FIGISC–ANISA NEWS

N. 31/2009 del 30.07.2009

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 5

Premesso che, più che gli insulti, la denigrazione, la disinformazione, alla fine conteranno i numeri dei Gestori FAIB o FEGICA o FIGISC che sottoscriveranno quel contratto….

ACCORDO ENI: COSA E' VERO COSA E' FALSO

Sull'accordo firmato da FAIB e FIGISC non si è ancora asciugato l'inchiostro, che già vi sono state riversate da parte di chi "*ha preso visione*" più che sovrabbondanti palate di autentica disinformazione, trascesa senza una piega sul piano degli insulti collettivi ed individuali.

Perciò appare indispensabile cominciare a distinguere il vero dal falso in questa vicenda, che tiene banco da oltre un anno e mezzo e sulla quale, nonostante il tempo trascorso, oggi viene detto tutto ed il contrario di tutto.

A chi butta sul piatto il roboante concetto che l'accordo "*riporta indietro di quarant'anni i gestori cancellandone diritti e tutele conquistati con sacrifici*", rispondiamo che questo E' FALSO.
E non solo perché non è questo che sta scritto in quell'accordo, ma anche perché la situazione è ben più complessa, ed anche perché le posizioni che sono state tenute durante l'aspra vertenza con ENI sono state tutt'altre da quelle che oggi vengono propagandate con i consueti toni da "*tribuno del popolo*".

La complessità della situazione si può riassumere in questi termini.

Sin da quando venne siglato (da TUTTI) l'accordo "*ponte*" con ENI del luglio 2006, la questione della "*manutenzione*" della parte contrattuale era sul tavolo; dice, in-fatti, il testo di quell'accordo che "*consi-derate le disposizioni normative in essere, che disciplinando le attività nel settore, prevedono tra l'altro l'adozione del contratto di fornitura e/o somministrazione quale unica possibile tipologia contrattuale impiegabile per sostanziare il contratto principale di gestione ed i relativi rapporti economici tra Azienda e Gestori, le Parti, nell'ambito di tale confronto, si impegnano entro novembre 2006 anche ad esaminare congiuntamente nuove tipologie contrattuali e/o diverse modalità di erogazione del prodotto al pubblico*".



Nel gennaio 2008 – sulla relazione del *workshop* "*Scenari alternativi e nuovi modelli per la rete*" (di cui FEGICA ed *in primis* il suo Segretario Generale scrisse i contenuti) si parlava di "*inserimento di nuovi elementi di flessibilità*" e di "*revisione condivisa delle*

clausole risolutive espresse soggette ad arbitrato". E c'era altresì un passaggio che testualmente così diceva: "*In ogni caso, i nuovi contratti dovrebbero poter contenere una clausola* 'compromissoria' *finalizzata ad evitare interminabili giudizi di merito davanti al Magistrato. … in via alternativa al concetto di* 'disdetta motivata' *potrebbe essere considerata la corresponsione di un congruo indennizzo, definito contrattualmente, in funzione della* 'perdita di chances' *collegata ad una porzione del periodo contrattuale seguente non rinnovato*". Che sembra assai consonante con una clausola di recesso *ante litteram*.

Citiamo queste cose non per essere prolissi, ma solo per una opportuna manutenzione della memoria collettiva.

Queste parole – che testimoniavano consapevolezza dei problemi e responsabilità di non sottrarsi ai nodi aperti - rimasero sospese nel limbo delle affermazioni teoriche.

Nel concreto, l'azienda ENI, nella "*sua*" ricerca di "*flessibilità*", stava andando – con determinazione di fare massa - nella ben nota direzione di Shell (che ha "*convertito*" il 40 % dei suoi Gestori da comodatari del contratto di affidamento in gestione, in associati in partecipazione della sua emanazione AICO, che figura come comodataria, in elusione sostanziale, ma formalmente in adempienza, di quanto previsto dal decreto legislativo 32/1998); prova ne sia che già oggi circa 200 impianti del cane a sei zampe sono condotti con questa modalità in tutta Italia.

