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

FIGISC–ANISA NEWS

N. 43/2009 **del 21.10.2009**

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 6

L'INTERVENTO DI LUCA SQUERI ALL'ASSEMBLEA DEI GESTORI AGIP DI NAPOLI – 18.10.2009

Per prima cosa un ringraziamento – e non di mera cortesia – agli organizzatori di questa importante manifestazione che quest'anno si propone in prima edizione nella città di Napoli e che ci ospita, assieme ad altri incontri e seminari di grande interesse per il settore, per poter discutere dell'accordo che, come si dice, ha "*tenuto banco*" nella scorsa estate, suscitando un vasto interesse nel mondo della distribuzione dei carburanti.

Un grazie ai colleghi della FAIB, ai rappresentanti di ENI Refining & Marketing – che avranno parte attiva ed autorevole in questo contesto -, nonché ai colleghi Gestori che hanno voluto intervenire. Ed un'occasione per un ringraziamento che, lasciatemi dire, viene dal cuore a tutti coloro che in questi mesi si sono prodigati, a partire dal Comitato Nazionale di colore, in tutta la lunghissima e difficile fase di negoziazione che ha condotto all'accordo, e, successivamente, al complesso lavoro di portare ai Gestori sul territorio le ragioni ed i contenuti dell'accordo stesso, attraverso le molte assemblee che si sono svolte nelle regioni, province, città, attraverso il lavoro dei singoli, delle strutture delle Federazioni: un processo che non è che il prodromo di come le Organizzazioni che hanno sottoscritto quell'accordo dovranno "*interpretarlo*" – e su questo tornerò in seguito – nella sua concreta gestione accanto alla Categoria. Un grazie a tutti i Gestori ENI che hanno partecipato a queste assemblee, che ci hanno contattato, che hanno – pur tra dubbi, e non poche disinformazioni ed allarmismi – dimostrato di comprendere le ragioni di questa scelta, esprimendo consenso e volontà consapevole di affrontare le sfide.

Questo è un discorso di apertura: toni e temi del dibattito si aggiusteranno nel corso del suo svolgimento. Ragion per cui cercherò di essere sintetico, ma anche di porre in chiaro, da subito, le questioni principali.

Non sto a riporcorrere le vicende del "*come*" si è arrivati a questo epilogo, dopo una fase di negoziazione estenuante durata un anno e mezzo; potrei dire che ci si poteva arrivare prima, ma non è questo che interessa di più. Ciò che invece interessa davvero è il contesto complessivo ed il "*perché*".



Il contesto complessivo – maturato da alcuni anni - è il cambiamento traumatico del sistema della distribuzione carburanti così come eravamo abituati a pensarlo tradizionalmente: le ragioni stanno in quella che sembra chiaramente una disaffezione dell'industria petrolifera rispetto alla fase della distribuzione, che non offre più i margini che offriva, nella perdita degli equilibri consolidati, nei processi di esasperazione del mercato, il tutto pesantemente condizionato da processi di liberalizzazione che non governano, bensì "*sgovernano*" l'evoluzione, dall'enfatizzazione della questione dei prezzi, dall'aggressione di nuovi monopoli (penso alla grande distribuzione). Un coacervo di fattori che si è rovesciato all'interno del settore, coinvolgendo pesantemente il quadro delle relazioni consolidate tra gli attori del comparto, che già erano vissute, e non certo da oggi, in modo diverso a seconda del punto di vista dell'osservatore: tutele e diritti, da un lato, vincoli e condizionamenti, dall'altro. E potremmo parlare di problematiche annose e ricorrenti che vengono da lontano: del controllo del prezzo, piuttosto che della ricerca di quella "*flessibilità*" che può avere valenze diverse e persino opposte a seconda da dove la si guardi.

Di qui una nuova e più insidiosa conflittualità tra le aziende ed i Gestori rispetto a quella dialettica, anche aspra, che tradizionalmente c'è sempre stata, per ovvie ragioni, tra le parti, ma che si svolgeva entro un quadro tutto sommato noto e ad un gioco di ruoli definiti. Di qui l'esplosione di quegli elementi che avevano convissuto in precedenza senza gravissime contraddizioni.

