

N. 36/2010

del 12.07.2010

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

pagine 7

FIGISC, FAIB E FEGICA PROCLAMANO LO SCIOPERO GENERALE DELLA CATEGORIA

*Il testo del comunicato stampa unitario
di oggi:*

**GOVERNO E PETROLIERI
COLPISCONO I GESTORI
ASSAI PIÙ DELLA CRISI -
IMPIANTI CHIUSI IN TUTTA
ITALIA IL 5, 6 E 7 OTTOBRE**

I Gruppi Dirigenti delle Organizzazioni di Categoria dei Gestori, **FAIB, FEGICA e FIGISC** - riunitisi unitariamente a Roma - hanno assunto la decisione di proclamare sin d'ora **la chiusura di tutti gli impianti di rifornimento di carburanti del Paese**, sia sulla viabilità ordinaria che su quella autostradale, per tre giorni consecutivi, **dal 5 al 7 ottobre**.

Si tratta della inevitabile risposta al gravissimo deterioramento della situazione in cui versano le piccole e medie imprese dei Gestori, diretta conseguenza - assai più che della generalizzata crisi economica e della contrazione dei consumi - dell'effetto combinato da un lato della **inadeguatezza delle misure per il settore che il Governo insiste a rinnovare e sostenere** e dall'altro

delle **politiche dell'industria petrolifera** che - in un contesto sempre più incerto e privo di prospettive - moltiplica comportamenti ed iniziative tese a scaricare sempre maggiormente sui Gestori i devastanti costi delle contraddizioni del sistema.



Tanto maggiormente è giustificata la netta reazione della Categoria - sottolineano Faib, Fegica e Figisc - quanto finora è stato altissimo il senso della responsabilità, dimostrato da anni dai Gestori e dalle loro rappresentanze con la presentazione di proposte innovative messe a disposizione del Governo e degli altri operatori del settore, cui sono solo state date risposte, peraltro largamente elusive, sistematicamente improntate sul piano comunicazionale e mediatico, piuttosto che sulla sostanza delle questioni, inseguendo facili banalizzazioni demagogiche piuttosto che affrontare i nodi

strutturali del settore e della distribuzione.

Se da un lato, infatti, **non è stato dato seguito agli impegni assunti** e sottoscritti in prima persona dal Ministro dello sviluppo economico già dal 20 giugno 2008 contenenti importanti obiettivi di riforma e modernizzazione del sistema, **neppure sul fronte dei prezzi si sono conseguiti risultati apprezzabili.**

Al contrario l'assenza di qualsiasi forma di controllo ha, col tempo, generato una **giungla di messaggi pubblicitari - sempre più incomprensibili ed ingannevoli per i consumatori - sui prezzi, sconti e promozioni**, ai quali l'intero "sistema" fa ormai spasmodicamente riferimento: una situazione che, oltre tutto, espone la **stragrande maggioranza dei Gestori a pesantissime discriminazioni**, stanti i vincoli contrattuali e commerciali in cui è costretta ad operare, progressivamente **sospinta fuori dal mercato.**



Ulteriori iniziative sindacali, anche articolate a livello territoriale, sono previste nell'ambito dello stato di mobilitazione collettiva della Categoria, che verrà posto in essere sin dalle prossime settimane e che culminerà nella **manifestazione nazionale dei Gestori a Roma, il 5 ottobre**, in coincidenza con

primo giorno di chiusura degli impianti, salvo che **ulteriori accelerazioni** all'aggravamento della situazione non ne richiedano **l'anticipazione anche in coincidenza con i mesi estivi.**

NON C'É LIMITE AL PEGGIO: DERIVE E DESTRUTTURAZIONI DEL SISTEMA

di Luca Squeri

Premesso che non abbiamo nutrito simpatia sin dall'inizio per interventi estemporanei motivati solo sulla questione del prezzo (e da novembre dello scorso anno è stato aperto un tavolo di lavoro motivato anzitutto da ciò), pure, cercando di limitare il giudizio sulle misure che, dopo rifacimenti e mediazioni - in cui si è perso per strada il contributo arrecato responsabilmente dalle organizzazioni di categoria dei gestori - si sono concretizzate nel "Protocollo di lavoro", il segno non è assolutamente quello della sufficienza.