Quando nella vertenza l'azienda ha calato la briscola della clausola di recesso (e sia chiaro che la cosa risale ad un anno fa), l'orientamento di TUTTE le Organizzazioni di Categoria è sempre stato quello di porre uno scambio chiaro: si discute di clausola se si mettono al bando le associazioni in partecipazione.
Dichiara, infatti, FEGICA - su Notizie Flash n. 30 del 4 novembre 2008 - la "*disponibilità a dare nella stesura dell'accordo un segnale politico ed un'apertura su* 'manutenzione ed ammodernamenti' *dei contratti in essere. Senza pregiudiziali. Ma con la dichiarata – peraltro preannunciata fin da gennaio - intenzione di arrivare alla rinuncia delle associazioni in partecipazione da parte dell'azienda*".
La memoria "*scritta*", dunque, delle prese di posizione ufficiali, ci dice che le questioni erano chiare: concetti come "*flessibilità*", "*ammodernamento*", "*clausola di recesso*" o "*clausola compromissoria*", e relazioni tra "*clausola*" e "*abbandono delle associazioni in partecipazione*" ricorrono con frequenza nel corso dell'ultimo biennio ed ancor più nel corso dell'ultimo anno.
La famosa ed affollata assemblea unitaria dei Comitati di colore e dei Gruppi dirigenti, che si tenne a Roma il 15 ottobre 2008 ("*oltre 200 presenze*") aveva ben chiara l'entità del problema (clausola di recesso) e la natura dello scambio possibile (associazioni in partecipazione).

Al proposito, scrive FEGICA il 17 ottobre 2008: "*Non c'è da stupirsi, quindi, se anche nell'Assemblea del 15 scorso che arrivava da mesi di faticosa negoziazione, di* stop and go *per lo più poco comprensibili e di fortissime tensioni, il confronto abbia saputo evitare i toni accesi, che pure sarebbe stato fin troppo semplice utilizzare, e si sia orientato, responsabilmente, a definire i contorni, gli strumenti e gli obiettivi dell'ultimo e definitivo tratto di strada da percorrere per chiudere, finalmente, una intesa dalle numerose e complesse valenze*".



Assemblea unitaria del 15 ottobre 2008

Così stavano le cose. E se vogliamo ancora dare una sintesi equilibrata della complessità della posta in gioco e della situazione, la possiamo così riassumere: lo scenario plausibile che ci starebbe di fronte sarebbe quello del dilagare delle disdette alla scadenza contrattuale – poco importa se basate su motivazioni del tutto generiche – e del ricorso massivo alle associazioni in partecipazione, con l'azienda impegnata a scendere direttamente al singolo Gestore (il tentativo è stato respinto ben due volte, in giugno e, recentissimamente, il 13 luglio), saltando a piè pari il rapporto con le rappresentanze della Categoria, con tutte le variabili locali e territoriali di persecuzione dei singoli operatori, senza filtri e senza se e senza ma.

"*Le brutte paci sono sempre migliori delle belle guerre: andrebbe sempre ricordato*" non sono parole nostre, ma è una chiosa che ci azzecca in questa vicenda.

L'accordo siglato il 28 luglio da FAIB e FIGISC prevede l'introduzione di una clausola di recesso a fronte del "*congelamento*" delle associazioni in partecipazione ("*Le Parti concordano pertanto sull'opportunità di introdurre una clausola di recesso anticipato a titolo oneroso quale strumento di flessibilità e di ottimizzazione della competitività. A fronte di codesta disponibilità da parte dei Gestori, l'Azienda, confermando di ritenere il Gestore, inteso come autonoma impresa, quale attore centrale del proprio sistema distributivo, si impegna a riservare alla conduzione degli impianti attraverso le associazioni in partecipazione un carattere di sperimentazione e formazione in quantità limitata, e comunque non superiore a quella attuale (200), restando inteso che, laddove lo strumento del recesso dovesse in futuro cessare di essere applicato, siffatta limitazione numerica verrà meno"*).

La trattativa ha ottenuto anche l'impegno vincolante per l'azienda a rinnovare entro l'anno tutti i contratti in essere, indipendentemente dalla loro scadenza naturale, e per sei anni più sei anni.