E tutto è stato drasticamente accelerato in questa fase, rispetto a "*prima*". Prima si poteva passare anni e anni, ad esempio, a parlare dello "*stato giuridico del Gestore*" senza significativi scossoni. Non più dopo… Penso, ad esempio, a come SHELL ha affrontato il problema del controllo e della flessibilità, spazzando via le relazioni consolidate ed il ruolo delle parti, *bypassando* le norme di legge vigenti e passando a convertire i suoi Gestori in associati in partecipazione. Penso, ad esempio, alla concorrenza selvaggia delle "*pompe bianche*" e della GDO, che ha fatto scoppiare il nodo dell'esclusiva, istituto che non produceva disastri fino a che il mercato era tranquillo.
E' in questo contesto – dove non ci sono più santuari "*franchi*" – che si inserisce anche la vicenda ENI, se vogliamo arrivare al "*perché*" di questo accordo.

Avremmo potuto affrontare la questione ENI rimandandola alla soluzione delle problematiche generali aperte per tutto il settore. Mi spiego: esiste un problema generale sulla "*flessibilità*" e sui contratti? Lo andiamo a discutere in generale con l'Unione Petrolifera, poi a santificare all'Antitrust, poi lo portiamo al Ministero e, se serve al Parlamento? Ma la questione dei contratti andrebbe vista nel contesto delle regole generali del sistema, che riguardano, ad esempio, le regole della concorrenza, e, quindi, l'evoluzione della rete, le norme sulle liberalizzazioni, ecc. ecc. Intanto, avremmo potuto lasciare tutto come sta e lasciare i Gestori – in attesa di un futuro indefinito – senza né adeguamento economico, né regole certe.



E certo tutti questi nodi sono veri e sono aperti. Ma di fronte allo stillicidio delle disdette immotivate, o motivate assai "*genericamente*", dei contratti alla scadenza (che testimoniavano, più che una effettiva necessità, il nervosismo dell'azienda rispet-

to alle "*regole*" vigenti), di fronte alla proliferazione delle associazioni in partecipazione, di fronte a margini fermi da due anni e mezzo, di fronte alla mobilitazione generale delle strutture aziendali per scendere direttamente ai Gestori – senza filtri, né mediazioni con le loro Organizzazioni –, cosa avremmo dovuto fare?
Avremmo dovuto imbarcarci nella storia infinita del "*viene prima l'uovo o la gallina?*", cioè rimettere la vertenza alla soluzione generale di tutti i problemi del settore (che si chiami "*tavolo delle regole*" o si chiami "*protocollo Scajola*" poco importa), affidandoci alla clemenza del tempo, oppure assumerci la responsabilità, nell'interesse del Gestore di non vedere procrastinate per un tempo infinito le soluzioni delle sue emergenze, di raggiungere un risultato?

E, ancora: è meglio avere un orizzonte di regole - ancorché per certi versi nuove rispetto al passato - che definiscono il rapporto tra Gestore ed Azienda, o non averne affatto e lasciare mano libera a qualsiasi elemento di incertezza, arbitrarietà, casualità l'Azienda possa usare, intenzionalmente o meno, ed in tutte le sue variabili territoriali e locali, per deteriorare il rapporto con le gestioni?

Qualunque argomento si sia usato per banalizzare o travisare questo accordo, per caricare "*ideologicamente*" i suoi contenuti di valori negativi, i risultati di questo accordo sono oggettivi e reali. Esso ha portato al rinnovo certo dei contratti vigenti per sei anni più sei anni per tutte le gestioni, ha stoppato la deriva verso le associazioni in partecipazione, ha definito un adeguamento del margine tutt'altro che banale, ha posto le basi per una serie di elementi – affidati al lavoro dei tavoli tecnici – aggiuntivi e qualificanti rispetto allo *standard* dei contratti ordinariamente conclusi con questa ed altre aziende.

