

Gli sconti benzina Auchan: quante risate

Egregio Direttore arrivato alla fine dell'articolo sull'apertura del distributore di carburanti presso l'Auchan alla Stanga, pubblicato domenica, non ho potuto fare a meno di farmi una risata, amara, ma sempre risata: quando il direttore di Sant'Auchan, così io definisco la multinazionale che toglie ai ricchi, le compagnie petrolifere, e regala alle famiglie bisognose, prima afferma che aprono un distributore, un cosiddetto low-cost, per venire incontro alle esigenze delle famiglie in difficoltà che non arrivano a fine mese e poi mi dice che da loro potranno risparmiare fino a 7 o 8 euro a pieno non si può che farsi un'amara risata.

Che si debba dare il massimo risalto ad una iniziativa commerciale va bene, ma che almeno si eviti il ridicolo.

Vede direttore, noi benzinai italiani sappiamo benissimo che esistono tantissime famiglie che si ritrovano senza soldi prima della fine del mese, tante di quelle famiglie per esperienza sanno anche che tanti di noi aspetteranno una settimana per incassare quei 20 euro di benzina fatta senza soldi alla fine del mese. Ma sappiamo altrettanto bene che le famiglie in difficoltà non fanno il pieno per il banalissimo fatto che debbono continuamente misurare le uscite, fanno rifornimenti da 10 a 30 Euro alla volta, dai 7 ai 21 litri.

Eccola la barzelletta ad uso e consumo degli allocchi: all'Auchan con 10 centesimi al litro di sconto le famiglie in difficoltà potranno risparmiare fino a 8 euro a rifornimento. Vero, ma quelle che viaggiano in Ferrari! Sarebbe il caso di ricordare al direttore dell'Auchan che le famiglie in difficoltà possiedono utilitarie con serbatoi che contengono al massimo 45 litri e che ti fanno al massimo 10 mila chilometri all'anno con rifornimenti da 20 euro alla volta? Ovvero che da loro risparmierebbero 1,4 euro a rifornimento.

Ho scritto risparmierebbero perché lo «sconto» effettivo è di 5 centesimi rispetto alla concorrenza locale: ecco lo specchietto per le allodole, 8 euro al rifornimento, non al mese o anno che almeno ci sarebbe un tantino di verità.

Io sono di quelli che sostengono che il prezzo consigliato dalle compagnie petrolifere sia gonfiato di almeno 5 centesimi al litro, che le stesse attuano delle scandalose discriminazioni a danno dei loro stessi gestori, vedi la differenza tra i prezzi Q8-Auchan e altri impianti Q8, differenza che non può essere certamente attribuita ai 4 centesimi al litro di guadagno dei gestori.

Quelle stesse compagnie che vendono carburanti alle pompe bianche a prezzi stracciati, e sempre a danno dei loro gestori: è pacifico che la rete italiana abbia bisogno di un reale ammodernamento, sia degli impianti che del complesso dei rapporti tra gestori e compagnie petrolifere.

Il mondo è cambiato anche per noi, ma non accetto che una multinazionale spacci per beneficenza la ricerca di utili sempre maggiori, questo proprio no.

E per finire la chicca del pane e latte regalato ai «vec-

chietti» fino a fine febbraio. Bella iniziativa, anche se andrebbe estesa per tutto l'anno alle famiglie in difficoltà con figli piccoli, ma il trucco non manca: per avere l'agognato regalo questi devono sottoscrivere la carta Nectar, ovvero la plastichetta per l'accumulo punti e i conseguenti «regali». Ebbene questa tessera che può essere usata anche presso i distributori IP vale 2 centesimi al litro di maggior costo del carburante, e, naturalmente, vale un tot-per cento in tutti i prodotti venduti dall'Auchan.

Ma va bene così: Sant'Auchan sa vendere bene le illusioni.

Moreno Parin
Presidente Gisc-Treviso
Confcommercio Treviso
Coordinatore Gisc-Veneto