Questo risultato è stato ridicolizzato, in quanto, si dice da parte dei detrattori, i dodici anni sono del tutto "*virtuali*", ed in realtà si tratta "*di soli due anni*". Assolutamente ciò E' FALSO.
Non solo la formula prevista nell'accordo per il rinnovo dei contratti ["*nuovi contratti della durata di sei anni più sei anni (nove in Sicilia)*"] chiarisce le stesse ambiguità del decreto legislativo 32/1998 ("*contratti di durata non inferiore a sei anni*" punto), ma l'applicazione della clausola di recesso (che produce eventuali effetti a partire dalla fine del secondo anno contrattuale) ha espressamente due vincoli.



Il primo è la "*sperimentalità*", così codificata "*In considerazione della loro forte innovatività, le Parti convengono sulla necessità di considerare come sperimentali gli elementi innovativi del presente Accordo, con particolare riferimento alla struttura e alle modalità di definizione del Piano Commerciale Annuale e del Piano Base Annuale, richiamato dalla clausola di recesso anticipato. Conseguentemente, alla scadenza del primo triennio di applicazione del presente Accordo, Azienda e Organizzazioni di Categoria dei Gestori si riuniranno, presso il Ministero dello Sviluppo Economico, in un apposito tavolo di congiunta disamina e valutazione dei risultati raggiunti e delle criticità riscontrate*".

Il secondo è un "*tetto massimo*" posto ai recessi: "*Inoltre, nel solo primo anno di applicazione dello strumento del recesso (20-12), per tutelare i Gestori da potenziali rischi derivanti dal carattere fortemente innovativo delle metodologie di cui al presente Accordo, l'Azienda si impegna ad esercitare il diritto di recesso rispetto ad un numero di impianti non eccedente il 5 % della rete a marchio Agip. A partire dal 2013, siffatta limitazione verrà ridiscussa ed eventualmente ridefinita. Qualora nell'applicazione dello strumento del recesso nel 2012, il numero degli impianti a cui sarebbe applicabile tale strumento risultasse superiore al 5%, lo stesso verrà applicato fino alla soglia massima del 5% sulla base del maggior scostamento rispetto ai parametri qualitativi o quantitativi del Piano Base*".

FALSO è che sia "*questo*" accordo a dare la possibilità all'azienda di disdettare a sua discrezione i Gestori ("*magari per una camicia fuori dai pantaloni*"). Queste sì sono grezze semplificazioni propagandistiche. Come sta scritto appena più sopra l'eventuale applicazione della clausola di recesso è legata alla "*base del maggior scostamento rispetto ai parametri qualitativi o quantitativi del Piano Base*".

Quanto ai parametri qualitativi, sta scritto nell'allegato all'accordo che "*La lista che segue sia per il peso dei singoli* item *sia per la presente descrizione sarà oggetto di un confronto tra l'azienda e le Associazioni di Categoria per apportare eventuali modifiche semplificative entro Dicembre 2009*". Si aggiunga che, mediamente sulla rete a marchio Agip, già oggi si raggiunge l' 81 % della scala di qualità.

Quanto ai parametri quantitativi, essi sono oggetto di una metodologia che tiene conto degli andamenti decrescenti del mercato nazionale e delle variabili provinciali (non ci sono "*misteri*" nascosti !), nonché di tutti quegli gli elementi e variabili di micromercato che – non dipendendo dalla conduzione del Gestore ("*Le metodologie applicative del recesso terranno conto degli eventi non attribuibili alla responsabilità del Gestore e riconducibili a fattori di natura esogena legati al contesto di mercato, il cui impatto sarà in ogni caso periodicamente considerato e preso in considerazione ai fini della revisione degli obiettivi del punto vendita, in base a quanto previsto nel presente accordo*") – non possono influire sulla responsabilità del mancato conseguimento degli obiettivi.



Questo accordo va spiegato ed approfondito, non solo, ci sono alcune sue parti che devono ancora essere definite e lo saranno nei prossimi mesi.

I detrattori di questo accordo cambiano tasto ogni giorno: l'altro ieri era una "*resa*", ieri era già diventato "*un patto scellerato*", domani chissà ancora cosa, tanto non c'è limite all'*escalation* apocalittica.