Quanto alla "*clausola di recesso*" – su cui si sono innestate polemiche di inaudita violenza - va detto, una volta per tutte – qualsiasi cosa ne sia stata detta e rappresentata -, che essa è - in forza degli elementi che vi hanno introdotto le Associazioni che hanno sottoscritto l'accordo – incardinata su una serie di regole, metodologie, monitoraggi e procedure che ne disciplinano l'agibilità e gli effetti, che essa produce effetti dopo il secondo anno di vigenza, che è stato imposto – per il suo carattere di sperimentalità – un "*numero chiuso*" (il 5 % della rete) rispetto ai possibili casi di effetto di recesso e che, infine, essa sarà oggetto di trattativa in sede ministeriale alla scadenza dell'accordo.



Il giudizio si questo accordo lo abbiamo dato sin dal giorno dopo.
La FIGISC non ha definito questo un accordo "*storico*" o, meglio, esso è "*storico*" in quanto figlio del momento che stiamo vivendo in questo settore. L'abbiamo, invece, definito "*difficile*".

Abbiam detto, allora, che esso è 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.
Abbiam detto che è 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 e deve valorizzare il loro

ruolo (altro che, come è stato detto, un ruolo di meri "*notai*"!). Per certo il ruolo dell'Organizzazione di Categoria sarà quello di una "*vigilanza attiva e costruttiva*".
Abbiam detto che è 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 di Categoria.

Non ho motivo di ritenere quel giudizio errato, sorpassato o troppo duro.
Credo che, con le motivazioni che ho esposto sopra, tutti abbiamo accettato una sfida e che ora ne dobbiamo interpretare il ruolo che ci compete con la stessa tensione e volontà con cui l'abbiamo affrontata.

Per questo mi sento di sottoporre, in tutta franchezza, all'Azienda le considerazioni che seguono.



Intanto, sia chiaro che abbiamo appena cominciato e non abbiamo affatto concluso. Se l'Azienda ritiene di avere esaurito il suo sforzo, dopo le fasi concitate della conclusione dell'accordo, pensando di avere ormai "*portato il fieno in cascina*", cioè centrato l'obiettivo, e tirare i remi in barca, credo debba ricredersi. Dai Gruppi di Lavoro alle molte parti del tema che ancora debbono trovare svolgimento – mi riferisco alla definizione degli obiettivi minimi ed a quella dei meccanismi di incentivo – c'è moltissimo da fare e non ritengo ci acconceremo affatto né a dilazioni dei tempi, né ad una sorta di assopimento generale, né a "*fare ammuina*".

La stessa applicazione della parte economica dell'accordo presenta ancora situazioni non risolte, totalmente o pienamente, sul territorio, a partire dalla situazione dei "*convenzionati*", a quella delle gestioni che si sono interrotte nel biennio interessato dal riconoscimento del pregresso, a casi particolari, ma diffusi a macchia di leopardo nella rete. Sarà nostra cura porre alla Direzione aziendale, in maniera puntuale, ogni situazione che presenti difformità rispetto ai contenuti di questa parte dell'accordo, e che sembrano rimesse alle libere interpretazioni che, sul territorio, le articolazioni aziendali stanno dando.

Sia chiaro che l'Azienda ha dichiarato di voler affrontare una sfida, nel suo stesso e precipuo interesse, che coinvolge la sua capacità di dare risposte di efficacia, efficienza e competitività sulla propria rete. Rispetto a noi che abbiamo sottoscritto quell'accordo (ci sono nomi e cognomi su quel pezzo di carta), l'Azienda ha apposto, ovviamente, le firme del suo vertice divisionale, al quale abbiamo accreditato la sincerità nel voler affrontare quella sfida e la tenuta della fede sui patti.

Ma l'Azienda è un complesso di risorse umane, di articolazioni territoriali, di strutture, che in questa vicenda debbono es-sere impegnate in una direzione univoca per perseguire gli scopi, ma anche per condividere metodi e procedure. La nostra preoccupazione, rispetto ai contenuti dell'accordo, investe entrambi i livelli: la "*vischiosità*" operativa ed interpretativa delle strutture territoriali, l'accumularsi ed assommarsi al "*vertice*" del peso di tutta questa complessa partita che riguarda le gestioni.