Non condividiamo, ad esempio, minimamente tutto l'ambaradan degli inutili aggravii, in termini di costi e di connesse sanzioni, a carico del Gestore per l'obbligo di ulteriori comunicazioni sui prezzi. Peraltro, ciò non è che l'attuazione di una legge (99/2009), che abbiamo già catalogato come assurda, inutilmente duplicatoria e chiassosamente ideologica. L'obbligo di esposizione dei prezzi praticati, infatti, è in vigore ed è anche sanzionato in caso di violazione da norme generali e particolari sui prezzi nel settore commerciale; a fronte di una situazione che definiamo decisamente come una "giungla di messaggi pubblicitari

incom-prensibili ed ingannevoli" che altro non è che la ricaduta della insulsa guerra dei prezzi, siamo all'assurdo che la comunicazione immediatamente fruibile al consumatore vero rischia di essere ingannevole e distorta, mentre si conferisce valore taumaturgico ad una comunicazione dei prezzi meramente virtuale per consumatori virtuali che esistono solo nei manuali (finanziati dal Ministero) delle Associazioni dei consumatori.



Macchina inutile

Non condividiamo – dopo essere stati per un lungo passato convinti sostenitori della necessità di una ristrutturazione reale – quella sorta di "macchina inutile" di una rivisitazione della rete che ha come capisaldi più che la chiusura volontaria (ma incentivata) di punti vendita tradizionali (e non certo di "pompe bianche"), la loro trasformazione in veri e propri ghost finanziati dagli ammortizzatori destinati ai gestori, e comunque nell'assurdo logico di un quadro in cui – liberalizzazioni docent – non è possibile in alcun modo evitare la proliferazione di nuovi punti vendita di operatori indipendenti (che sono salutati, peraltro, come i salvatori della Patria).

Non condividiamo minimamente, ancora, quella deregulation della parte con-

trattuale (che ci fa ricordare, per quanto sembri un po' meno sfacciata, un tentativo parlamentare verificatosi in Senato nell'autunno 2007), che si basa schematicamente sull'assunto che intanto si cambiano le regole attualmente vigenti (mentre la partita è in pieno gioco ed una parte è pericolosamente in svantaggio a causa di una già evidente violazione delle regole della competizione) e poi si possono ridisegnare.

Ridisegnare, sì, ma – magari la formulazione è solo stata infelice, ma ne traspare un lapsus più che freudiano – si badi bene, "con ciascun singolo operatore", il che è come dire che si riforma il settore proprio dal versante della contrattazione senza alcuna misura preventiva di sicurezza e che ogni residuo di contrattazione collettiva (come se non bastassero i colpi già inferti dall'Antitrust nel 1999) può considerarsi giustiziato in effigie e sepolto.

Non condividiamo assolutamente che questa riduzione ai minimi termini (ed ai livelli più banali) delle misure di intervento nel settore non siano neppure la più pallida imitazione del complesso dei temi posti dal Protocollo Scajola del 20 giugno 2008, un atto – a differenza del recente Protocollo di lavoro –, questo sì, sollecitato, riempito di contenuti – dalla rimozione degli elementi distorsivi della concorrenza, alla strutturalizzazione del bonus fiscale, dalla semplificazione dell'accesso alle attività commerciali e di servizio complementari dell'oil alla ridefinizione di spinose e datate problematiche fiscali ed amministrative – e, infine, sottoscritto dalle Organizzazioni di categoria quale indispensabile "contrappeso" complessivo e responsabile alla seconda liberalizzazione della legge 133/2008.



Da fuori e da dentro il settore, dunque, c'è una pericolosa involuzione.

Da un lato, analisi ed impegni vengono stracciati e sostituiti da interventi con approcci decisamente di basso profilo, contraddittori e tali da mettere a rischio persino il quadro minimo delle relazioni contrattuali. Dall'altro, la velocizzazione delle fasi del mercato, ma soprattutto le schizofrenie dei suoi protagonisti evidenziano che non si fa in tempo a raggiungere faticose (e laceranti) composizioni – come dimostra la vicenda degli accordi con il leader di mercato –, che già tutto è di nuovo superato, che si corrono altre strade, in un meccanismo vorticoso, quasi una prova generale di crash test, che macina tutto attorno a sé, fa degradare al punto più basso le relazioni interne al settore e, si noti, non produce neppure alcun miglioramento alle chances del sistema nel suo complesso quale parte importante dell'apparato economico ed industriale del Paese.

Davvero non c'è limite al peggio.

GUERRA DEI VOLUMI, PELLE DEL GESTORE

Nessuno, per nessuna ragione "superiore", di "responsabilità" o di "moderità", può chiedere alla categoria dei gestori di acconciarsi a comportarsi co-

me fosse, anziché legittimamente esasperata, definitivamente rassegnata ad accettare che non esista più un limite al peggio in questo settore, che la trasformazione ed evoluzione del sistema abbia come solo ed unico corollario la sua progressiva marginalizzazione o la sua scomparsa.

