

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 4

ACCORDO ENI: LA FARSA DI CHI NON SI ASSUME LA PROPRIA RESPONSABILITA'

Per giorni dopo la firma dell'accordo con ENI del 28 luglio scordo, da parte di quelli che l'hanno firmato *"solo per presa visione e con riserva"* è stata rovesciata ogni sorta di contumelie sulle organizzazioni che l'hanno sottoscritto, FAIB e FIGISC, (di cui citiamo in ordine progressivo-cronologico: *"resa"*, *"patto scellerato"*, *"grande imbroglio"*, *"accordo truffa"*), unitamente alle dichiarazioni altisonanti, da parte medesimi, di guerra eterna, grandiose promesse e sacri giuramenti.

Oggi, che ENI sta girando sul territorio a raccogliere le quietanze per liquidare *l'una tantum* sul pregresso ante 2009 entro la data del 14 agosto e per consegnare l'accordo per condivisione (non già il nuovo contratto od il piano base od altro), dicono codesti antagonisti: *"Noi non vogliamo esporre nessun gestore alle rappresaglie dei Kapò (!!) aziendali. Quindi ciascuno...decida in coscienza"*.

"Decida in coscienza", capito? Questo è il punto di coerenza di chi ha rovesciato a barili liquami sull'accordo e che oggi dovrebbe - di conseguenza - non già consigliare a decidere *"in coscienza"*, ma bensì obbligare a *"non firmare nulla"*! Insomma, nel bene o nel male, misurarsi!

E per attenuare questa *"lieve"* contraddizione, ecco pronto il solito *"ombrellone legale"*: anche se firmate, dicono questi Si-

gnori, *"qualsiasi cosa ENI chieda di sottoscrivere non avrà alcuna efficacia"*! Evviva!



Già: il comodo ombrello della legge! *"Non avrà alcuna efficacia"* dicono oggi, ma appena ieri dicevano che avrebbero bensì chiesto al Magistrato di *"dichiarare nullo un accordo"*, ma anche che *"non avevano in tasca il risultato di queste azioni"*.

Come che sia, quando il ruolo delle Organizzazioni di categoria viene demandato agli avvocati vuol dire che si è scelto un altro mestiere.

Come che sia: tutto ed il contrario di tutto! Evviva la coerenza!

INCONTRI "SEGRETI" E "DEMOCRATICITA" IN CASA ALTRUI

Ovviamente, non mancano nella quotidiana propaganda denigratoria altre polpette avvelenate, da restituirsi senza indugio alla cucina che le ha preparate.

A cominciare dalla notizia, ai limiti dell'*intelligence* (quella dei servizi segreti? Oppure...?) che *"domani (oggi per chi legge) i 'nuovi compari' si incontreranno, in gran segreto e senza la Fegica"*. Ahò!

Primo, l'incontro è un così *"gran segreto"* che sono almeno una decina i punti nel testo dell'accordo (quindi leggibile, non esoterico, anzi così pubblico che più non si può) in cui sono previsti tavoli di approfondimento o tavoli di lavoro *ad hoc*.

Secondo, quanto a *"senza chi o senza cosa"*, questo accordo non è stato forse definito con tutti i peggiori titoli che prima abbiamo ricordato? E allora? Chi ha scelto di volersi escludere?

E non manca neppure un riferimento alle questioni *"di casa altrui"*, quando si accenna obliquamente alla democraticità di FAIB e FIGISC.

E allora diciamolo, *apertis verbis*. In casa FAIB e FIGISC i gruppi dirigenti vengono eletti, lavorano, si scontrano sulle cose, vincono, perdono, si avvicinano nel tempo. Quanti Presidenti ci sono stati in un trentennio in queste due Federazioni?

Abbastanza da far dire che, forse, o sono stati troppo democratici, o, forse, troppo poco determinati, dal momento che a nessuno di loro è riuscita l'impresa di imitare quelli che sono rimasti *"Capi"* da almeno trent'anni. Chiaro?