Per parte nostra intendiamo interpretare il nostro ruolo rispetto ai contenuti di questo accordo con la massima vigilanza ed interattività: svolgeremo la nostra funzione, con le nostre strutture, per essere vicini al Gestore in tutte le fasi in cui esso avrà un confronto con l'Azienda nelle forme e per le finalità previste dall'accordo che assieme abbiamo sottoscritto.

Sappia l'Azienda, in sintesi, che entrambi siamo vincolati ad ottemperare a tutte, proprio tutte, le cose – anche quelle minute, ripetitive e ricorrenti – che stanno scritte nel pezzo di carta che abbiamo condiviso. Questo ruolo può essere interpretato con reciproca soddisfazione od in maniera antagonista. Il nostro atteggiamento è quello di chi crede in quel che abbiamo scritto e ne vuole l'applicazione rigorosa e chiederà conto, fin al fastidio, di ogni testa, di ogni posizione, di ogni Gestore, insomma, che a quel pezzo di carta ha affidato il suo lavoro ed il suo futuro.

Un ultimo appunto – ed ho finito questa introduzione – lo riservo a chi recrimina di essere escluso dai tavoli da lavoro tra l'Azienda e le Organizzazioni che hanno sottoscritto l'accordo. Per dire, in sintesi, che appare francamente eccessiva la posizione di chi, avendo rigettato integralmente, e con toni assolutamente integralisti, questo accordo, ne pretenda ora di gestire i dettagli attuativi senza rivedere la sua posizione generale sul tema.

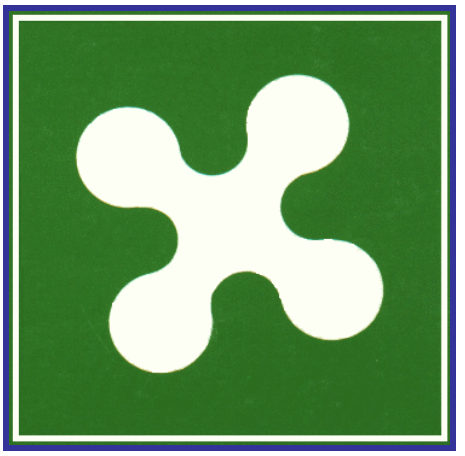
Qui non c'è nessuna "*convenzione ad excludendum*", come pure è stato scritto qualche giorno fa.
La ricucitura dell'unità della Categoria è certo necessaria, opportuna o almeno auspicabile, ma, come ha avuto modo di dire bene recentemente il collega Landi, "*non servono, all'unità della Categoria, pasticci di retrobottega*": si comincia, ragionevolmente, da quel che si condivide, non da quello da cui ci si è volontariamente e clamorosamente divisi.

LA REGIONE LOMBARDIA METTE ORDINE NEL REGIME DEGLI ORARI

"*Credo che il provvedimento della Giunta Regionale, che fissa gli indirizzi ai Comuni in materia di orari e turni di apertura e chiusura degli impianti di distribuzione carburanti, abbia il merito di mettere ordine in una materia che era stata fortemente destabilizzata dopo le liberalizzazioni recate dalla legge 133/2008. Non posso perciò che esprimere soddisfazione, a nome della FIGISC Confcommercio, per i risultati raggiunti*".

Così il commento di Luca SQUERI, Presidente Nazionale e Presidente Regionale della FIGISC, associazione di categoria che raggruppa i Gestori degli impianti di distribuzione carburanti aderenti a Confcommercio, sulle misure che la Giunta ha appena licenziato. "*Nella piena assunzione delle competenze normative della Regione ed in attuazione della Legge Regionale 25/2008*" precisa Squeri "*il provvedimento non è il frutto di una decisione burocratica ed asettica, bensì il coronamento di una ampia ed approfondita concertazione che ha trovato l'apporto ed il consenso di tutte le parti, operatori e consumatori: il risultato è un giusto equilibrio che coniuga le maggiori opportunità per il consumatore con gli interessi del settore e della categoria dei Gestori*" precisa Squeri.

Il dispositivo della Giunta fissa l'orario minimo di apertura degli impianti in 52 ore settimanali, con la facoltà per gli operatori di elevarlo sino ad un massimo di 62; determina, inoltre, le modalità di turnazione nelle giornate domenicali e festive, garantendo l'apertura di almeno un ottavo degli impianti esistenti, al fine di assicurare una capillare diffusione del servizio agli automobilisti .



