 26 luglio 2015

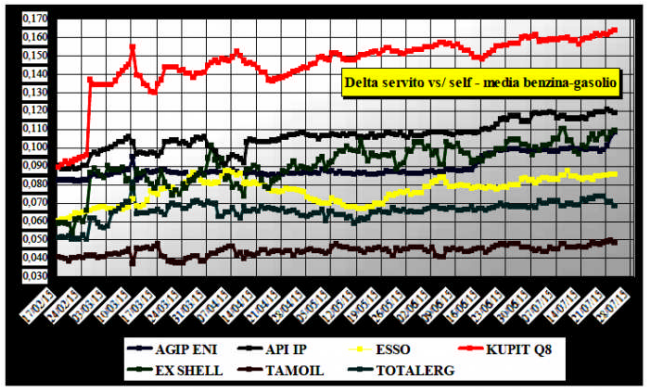


Sulle differenze di prezzo tra modalità «*servito*» e modalità «*self*» si è già detto abbondantemente – da ultimo in **Figisc Anisa News** N. 24 del 18.07.2015 – che «*differenze di prezzo di tali entità e con un* trend *in incremento sono nient'altro che funzionali alla esigenza delle aziende petrolifere di "*fare cassa*", ossia marginare di più*».

E a proposito del «trend *in incremento*», facciamo brevemente il punto per aggiornare la situazione dei differenziali e della loro escursione anche con i dati dell'ultima settimana; dal 17 febbraio al 23 luglio su base media nazionale i dati delle variazioni sono questi:

AGIP ENI, **da una media di 0,083 euro/litro a 0,109 euro/litro**: **+0,026 euro/litro**;
API IP, **da una media di 0,091 euro/litro a 0,119 euro/litro**: **+0,028 euro/litro**;
ESSO, **da una media di 0,060 euro/litro a 0,086 euro/litro**: **+0,026 euro/litro**;
Q8 KUPIT, **da una media di 0,090 euro/litro a 0,164 euro/litro**: **+0,074 euro/litro**;
ex SHELL, **da una media di 0,059 euro/litro a 0,110 euro/litro**: **+0,051 euro/litro**;
TAMOIL, **da una media di 0,041 euro/litro a 0,049 euro/litro**: **+0,008 euro/litro**;
TOTALERG, **da una media di 0,051 euro/litro a 0,069 euro/litro**: **+0,018 euro/litro**.

Grafico della dinamica delta servito vs/ self – 17.02-23.07.2015 – Euro/litro



Ma anche sul generico «*fare cassa*» appare assai opportuna una precisazione: **il margine medio riconosciuto al gestore in forza degli accordi compagnie-categoria intervenuti** [o non ancora intervenuti, o che mai interverrano] **dipende in misura sempre maggiore dall'ampiezza del differenziale di prezzo tra modalità «*servito*» e modalità «*self*»**.

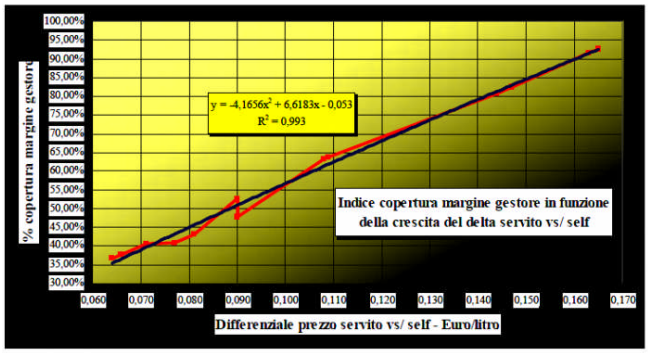
Basta fare una mano di conti per:
a) ricavare dal prezzo al consumo il margine lordo aziendale [prezzo meno imposte e quotazione internazionale dei prodotti] in ciascuna delle due modalità,
b) stimare una ripartizione media tra le quantità erogate nell'uno e nell'altro modo di servizio [grosso modo 25 % in «*servito*», 75 % in «*self*»],
c) calcolare i margini del gestore sempre in ciascuna delle due modalità e calcolarne la media ponderale,
d) infine, calcolare quanto margine medio ponderale del gestore è coperto dal differenziale di margine lordo aziendale del «*servito*» rispetto al «*self*».

Se si fa una media degli ultimi cinque mesi, il risultato è che, **a**

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

seconda del marchio – tra quelli con cui si sono stipulati gli ultimi accordi del 2014-2015 -, **il differenziale netto tra i margini lordi aziendali «servito/self» copre tra il 37 % e l'82 % del margine medio del gestore del marchio, e più alto è il differenziale tra i prezzi più è consistente la quota del margine del gestore coperto da tale differenza**. Se si valutano **gli ultimi giorni** – nei quali il differenziale è ancora aumentato – si può osservare che **i valori di cui sopra aumentano dal 38 % al 93 %, ossia, più è aumentato il differenziale, più è aumentato il suo grado di copertura del margine medio ponderale del gestore**.

