FIGISC 50° Federazione Italiana Gestori Impianti Stradali Carburanti ANNIVERSARIO 1958 - 2008

FIGISC–ANISA NEWS

N. 01/2009 **del 28.01.2009**

CONFCOMMERCIO

ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE SERVIZI AUTOSTRADALI ANISA

Nota informativa FIGISC/ANISA CONFCOMMERCIO - Piazza G.G. Belli, 2 Roma
Presidenti Nazionali: FIGISC - LUCA SQUERI – ANISA - STEFANO CANTARELLI
Segretario Nazionale: Fabrizio PARROTTA – Segreteria: Catia Cenciarelli
Ufficio Studi & Comunicazione: Giorgio Moretti
Telefono: 06 5866351 / 06 5866417 - Fax 06 58331724
e-mail Figisc: figisc@confcommercio.it e-mail Anisa: anisa@confcommercio.it
www.figisc.it

pagine 3

VICENDA ENI: ULTIMA SPIAGGIA PRIMA DI ROMPERE

Sulla vertenza ENI/Gestori – dopo i vari incontri con l'azienda ed in sede di mediazione ministeriale, avvenuti in dicembre ed in gennaio – si è giunti, ormai, superate tutte le possibili soglie di sopportazione, all'ultima, definitiva spiaggia per verificare se ancora esiste un esile filo per condurre a termine una trattativa.

La situazione si è così incartata che lo stesso Consigliere del Ministro dello sviluppo economico, Mauro Orefice – nel corso dell'ultimo incontro del 20 gennaio – ha ritenuto di porre una sorta di *ultimatum*: o si fanno a brevissimo passi in avanti (il prossimo incontro in via Molise è previsto per il 5 febbraio) o il Ministero andrà verso la linea di sentire separatamente le parti, un percorso che, una volta imboccato, non potrebbe che rivelarsi macchinoso ed assai difficilmente foriero di esiti positivi.

Non vi è dubbio che la responsabilità dell'*impasse* va addebitata interamente all'azienda, che, dopo la meteora di luglio (un accordo pressoché compiuto, cui mancava solo la firma), ha via via proceduto ad alzare il prezzo per gli altri ed a diminuirsi il dazio, con chiusure ed irrigidimenti che hanno trascinato la vertenza sino al limite di una rottura che si è evitata solo perché il Ministero ha ritenuto di svolgere opera di mediazione. Mediazione tuttora in corso e per riguardo della quale – come sempre ci si regola di fronte ad un tavolo in cui sono impegnate l'autorevolezza e l'impegno del Ministero – non sono state ancora privilegiate iniziative di rottura e di aperta contrapposizione.

L'estenuante lunghezza di questa vicenda (con un accordo scaduto da oltre due anni, nei quali è avvenuto di tutto per scardinare da dentro e da fuori il settore ed i suoi precari equilibri), la cautela con cui viene condotta una trattativa difficilissima e costantemente rimessa in discussione nei suoi elementi portanti, sta esasperando le gestioni e – detto apertamente - mettendo a dura prova il ruolo di rappresentanza delle loro organizzazioni.



E, a questo proposito, va detto senza mezzi termini che forse proprio questo è l'obiettivo vero che alcuni vorrebbero perseguire scientemente: un indebolimento, una delegittimazione delle Associazioni dei Gestori significano gestori più deboli, individualmente più malleabili e ricattabili.
Poter saltare a piè pari l'ostacolo del "*sindacato che vuole intervenire su tutto*" (come recentissimamente è stato apertamen-

te definito) ed andare direttamente al gestore con tutto il peso di un potere contrattuale assolutamente squilibrato, rimane una suggestione latente che, nei momenti di maggiore tensione o quando si vogliono forzare eccessivamente i contesti delle relazioni, tende inevitabilmente e rudemente ad affiorare.

Sul fronte interno si sappia, in ogni caso, e prima di esprimere giudizi affrettati, ancorché giustificati da una più che legittima esasperazione, che anche questo pesantissimo elemento è in gioco.
Sul fronte esterno, a quanti, nell'industria petrolifera, sostengono la tesi del "*sindacato che impedisce la flessibilità, con rigidi rapporti contrattuali*", vi è solo da ricordare che, già un anno fa – mentre l'industria petrolifera annaspava tra la destrutturazione del sistema e l'accondiscendenza all'Antitrust – sono state le Organizzazioni di categoria a porre responsabilmente sul tavolo l'esigenza di sottoporre a manutenzione il quadro delle relazioni giuridiche e contrattuali, nel contesto delle normative vigenti, introducendovi elementi di flessibilità e modernizzazione.

Giunti a questo punto, tuttavia, non sono molte le vie d'uscita: o si va, subito, ad un'intesa, almeno sulla base di alcuni metodi e contenuti condivisibili o si è costretti ad abbandonare il tavolo, per riprendersi reciprocamente una libertà di iniziativa, che – è opportuno segnalarlo – non potrebbe che approdare ad uno scontro totale, aspro, localizzato e diffuso al livello di ogni singola gestione, con un danno all'intero sistema e più che mai disastroso, in ogni caso, per la sua parte più debole e meno tutelata.