QUOTE ASSOCIATIVE ANISA 2009

In previsione dell'Assemblea annuale ordinaria prevista per il 29 ottobre p.v., si ricorda ai Soci che, ai sensi degli articoli 9, comma 4, e 11, comma 1, dello Statuto Sociale, sono componenti con diritto di voto all'Assemblea e possono ricoprire cariche elettive i Soci in regola con il pagamento dei contributi.

Il Consiglio Direttivo in carica, pertanto, invita caldamente quei Soci che ancora non l'avessero fatto a regolarizzare la loro posizione.

Il contributo (60 euro per milione di litri erogati) può essere versato sul relativo conto ANISA, corrente presso la Banca di Credito Cooperativo di Roma, Agenzia 132, ABI 08327 CAB 03247 c/c 47294. Il codice IBAN è:

IT 32 I 08327 03247 0000000 47294

L'AUMENTO DEI PREZZI NAZIONALI CORRISPONDE ALL'AUMENTO DEI PREZZI INTERNAZIONALI

Le tensioni dei prezzi internazionali sospingono al rialzo anche quelli interni; riprende il consueto clamore che accompagna sempre i rialzi e mai i ribassi che pure si susseguono durante il corso dell'anno.

Il prezzo in modalità "*servito*" delle *majors* petrolifere ha raggiunto la media di 1,314 euro/litro per la benzina e di 1,158 per il gasolio: un salto di 0,065 euro/litro per la benzina (+ 5,20 %) rispetto al prezzo più basso registrato il 26 settembre e di 0,062 euro/litro per il gasolio (+ 5,66 %).

Nello stesso periodo di tempo, il greggio ha segnato aumenti del 16,88 % in euro/barile (quindi, al netto delle variazioni del cambio), mentre i prodotti lavorati (benzina e gasolio) – che sono la base per determinare il prezzo finale alla pompa – hanno segnato aumenti pari a + 16,61 % per la benzina ed a + 15,05 % per il gasolio.

	Unità	26.09	20.10	Var. %
Greggio	US$/b	64,99	76,74	+18,08%
Cambio	US$/€	1,4768	1,4918	+1,02%
Greggio	€/b	44,01	51,44	+16,88%
Platt's B (*)	US$/ton	600,75	707,50	+17,77%
Platt's G (+)	US$/ton	557,50	647,25	+16,10%
Platt's B (*)	€/litro	0,307	0,358	+16,61%
Platt's G (+)	€/litro	0,319	0,367	+15,05%
Prezzo B (*)	€/litro	1,249	1,314	+5,20%
Prezzo G (+)	€/litro	1,096	1,158	+5,66%

Per valutare se le variazioni internazionali del mercato si sono trasferite in misura minore o maggiore o corrispondente sul prezzo al consumo Italia, si mettono al confronto le variazioni del prezzo Italia (che comprende l'IVA del 20 %) con le variazioni del costo internazionale del prodotto finito + 20 % IVA; i dati di sintesi sono i seguenti:

Prodotto Benzina

variazione prezzo Italia	=	0,065 €/lt
variazione Platt's (+IVA)	=	0,061 €/lt
differenza	=	0,004 €/lt

Prodotto Gasolio

variazione prezzo Italia	=	0,062 €/lt
variazione Platt's (+IVA)	=	0,058 €/lt
differenza	=	0,004 €/lt

Un altro metodo consiste nel considerare che l'incidenza della materia prima corrisponde ad un terzo circa del prezzo finale: ad un aumento del greggio del 17 %, pertanto, dovrebbe corrispondere un aumento del prezzo nell'ordine del 5,0-5,5 % circa.
In pratica, qualunque sia il metodo seguito – dopo l'adeguamento dei prezzi che vi è stato tra ieri e oggi - vi è quasi una esatta corrispondenza tra le variazioni del mercato internazionale e quelle del prezzo Italia; nei giorni scorsi i prezzi Italia non avevano ancora trasferito gli aumenti verificati sul mercato internazionale.