ACCORDO DEL 28.07.2009 ENI R&M NOTA N. 3

Gli avversari di questo accordo li hanno definiti giorni fa *"pochi e insufficienti spiccioli"*, qualche giorno dopo hanno parlato *"di accordo che, anche dal punto di vista economico, non fa stracciare i capelli"*, oggi però li chiamano *"adeguamenti economici, peraltro ampiamente maturati e dovuti"*. C'è una certa evoluzione di linguaggio, vale la pena di notarlo.

Si tratta della parte economica dell'accordo sottoscritto il 28 luglio, della quale si segnalano gli elementi fondamentali:

- ✓ la definizione dell'una tantum per il periodo pregresso ante 2009 (dalla fine del precedente accordo scadente il 31 dicembre 2006), che è organizzata in quattro scaglioni di erogato, con un valore medio dei primi tre scaglioni di 3,6 euro/chilolitro, ovvero 1,80 euro/chilolitro per ciascun anno del biennio 2007-2008;
- ✓ il pregresso, dunque, significa 1,80 euro/chilolitro per ciascun anno del biennio 2007-2008, e **NON**, come ha scritto qualcuno *"per un biennio.....qualche cosa più di un euro ogni mille litri"*;
- ✓ l'adeguamento in aumento del margine, vigente al 31 dicembre 2006 nelle seguenti misure:

➔ dal 01.01.2009	+ 3,00 euro/kl.
➔ dal 01.01.2010	+ 3,50 euro/kl.
➔ dal 01.01.2011	+ 4,00 euro/kl.

Con questi importi l'azienda spende mediamente per ciascun anno dal 2007 al 2011 (NON già *"spendendo, in cinque anni, meno di 3 euro/kl"* come è stato scritto) circa 2,82 euro/chilolitro, con un incremento progressivo: primo e secondo anno 1,80 euro/chilolitro, terzo anno 3,00, quarto anno 3,50 e, infine, quinto anno 4,00 euro/chilolitro.



Comunque si giudichi questa partita, sul piano generale va, tuttavia, osservato che su questi importi previsti per il 2009 (arretrato + aumento margini dal 1° gennaio al dicembre) e per il 2010 ed il 2011 (aumento margini dal 1° gennaio di ogni anno), il valore complessivo dell'accordo (senza ulteriori elementi di conteggio o di monetizzazione) è stimabile in circa 132-133 milioni di euro, che, divisi per gli impianti di marchio, corrispondono a circa 31.500 euro/ impianto.

Pochi? Insufficienti? I soldi sono sempre pochi rispetto a quelli che dovrebbero essere, comunque "questi" soldi dell'accordo PRIMA NON c'erano, ora, almeno, ci sono.

E', peraltro, assodato che rimangono inalterate e vigenti tutte le condizioni economiche contenute nell'accordo del 24.07.2003 e successive note integrative del 05.02.04 e 10.06.04 (margine in fattura fai da te/servito, incremento scaglioni, quota fissa servito, ecc.).

I detrattori dell'accordo sostengono con inesattezza e strumentalità che "questi sono gli ultimi aumenti 'flat' cioè uguali per tutti, poi più nessun aumento, solo incentivi su obiettivi fissati da ENI".

Ma chi diavolo lo ha detto? L'accordo spira al 31 dicembre 2011, e fino a quell'esercizio vi sono regolari previsioni di aumenti 'flat' (cioè uguali per tutti). Dopo quella data, sarà la trattativa per l'accordo di allora a definire regole e misure.

Ciò che, invece, già dal 2010 costituisce elemento di **ulteriore** incentivazione sugli incrementi di margine 'flat', sono gli apporti derivanti dal superamento da parte delle gestioni degli obiettivi qualitativi e quantitativi stabiliti dal Piano commerciale.

I soliti "noti" sostengono che *"non si è neppure avuto il coraggio di mettere queste tabelle nero su bianco"*.

L'accordo prevede che "Nell'ambito di un processo, condiviso con le Associazioni di Categoria dei Gestori, di verifica e monitoraggio dei contenuti e della applicazione dei nuovi strumenti previsti dal presente Accordo, è prevista una sessione di incontri, con cadenza annuale e da tenersi entro il mese di gennaio, tra la Direzione Retail e le Associazioni medesime, con la finalità di condividere gli elementi chiave e le componenti dei Piani Base e dei Piani Commerciali da attivare per il nuovo esercizio con i singoli Gestori."

