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

FIGISC–ANISA NEWS

N. 04/2009 del 18.02.2009

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 2

VERTENZA ENI R&M: IL CONFRONTO CONTINUA

E' proseguito, nella giornata di ieri, il tavolo di trattativa con ENI R&M per il rinnovo dell'accordo interprofessionale.

Se si deve esprimere un giudizio di massima, è da osservare che l'Azienda – con un passaggio che bene avrebbe fatto a non dilazionare così a lungo – ha messo infine tutte le carte sul tavolo, fornendo alle Associazioni di categoria almeno un quadro organico di base su cui poter decidere se lavorare o meno per approfondire princìpi e contenuti. Così come è da notare che non sono mancati, da parte dell'Azienda, alcuni segnali di "*apertura*" che coinvolgono questioni pregiudizialmente poste dalle medesime Associazioni.

In tutta chiarezza, c'è da dire che l'impianto che l'Azienda propone, così com'è nella sua stesura sostanziale e testuale, non può incontrare la nostra accettazione, su svariati punti sia di natura generale che di natura tecnica, ma che permane inalterata e, semmai si rafforza la necessità di procedere, a questo punto, ad un serrato confronto su tutte le questioni controverse e su quelle ancora da approfondire nel dettaglio.

Già si è detto – ed è il caso di ribadire ulteriormente – quali sono i contenuti irrinunciabili di un eventuale accordo.

Se l'Azienda ha, come è noto, 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, le Associazioni dei Gestori hanno posto come controvalore primario a questa clausola – secondo il vincolo stabilito dall'assemblea unitaria del 15 ottobre 2008 – il superamento (cioè, il recesso ed il blocco) da parte dell'Azienda del ricorso alle associazioni in partecipazione ed alle gestioni dirette.

Se l'Azienda – nel corso della trattativa – ha introdotto, da un lato il concetto di "*accordo commerciale*" con la singola gestione (quale strumento per definire gli obiettivi qualitativi e quantitativi ai fini di una ulteriore incentivazione al margine del Gestore in caso di *performances* positive), e dall'altro quello di "*Piano base*" (quale strumento per definire gli obiettivi qualitativi e quantitativi minimi ai fini di non applicare la clausola di recesso anticipato) le Associazioni di categoria hanno opposto che questi due strumenti non possono essere il risultato di un semplice accordo tra due parti - il cui peso contrattuale è enormemente sperequato - , e che tutte le metodologie per individuare obiettivi qualitativi e quantitativi, indici di scostamen-

to per determinare se e quando possa essere operante la clausola di recesso piuttosto che i meccanismi incentivanti, metodi e procedure di valutazione, modalità di contradditorio sulle valutazioni, ecc. devono assolutamente essere definiti "*a monte*" della trattativa individuale, devono essere chiaramente e dettagliatamente, in tutti gli aspetti anche tecnici, concordati e contenuti nel quadro degli accordi interprofessionali tra Azienda ed Associazioni di categoria.



Niente, dunque, va lasciato all'arbitrarietà od alla casualità applicativa delle strutture aziendali, ma va costruito un quadro organico (Accordo interprofessionale/Piani base/Accordi commerciali/Contratto) in cui impegni reciproci, procedure, meccanismi tecnici, risultino l'effetto di una condivisione con la parte sindacale, a tutela in primo luogo delle singole gestioni e dentro un quadro che valorizza, inoltre, il ruolo delle rappresentanze di categoria attraverso un confronto continuo e fattivo sulla gestione concreta ed i risultati di un eventuale accordo.

A queste condizioni, questo è un accordo percorribile.

Per decidere nell'uno o nell'altro senso, bisogna procedere ad una verifica, senza pregiudiziali intermedie, serrata e dettagliata sulle carte – finalmente a disposizione - dell'ENI, che ne tocchino tutti gli aspetti, e che portino alla formazione di una controproposta articolata e finale da confrontare con l'Azienda.

Fino a quel punto FIGISC è disponibile ad un confronto, nella serena consapevolezza che, nel vero interesse della Categoria, bisogna almeno tentare di arrivare ad un accordo, perché la vera questione – alla luce di quanto è sotto gli occhi di tutti, ad esempio, rispetto al modello Shell – è se avere delle regole vere e concordate, ancorché da riscrivere, piuttosto che non averne affatto, nonostante e malgrado tutte le norme vigenti.

Indipendentemente dalle specifiche sensibilità che si possono registrare nel panorama sindacale, FIGISC ritiene – in conformità con quello che rappresenta un dovere dell'Associazione di categoria - che, fino al punto cruciale in cui l'Azienda dirà no a tutto quello che verrà proposto, senza per questo acconciarsi ad un accordo "*a tutti i costi*" e nella più tenace ricerca delle giuste tutele del Gestore, questo tentativo vada responsabilmente percorso e concluso – con esito positivo o negativo che sia - entro il più breve tempo possibile.