Ciò che – non da oggi, ma con sempre più devastante progressione – si accanisce contro una categoria di operatori che hanno condiviso con il sistema distributivo ed industriale il merito di avere assicurato la mobilità del Paese, dai tempi dello sviluppo a quelli della crisi, ed in ogni anfratto del suo territorio, e – da soli – a condizioni di assoluta convenienza del rapporto servizio/prezzo (almeno in questo segmento finale in cui il "benzinaio" si interfaccia con il consumatore), viene da dentro e da fuori il sistema.

Ciò che viene da dentro (in un sistema di cui il gestore è strutturalmente parte integrante – perché al di fuori del settore il gestore, almeno come inteso e consolidato nella straordinaria anomalia italiana di questa categoria, non c'è proprio e non ci sarà o, qualunque cosa sia, è comunque un'altra cosa!) è il più feroce assalto a scaricare le contraddizioni del sistema sulle spalle dell'ultimo anello della catena, ancorché più che un disegno scientemente concepito sembri la risposta altrettanto "isterica" agli isterismi ed agli strabismi del mercato.

In questo settore le stimmate della congiuntura sono quelle che sono.



Pur contraendo la quantità delle lavorazioni, la raffinazione si trova a fare i conti con consumi sempre decrescenti e con una flessione significativa delle esportazioni; servirebbero investimenti - oltre a tutti quelli effettuati nell'ultimo decennio per modernizzare le tecnologie e migliorare la qualità, anche ambientale dei prodotti - atti oggi a riequilibrare il *mix* dei prodotti di lavorazione, insomma servirebbe una politica industriale, ancorché oggettivi fattori e margini drasticamente crollati facciano presagire un futuro difficile per questo pezzo del nostro apparato produttivo.

Al livello della distribuzione, sono aumentati i costi, in parte non trascurabile lievitati dai processi innescati all'interno stesso del sistema, come la crescita della quota di operatori terzi, retisti convenzionati o del tutto indipendenti come le "*pompe bianche*" - la distillazione in vitro della concorrenza, sottoprodotto utile al sistema per scaricare i "*lunghi*" di raffinazione -, la sovralimentazione delle rendite dei convenzionamenti, con un rapporto squilibrato tra margini da corrispondere ed effettivi investimenti delegati a terzi, in una invero strana convivenza tra sprechi e ricerche di economie.

E, per inciso, all'industria petrolifera spetta il demerito (od il merito, secondo una scuola di pensiero che non è la nostra) di avere diffuso il concetto che si può avere un prezzo "*molto più basso*": ma quello che è un artificio commerciale (abbassare il prezzo su una parte e per un tempo, non per tutto e per sempre) basato su un attento calcolo di equilibrio tra costi e benefici, è talmente sfuggito di mano da essere assunto alla dignità di un *must* nell'immaginario collettivo che abbraccia consumatori, governi e *media*, primo motore di ogni accanimento a riformare e ri-liberalizzare il settore dalla parte sbagliata della matita.

Riprendendo il discorso, all'incremento dei costi vanno affiancate la contrazione dei consumi e le conseguenti ridotte profittabilità, elementi tutti che hanno scatenato la guerra dei volumi, di cui è sottoprodotto di lavorazione la guerra dei prezzi: l'imperativo categorico dominante, infatti, è diventato - anche a qualsiasi costo - assicurare le quantità, ora che la consistenza del margine si è assottigliata, anche perché così (secondo una logica non più di comparto industriale, ma di mero "*avviamento commerciale*") ogni variabile evolutiva - progressive dismissioni, cessioni (ai russi di turno?), modelli "*grossisti*" e chi più ne ha più ne metta - si valuterà al peso degli assetti sui volumi. Insomma, la perdita di ogni connotazione "*industriale*" del sistema.

Cosa c'entri tutto questo con il gestore è fin troppo ovvio.

Il sistema, intanto, fa i conti con le diminuite profittabilità. Al punto che alle rappresentanze dei gestori in sede di rinnovo degli accordi non si dice più che ci sono pochi soldi per aggiornare un margine fermo da anni, si dice che proprio non ci sono soldi, o, ancor me-

glio in questa classifica del peggio, si dice che è la categoria che dovrebbe sostenere il sistema in questa congiuntura mettendoci del suo.

Ma non è giocoforza solo questo. Il sistema si è posto l'obiettivo cruciale di detenere oggi non solo il "generico" controllo del prezzo (una partita già risolta dai primi anni duemila, con la definizione del famoso prezzo massimo), bensì lo "specifico" controllo del prezzo, ove specifico significa "quanto, dove, chi", al massimo livello di dettaglio, che è quello di ciascun punto vendita.