La definizione dell'entità e delle modalità di erogazione degli incentivi derivanti dal superamento degli obiettivi qualitativi e quantitativi saranno oggetto, pertanto, di apposito tavolo annuale con le Organizzazioni di Categoria. Entro la fine del corrente anno 2009, tali elementi dovranno essere definiti, ai fini della costruzione dei Piani commerciali che avranno decorrenza per l'esercizio 2010.

E, se si volesse avere un'idea di grandezza di tali incentivi, durante la negoziazione erano circolati valori (che sarà compito dell'apposito tavolo previsto dall'accordo confermare o migliorare) nell'ordine variabile tra uno e cinque euro/chilolitro in funzione crescente per i volumi incrementali.

TRA CRONACA E STORIA LO STRANO CASO DEI "KAPO' AZIENDALI" DI ENI

Prendiamo da Wikipedia (su cui si vanno a cercare, infruttuosamente ci dicono, parole difficili come "Retail Senior Vice President") la definizione del termine **KAPO'**.

"Il termine Kapò indica, fra il marzo 1933 ed il maggio 1945, il ruolo di un detenuto al quale la direzione del lager o del campo di sterminio nazista, in cui era stato deportato, affidava funzioni di comando sugli altri deportati. La quasi totalità dei kapò veniva scelta dai dirigenti dei lager-campi di sterminio principalmente fra i detenuti considerati criminali comuni abituali (contrassegnati dal triangolo verde), di razza ariana. Non mancarono casi di internati politici (triangolo rosso) divenuti kapò, che normalmente, seppur con significative eccezioni, mantenevano un comportamento meno brutale nei confronti dei loro sottoposti."



Una kapò femmina: Ilse Koch (la "cagna" di Buchenwald) con il marito

E prosegue: "Ogni Block interno al campo di concentramento o campo di sterminio aveva un kapò che decideva, di fatto, le sorti dei detenuti suoi sottomessi, con la collaborazione di una struttura gerarchica di internati privilegiati. Per questo motivo, i dirigenti dei campi sceglievano con cura le persone cui affidare tale compito. Re-

quisito fondamentale doveva essere la ferma adesione alla politica di gestione del campo adottata dalle SS e l'assoluta mancanza di pietà nei confronti dei detenuti."

Questo erano i kapò! Ne abbiamo chiarite le caratteristiche (che ci vengono dalla Storia), perché **abbiamo visto recentemente due volte questo termine** scritto su *Confindistribuzione in flash* (quindi, in cronaca), a proposito di **"kapò aziendali (di ENI)"**.

Ovviamente, una volta che si cominci a sfoderare questo impegnativo armamentario lessicale, dovremo forse aspettarci di vedere comparire tutto il vocabolario connesso, passando necessariamente per parole, dolorose e da non usarsi a capocchia, come "nazisti" ed "olocausto"?

Insomma, se ci sono i kapò – vien da pensare in una rapida associazione di idee – vuole dire che quello è un universo concentrazionario in cui si compie, al minimo, uno sfruttamento sino alla consunzione di schiavi denutriti o, al massimo, uno sterminio genocida. Questo è il film, insomma, che viene evocato.

Sarà pure suggestivo e gratificante giocare con le metafore e la retorica, ma c'è un peso da calcolare nell'uso proprio e soprattutto improprio delle parole, nel ravvicinare – sia pure per enfatizzare facili effetti da "palco" – situazioni e figure, persone ed avvenimenti, STORIA, appunto, e cronaca.

Lo si può fare per indicare un obiettivo da colpire (nello spirito degli "anni di piombo" per intenderci), o semplicemente per il gusto di intrecciare i piani finché si confonde la realtà con l'evocazione.

Magari a chi ha bazzicato più la Storia che la cronaca, può capitare senza volerlo (circostanza escusabilissima) di confondere talvolta i piani.

Pure, anche per codesti Privilegiati, non stonerebbe che prevalessero stile e mestiere, assai più che il saccheggio sgangherato del supermarket delle parole.