


[stampa](#) | [chiudi](#)

 Copyright © RIP Srl
 Rete Carburanti

venerdì 20 luglio 2012

di *Gabriele Masini*

Sconti Eni, una riforma dirigista



È passato un mese dall'avvio della campagna “Riparti con Eni”. I prezzi nel fine settimana si sono abbassati e negli altri giorni hanno seguito sostanzialmente l'andamento delle quotazioni internazionali, senza fenomeni di “compensazione”. Già oggi molti punti vendita e molte gestioni sono in crisi nera e probabilmente a settembre molti saranno costretti a chiudere per il crollo verticale dei volumi o per le perdite imposte dalle vendite sottocosto. Calo dei prezzi, razionalizzazione della rete: i due obiettivi che, da almeno vent'anni a questa parte, tutte le iniziative di riforma del settore dichiaravano di perseguire. Tutto bene dunque? Non esattamente. La via che si percorre per arrivare a un risultato non è indifferente. Anzi, i mezzi utilizzati possono inficiare la bontà stessa dei fini perseguiti.

A gennaio il governo ha varato il decreto sulle liberalizzazioni che all'articolo 17 definiva una riforma del sistema di distribuzione dei carburanti. Lo scopo, appunto, era razionalizzare la rete facendo così scendere i prezzi.

Pochi mesi dopo, con la riforma ancora da attuare, il governo ha deciso di prendere le vie brevi, “consigliando” a Eni, magari con qualche contropartita, di far scendere i prezzi usando il suo “braccio secolare” e rafforzandone la posizione. Un po' come nel gas la razionalizzazione della distribuzione e lo sviluppo del mercato stanno passando attraverso il potenziamento di operatori pubblici.

Certo, quanto ai carburanti, nel breve Eni sta accumulando perdite ma nel medio i risultati appaiono positivi, per la compagnia e per lo Stato: addomesticamento della concorrenza delle pompe bianche, con espulsione dal mercato degli operatori più piccoli; “pulizia” della stessa rete Eni con la chiusura dei punti vendita esclusi dagli sconti; selezione dei gestori con la scelta tra ridurre i propri margini partecipando all'iniziativa o restare fuori mercato non aderendo; “punizione” delle società delle autostrade per la questione delle royalty, visto che i punti vendita autostradali sono esclusi dall'iniziativa e vengono di fatto marginalizzati.

E tuttavia il risultato per il sistema, e forse per la stessa Eni, non sarà poi così roseo. Nessuno parla più delle liberalizzazioni, superate a destra e di fatto bruciate. Chi parla più della strozzatura della logistica, che è il vero nodo che impedisce lo sviluppo di un sistema concorrenziale su tutto il territorio? Lo scossone dato da Eni ha deteriorato i già malconci rapporti tra i soggetti della filiera e all'interno della stessa UP. Lo dimostrano, tra l'altro, le difficoltà della trattativa sui contratti. E inoltre, se già oggi gestori e retisti faticano a comprare carichi per via del calo delle vendite e del conseguente prosciugarsi della liquidità, chi mai si avvarrà della possibilità data dal dl liberalizzazioni di comprare il 50% delle forniture fuori dall'esclusiva?

Quanto a Eni (e allo Stato), oltre che con i 150-200 milioni di perdite dovute alle vendite sottocosto, probabilmente dovrà fare i conti anche con i costi dei gestori e dei retisti espulsi con tale violenza dal sistema.

Infine, quale rete avremo a settembre? Sarà un sistema più razionale, che forse consentirà un calo dei prezzi, ma sarà anche un sistema in cui a sopravvivere saranno stati quelli con le spalle più larghe, ancora più oligopolistico e, soprattutto, pieno di rancori e regole non condivise. Uno scenario desolante e pieno di macerie. È questa la concorrenza che voleva l'Antitrust? Forse, quando a settembre usciranno i risultati dell'indagine sulle pompe bianche, la fotografia sarà già ingiallita e il panorama reale

sarà molto diverso – e non certo migliore.

Per completezza c'è da dire che la responsabilità non è da addebitare esclusivamente al “ticket” Governo-Eni, e che questo è anche il risultato dell'incapacità del settore di autoriformarsi. Ma è certo che un sistema di questo tipo non premia chi opera secondo regole di sana gestione: un vero imprenditore non vende mai sottocosto, perché verrebbe meno alla sua stessa ragione d'essere.

© Tutti i diritti riservati

E' vietata la diffusione e o riproduzione anche parziale in qualsiasi mezzo e formato.