Grafico del rapporto di copertura del margine medio del gestore in funzione del differenziale di prezzo *servito* vs/ *self*



Si dirà che in questo non c'è nulla di strano ed che è persino ovvio senza tante analisi inutili: più aumenta il prezzo in servito, più l'azienda margina, indipendentemente da dove poi accumuli o riversi tali marginalità. Ma NON É esattamente così semplice.

E che la questione non sia tanto banale è dato dal fatto che, nel mantenere così forti differenze tra i prezzi nelle due modalità e nell'accentuare tali differenze, le aziende mirano a due cose distinte:
a) **a difendere e consolidare i margini lordi di base laddove i quantitativi di erogato sono sempre – e crescentemente – ampiamente maggioritari** [«*self*»];
b) **a spostare in misura crescente la ricerca delle marginalità per coprire l'onere del margine medio del gestore laddove i quantitativi sono sempre – e decrescentemente – ampiamente minoritari** [«*servito*»] **mediante una crescente maggiorazione del prezzo**.

E allora – sia pure, come sempre, a titolo di pura opinione o semplice abbaglio di chi firma questo articolo – cosa diamine si vorrebbe dire sollevando questi interrogativi? Proviamo a farne cenno….

1) Che se è pur vero che – **con tutte le riserve sulle grandi questioni di fondo** [rete-extrarete, *ghost*, condizioni eque per competere] **tutte puntualmente irrisolte – gli accordi intervenuti hanno avuto almeno il pregio di fissare il principio** [sulla cui osservanza è indispensabile vigilare con mille occhi] **che il margine del gestore è, almeno formalmente, intangibile rispetto a quanto determinato in sede negoziale collettiva, d'altra parte si è affidato al gestore, attraverso una «*strana*» logica di «*rilancio del servito*», il molteplice compito di a) trovarsi un margine meno penalizzante, b) di trovarlo pure, e ben più consistente per conto dell'azienda, c) dovendo collocare lo stesso prodotto ad un prezzo assai più elevato, e crescentemente elevato, e d) assai debolmente compensato da servizi o di scarso *appeal* per il consumatore** [non facciamo neanche esempi…] **o di inutile onerosità per il gestore** [e anche qui non facciamo neanche esempi…].

2) **In questo**, francamente un po' bizzarro ed azzardato, **contesto la stabilità degli accordi sul «*margine almeno formalmente intangibile*» finisce per dipendere in misura determinante e crescente dalla capacità dell'azienda "*A*" o "*B*" di realizzare marginalità giocando sull'aumento del delta prezzi tra le due modalità di servizio: ossia da una situazione che, proprio in funzione di uno *spread* crescente di prezzi, è difficile possa contare su potenzialità, alla lunga, sia di successo che di durata, avendo in sé i fattori della propria debolezza**.

3) Le ragioni che fanno dubitare della **potenzialità in prospettiva di successo** sono date dal fatto che **il consumatore è ormai sempre maggiormente sensibile al prezzo – anche a fronte di un'offerta concorrenziale imponente ed aggressiva! – e che, lungi dall'essere suscettibile di essere riconvertito dal «*self*» al «*servito*» – con qualche *gadget* o addirittura con la pulitura del parabrezza in cambio di qualcosa come 10-15 cent/litro in più – l'automobilista che si serve da sè, è piuttosto quasi scontato che un «*effetto Laffer*» [cioè, più sale il delta meno «*servito*» si vende] svii anche l'automobilista abituato a farsi servire o meno sensibile al prezzo**.

4) Le ragioni che fanno **dubitare della potenzialità di durata** sono che, **una volta che le aziende passeranno dalla attuale fase di «*mordi*» a quella di «*fuggi*» – ossia si paleserà la difficoltà di fare centro sui volumi delle vendite in «*servito*» con prezzi sempre più elevati e si realizzerà la difficoltà di fare centro anche sui margini delle vendite in «*servito*», con un abbassamento conseguente della quota del margine medio del gestore coperta da tali marginalità -,**

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

ricominceranno altre variabili commerciali ed altre iniziative aziendali di questo o quel marchio, con un elevatissimo rischio a) primariamente di una rimessa in discussione della famosa «*intangibilità del margine*» e, b) in stretta connessione, di una «*riliquefazione*» della contrattazione collettiva verso la ripresa della pratica – oggi parzialmente arginata – del «*one to one*» sui gestori.

Ecco perché quanto riferivamo più sopra in merito alla crescente dipendenza della copertura del margine medio del gestore dalle marginalità aziendali sullo «*spread servito vs/ self*» non è affatto banale né per nulla tranquillizzante.

[G.M.]