Pure, va detto onestamente: in questi mesi si è montata l'attesa e la rabbia della Categoria, ma anche se "*questo*" accordo non si fosse firmato, se fosse stata scelta la strada di continuare il braccio di ferro, di non concludere alcunché, prima o poi un accordo si sarebbe dovuto trovare o no?
E chi ce l'avrebbe trovato, al di fuori delle parti che non riescono a concordare? Siamo stati su un tavolo di mediazione ministeriale durato più di sei mesi, con risultati che non si possono definire entusiasmanti. Forse "*il Legislatore, il Parlamento stesso*" ci avrebbero sciolto il nodo?
Il Legislatore ed il Parlamento – si ricordi -ci hanno inflitto liberalizzazioni reiterate a capocchia e l'obbligo della comunicazione

dei prezzi sul sito *internet*. Questa situazione ha tenuto bloccato persino lo sviluppo di quel protocollo generale di intenti siglato nell'estate 2008 con il Ministro Scajola.

Quella tensione e mobilitazione che si è alimentata, la si è alimentata per portare soluzioni (buone, cattive, così così? comunque quelle possibili in questo contesto), oppure deliberatamente per NON portare soluzioni e scaricare poi la molla su quelli che si sono dovuti preoccupare di trovarle?
E quando l'azienda fosse discesa, con la sua macchina da guerra, alle singole gestioni per fare sottoscrivere le nuove regole (peggiori di queste di sicuro, sia ben chiaro rispetto a chi dice il contrario) oppure a "*riconvertire*" i Gestori in associati, quella sarebbe stata una soluzione geniale?

Questo accordo è uno strumento difficile. Difficile per l'azienda, se intende davvero mantenere gli impegni, modificando il suo modo di procedere attuale sulla rete, fatto di incertezze, arbitrarietà, disinteresse e dilazione dei problemi, mischiate ad atteggiamenti autoritari e ad "*eccellenze*" di parole più che di fatti. Difficile per le organizzazioni che l'hanno firmato, perché dovranno stare "*col fucile in mano*" su ogni singola virgola e capoverso per ottenerne la puntuale applicazione e gestione. Ma questa è una sfida che può valorizzare il loro ruolo (altro che "*notai*" !). Difficile per il Gestore, che dovrà capire di "*vivere*" con la sua associazione il rapporto con l'azienda assai più che "*vivere*" con l'azienda il rapporto con l'associazione (nell'accordo ci sono passaggi ripetuti e molteplici che regolano i momenti di verifica a tre).
Per certo il ruolo dell'organizzazione di categoria sarà quello di una "*vigilanza armata e costruttiva*".

Per chi si è tirato fuori da questo contesto – forse dal bell'inizio, forse solo alle battute finali (e se fosse vera la prima c'è stata strumentale doppiezza verso i Gestori e verso le organizzazioni consorelle) -, l'invito è almeno a non trascendere con l'insulto piazzaiolo ed a mantenere un livello di normale condivisa decenza.

Quando si parla (e non entriamo nel merito di ben altre parole) di "*forze sane della categoria*" si usa un classico linguaggio della formazione mentale autoritaria, quella che riserva a se stessa la qualifica di "*avanguardia intelligente*" e che divide il mondo in "*buoni*" (quelli che stanno con l'avanguardia), "*stupidi*" (quelli che non sono intelligenti e per questo non stanno con l'avanguardia) e "*cattivi*" (quelli che non vogliono stare con l'avanguardia). Peccato che a voler fare per forza "*il sale della terra*" si finisca per bruciare l'erba.

Ovviamente, ognuno faccia la sua strada.
Qualche giorno fa FEGICA, con un titolo da decrittare, proclamava che "*Accordo tra 'tutti' o sciopero di colore*" (da leggersi "*o accordo con noi*"); ieri la medesima ha fatto sapere enigmaticamente che "*al momento non è in programma nessuno sciopero, anche se non è escluso*".

"*Questo*" accordo, per dire l'ultima, non è certamente obbligatorio: saranno i Gestori a dare un giudizio, dal momento che possono, ove non lo ritengano conveniente, non accettare il rinnovo del contratto (che per essere valido deve essere sottoscritto da entrambe le parti, non trattandosi di un atto unilaterale). Considerato, peraltro, che i retisti non ne sono contenti perché lo ritengono troppo garantista per il Gestore, si vedrà, dunque, come risponderà la Categoria.

Perciò concludiamo come aprimmo in premessa: più che gli insulti, la denigrazione, la disinformazione, alla fine conteranno i numeri dei Gestori FAIB o FEGICA o FIGISC che sottoscriveranno quel contratto.