UNA PIATTAFORMA IRRINUNCIABILE PER RIPARTIRE

Due sono le componenti fondamentali sulle quali si incentra la vertenza: quella contrattuale e quella economica.

Sulla prima, è noto che l'azienda ha posto – pur nel mantenimento del quadro normativo del comodato – l'esplicita questione della "clausola di recesso anticipata con giusto indennizzo*", collegata alla fissazione di obiettivi qualitativi e quantitativi da assegnare alle singole gestioni.*

Su questo specifico e assai significativo elemento – si ricorda opportunamente - le tre Associazioni di categoria hanno convocato il 15 ottobre 2008 una assemblea unitaria dei gruppi dirigenti di FAIB, FEGICA e FIGISC, unitamente ai rispettivi Comitati di colore AGIP delle rispettive sigle, nella quale è stato unanimemente deciso di dare piena disponibilità a "vedere il gioco*", cioè a sedersi al tavolo della trattativa con l'azienda ed a discutere della predetta clausola.*

Il controvalore primario di questa clausola – secondo il vincolo stabilito da quella stessa assemblea unitaria – veniva individuato nel superamento (cioè, nel recesso o quanto meno nel blocco) da parte dell'azienda del ricorso alle associazioni in partecipazione ed alle gestioni dirette ENI, condizione che a tutt'oggi rimane dirimente ed irrinunciabile.



L'azienda – nel corso della trattativa – ha introdotto il concetto di "accordo commerciale*" con la gestione, identificando in esso lo strumento per definire gli obiettivi qualitativi e quantitativi da concordare individualmente con le singole gestioni.*
Ma poiché questo "accordo commerciale*" non può essere il risultato di un semplice*

*accordo tra due parti - il cui peso contrattuale è enormemente sperequato - appare irrinunciabile per noi che tutte le metodologie per individuare obiettivi qualitativi e quantitativi, indici di scostamento per determinare se e quando possa essere operante la clausola di recesso, metodi e procedure di valutazione, modalità di contradditorio sulle valutazioni, ecc. siano definiti "*a monte*" della trattativa individuale e chiaramente e dettagliatamente contenuti nel quadro degli accordi interprofessionali aziendali.*

*Diversamente, un accordo individuale che scenda direttamente "*senza rete*" al Gestore con i più ampi margini di discrezionalità per l'azienda, unito, per di più, ad una clausola di risoluzione anticipata inserita nel contratto di comodato, renderebbe il* mix *rischiosissimo ed indigeribile, oltre a svuotare l'accordo interprofessionale di qualsiasi reale contenuto contrattuale.*

*L'accordo commerciale individuale può essere, dunque, uno strumento percorribile a condizione che esso si limiti a costituire una "*personalizzazione*" di obiettivi qualitativi e quantitativi delle singole gestioni sulla base di metodologie e protocolli definiti e concordati in dettaglio negli accordi interprofessionali sottoscritti con le Associazioni di categoria.*

Se questa premessa sul metodo e sulla gerarchia degli strumenti (accordi interprofessionali/comodato/accordo commerciale individuale) è condivisibile, è maturo il tempo per affrontare i singoli aspetti tecnici conseguenti. Diversamente, appare francamente arduo, se non decisamente inutile proseguire.

Al livello della componente economica due sono le questioni dirimenti: da un lato, la valorizzazione aggiuntiva del pregresso al 31.12.2008, dall'altro, a valere dal 2009, un adeguamento base aggiuntivo ai margini così aggiornati, ai quali saranno, peraltro, da aggiungere gli apporti – da concordare - derivanti dal raggiungimento degli obiettivi qualitativi e quantitativi. In ogni caso, si tratta di equilibrare un margine taglieggiato da oltre un biennio da inflazione e maggiori costi di gestione.

Anche su questo punto, l'azienda esca definitivamente dall'ambiguità. Perfino Staffetta *rilevava qualche giorno fa: "*Il Sindacato, tra l'altro, si sente dire da Eni che la crisi economica in atto ha messo in discussione anche la parte economica dell'accordo…e poi legge sui giornali le dichiarazioni di Scaroni secondo cui la nuova addizionale Ires prevista dal d.d.l. di ratifica del Trattato Italia-Libia, '*non cambierà in modo drammatico il carico fiscale*' della società". *E' chiaro che qualunque definizione di queste componenti non può che porsi o sopra od almeno in linea con i valori che già l'industria petrolifera ha espresso in sede di rinnovo di accordi interprofessionali anche per* assets *aziendali assai meno integrati della* corporate *ENI.*

*Questa, dunque, la "*linea del Piave*" per ripartire a cercare di riannodare il filo di una trattativa possibile e plausibile.*

Con una disponibilità a ragionare eventualmente sulla questione Iperself *- su cui sono note le posizioni di contrarietà sempre assunte finora dalla parte sindacale -, se si potrà dar credito, anche in proiezione futura, all'azienda per il fatto di non avere attivato lo strumento del contratto di somministrazione ed a patto che nulla sia richiesto al gestore in relazione a questa iniziativa.*
Anche perchè, purtroppo, bisognerà forse prendere atto che i ricorsi all'Antitrust non solo non han trovato alcuna udienza, ma, anzi, l'impegno aziendale su tale formula è stato solennemente benedetto dal Garante.