E pertanto ogni giorno sul campo – al di fuori, quindi, del contesto più formale e persino patinato dei rinnovi degli accordi – si chiede, per le vie brevi ed assai sovente per via di pressione ed intimidazione, ai gestori di contribuire in soldoni, cioè mediante sacrificio di parte del proprio già risicato margine, alle misure di competitività messe in atto nel mercato, di qualunque natura esse siano, che incidano sul servizio *self* piuttosto che su tutte le modalità di servizio, sulle promozioni piuttosto che sulle manutenzioni od altro che sia.

Né è bastato che fino ad oggi già le aziende sul territorio discriminassero tra gestori ed operatori terzi, rifornendo questi ultimi a condizioni di cessione progressivamente sempre più squilibrate (il divario del prezzo di cessione all'extrarete è mediamente nell'ordine di 12 centesimi, ma con punte minime di 14), o che prefigurassero le condizioni di competizione tra impianti dello stesso marchio nello stesso bacino, affidati ai gestori piuttosto che affidati a società di gestione interamente controllate.

Si arriva oggi a decidere chi, dove, come ed a quali condizioni, il singolo gestore sia messo nella condizione di continuare – beninteso a propri costi

crescenti – a competere, ovvero sia posto nella condizione di essere a breve soccombente.

Un *trip*, questo del controllo "specifico", che sta assumendo caratteristiche sempre più aspre, al punto che l'aspetto dell'inquadramento del gestore, della sua "condizionabilità incondizionata", è tale da prescindere persino dalla prospettiva del ritorno dell'investimento del punto vendita.



La deriva...

Siamo, cioè, alla deriva di un sistema che, arrancando tra la tentazione generale a "sbaraccare" e la necessità di ogni azienda di assicurarsi comunque una posizione da cui poter avanzare una pretesa di rendita, impantanato tra la guerra dei prezzi – da esso stesso generata per ragioni marginali con un respiro di "movimento", ma ora diventata tristemente "di posizione" – e la disfida dei volumi, invece di trovarsi una via d'uscita decorosa ed utile al sistema Paese, si cannibalizza al suo interno, stracciando denari e diritti della parte finale della filiera, quella che si aggancia direttamente al consumatore, il gestore.

Ciò che viene da fuori, a sua volta, sta in una forbice che spazia dall'inutilità a risolvere i nodi del settore alla probabilità di fare più danni di quanti non si siano già consumati. Senza trascurare che da anni non manca chi – generosamente sostenuto e spesso propagandato a piene trombe – si iscrive a banchettare con il cadavere del sistema, in un'ottica (ed una compulsione di scala) di colonizzazione parziale ed in prospettiva crescente anche di questo segmento di consumi.

La questione del prezzo – che tien banco almeno dal 1999 e si è sempre più spregiudicatamente “eutrofizzata” negli ultimi anni – ha coperto, piaccia o no riferirvisi, ideologicamente la sostanza, se non la forma delle liberalizzazioni che hanno progressivamente sbaraccato ogni strumento di *governance* del settore, in particolare riguardo alla qualità e struttura della rete distributiva, ed ha portato ad una ulteriore deriva: quella per cui, in realtà, il Consumatore non sappia più bene di cosa si parli quando si parla del prezzo e della sua determinazione, e che l'unico eccesso informativo abbia finito per essere quello della disinformazione, sia genericamente concettuale che propriamente commerciale.

Continuare ad approcciare il settore in questa direzione continuerà a fare più danni che ad apportare rimedi. L'enfatizzazione sul prezzo alimenterà il *loop* per cui il fatto di pagare meno in alcune condizioni e quantità si riverbererà in aumento dei costi, e pertanto, sul prezzo di quel che si comprerà al di fuori di tali condizioni e quantità (e la seconda quantità è assai più pesante della prima), come il gatto che si morde la coda.



Continuare ad insistere sul prezzo, tacendo del peso che vi grava per le imposte e le imposte sulle imposte, criminalizzando il settore – ancorché sia una condizione condivisa dall'intera Europa comunitaria –, assume i toni di un intenzionale falso ideologico.

Continuare a precarizzare questo settore, tenendolo sotto *impeachment* per la questione del prezzo, significa distogliere l'attenzione dai problemi veri del settore, rischiando che il conto costi-benefici sia perdente proprio sul piano sociale, sia per il deterioramento e la perdita di una parte dell'apparato economico e produttivo, sia perché il “gatto che si morde la coda” finisce per mordere, continuando nella stessa metafora, proprio le “pulci” che non sono parassite del sistema, in termini di precarizzazione, cioè, e riduzione degli addetti e dell'occupazione, che si parli di piccole imprese e/o di dipendenti, con buona pace di tutte le retoriche sull'interesse “prevalente collettivo”, che non si misura certo solo sul prezzo di un bene o servizio, ma sulla tenuta complessiva del sistema economico-sociale.