

N. 38/2012 - 17.09.2012

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale

Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 Roma

Presidenti Nazionali: FIGISC: LUCA SQUERI - ANISA: STEFANO CANTARELLI

Segreteria Nazionale: telefono: 06-5866351 - fax 06-58331724

e-mail : figisc@confcommercio.it - anisa@confcommercio.it

sito internet: www.figisc.it

il presente numero si compone di 8 pagine

SOMMARIO DEL N. 38

**SITUAZIONE DEL SETTORE
E NODI DA SCIogliere
NELL'ANALISI DELLA
PRESIDENZA FIGISC
[di seguito]**

**IMPOSTE CARBURANTI:
IPOTESI IN MOVIMENTO.
LA FRANCIA HA DIMINUITO
[in settima pagina]**

**CONSUMI DI AGOSTO:
NIENTE INVERSIONI DI
TENDENZA DAI MEGASCONTI
[in ottava pagina]**

**SITUAZIONE DEL SETTORE
E NODI DA SCIogliere
NELL'ANALISI DELLA
PRESIDENZA FIGISC**

*Di seguito si pubblica una sintesi del documento che è stato alla base del dibattito e delle analisi dei lavori della Presidenza Nazionale di **FIGISC CONFCOMMERCIO**, riunitasi lo scorso 12 settembre a Roma.*

Tutti i problemi sono dove li abbiamo lasciati a fine luglio

«Alla ripresa dopo la sosta feriale ci ritroviamo a partire dallo stesso cumulo di problemi e dalla stessa agenda che è stata fissata dal protocollo sottoscritto il 27 luglio con il Ministero dalle tre organizzazioni di categoria, da una parte, e da industria petrolifera e retisti dall'altra, un documento che ha solamente rimandato alle prossime settimane le verifiche ed il confronto sui nodi più spinosi della fase che stiamo attraversando - contrattualistica, accordi scaduti, tutela del margine del gestore, ecc. -, mentre in mezzo c'è stato il protrarsi della lunga vicenda estiva dei megasconti di fine settimana di alcune aziende petrolifere.

Sul rinnovo degli accordi scaduti, i frettolosi incontri che si sono tenuti ad inizio agosto non hanno portato elementi di qualche novità, stante anche il carattere di tali incontri, indetti solo per adempiere da parte delle compagnie in via puramente formale all'agenda dettata dal Protocollo.

Sulla contrattualistica, si è rimasti al palo sulla questione di fondo già contenuta nella formulazione dell'articolo 17 della legge «liberalizzazioni», ossia quella del livello delle contrattazioni che, se consente strumenti giuridici anche diversi dal consolidato contratto di comodato e di fornitura in esclusiva, da concordarsi tra le rappresentanze delle parti [organizzazioni dei gestori da un lato, organizzazioni dell'industria petrolifera e dei retisti dall'altro],

rimanda però ad una contrattazione di dettaglio sui contenuti economici che deve avvenire tra rappresentanza dei gestori e singola azienda. E se questo è il contesto normativo, la reale tendenza dell'industria petrolifera sarebbe quella di voler frammentare questo passaggio con una discesa diretta al singolo gestore, così vanificando la contrattazione collettiva.



Dopo il protocollo di fine luglio

Su questo nodo, il Ministero ha fatto pressione, «*minacciando*», in caso di mancato accordo, di sostituirsi alle parti, sia pure solo per stabilire non certamente i contenuti di dettaglio, ma più semplicemente la fattispecie giuridica dei nuovi contratti [il *franchising* piuttosto che l'affitto d'azienda, il rapporto di commissione piuttosto che altre formule del codice civile], ma neppure questo cambia il senso della partita in corso.

Mentre si svolgeva la mobilitazione dei gestori e poi, dopo la firma del Protocollo, sono continuate le iniziative commerciali – già avviate da metà giugno – caratterizzate dai megasconti del *week end*, che si sono tradotte:

a) in una dissipazione di margini industriali delle aziende [se ne è dato conto più volte su *Figisc Anisa News* fin dall'inizio della campagna estiva; un dato su tutti che abbiamo sottolineato, quello relativo ai margini aziendali che, sull'intero pe-

riodo degli sconti, sono scesi ad un livello pari alla metà dei relativi costi sostenuti];

- b) in uno sperpero di risorse che dovremo a tutti i costi evitare che si traduca in comodissimo alibi per le aziende per andare ad eventuali teorici rinnovi dei contratti tappandoci la bocca con la storia delle borse vuote;
- c) nella discriminazione [scientemente voluta nel contesto di una faida sotterranea tra industria petrolifera e Concessionari] di un intero segmento di rete: le autostrade;
- d) in una divisione della Categoria tra gestori che hanno visto erogati impensabili nei loro impianti (sia pure con una radicale mutazione del proprio modo di lavorare) e gestori cui sono stati sottratti erogati che erano già insufficienti a garantire un minimo equilibrio gestionale;
- e) in una rottura di ogni forma di residuale «*solidarietà*» della Categoria;
- f) in una prova di forza generale sia sui gestori che sui consumatori sull'uso del *self prepay*;
- g) in un'ulteriore prova di forza per rimodellare e snellire la rete, fatta a colpi di mercato, anziché dedicare risorse per creare gli ammortizzatori di sistema alla fuoruscita di un certo numero di punti vendita marginali od obsoleti;
- h) in una perdita di credibilità generale del sistema, in parte attutita dallo stordimento del consumatore per gli sconti impensati, ma che verrà fatta pesare ora che siamo tornati alla normalità e per di più in una fase di prezzi più alti rispetto a quando gli sconti sono partiti.

In questa vicenda, inoltre, ha pesato il consolidato meccanismo di chiedere ed imporre al gestore o una compartecipazione con una parte del proprio margine (ESSO solo per fare un esempio) o comunque una forte modificazione delle modalità gestionali con conseguenti costi non coperti (ENI), ed in ogni caso esponendo il gestore a fare da banca alle aziende con

l'anticipazione di sconti che valevano ben quattro/cinque volte o più il margine lordo nominale.

A ciò si aggiunga il crollo dei consumi [anche con i dati di agosto la china del 9 % sulla rete distributiva nazionale non è stata rimontata dai mega sconti di fine settimana, che hanno corretto tale tracollo di poco più di mezzo punto percentuale], la fiscalità crescente, che è stata responsabile da un anno a questa parte del 60 % dell'aumento dei prezzi dei carburanti, ed, infine, l'essere sul fondo di una crisi recessiva dell'economia italiana [ma anche europea], con una perdita del reddito delle famiglie, dell'occupazione, delle potenzialità dei consumi e pesantissime condizioni di indebitamento di privati, imprese, istituzioni e Stato.»

Non c'è tempo per scoramenti, bisogna andare avanti

«É inevitabile che in questa situazione disagio, sofferenza ed assoluta incertezza caratterizzino non solo i singoli gestori, ma anche i gestori «*sindacalizzati*», i dirigenti, e che la rappresentanza sindacale ed i suoi dirigenti si interrogino sul perché si sia giunti ad un simile stato di cose, sulle manchevolezze e sugli errori, su quale possa essere un possibile futuro residuale, sulla rappresentatività reale delle organizzazioni di categoria.

Ma, rispetto a questi giusti interrogativi e più che comprensibili stati d'animo, crediamo che si debbano porre in essere tutti gli sforzi ed i confronti che possano fare uscire, sia pure attraverso non facili cambiamenti, dal tunnel la categoria dei gestori.

Non c'è neppure il tempo per scoraggiarsi: davanti c'è un lavoro immane da fare sui vari fronti aziendali ed istituzionali, va recuperato un rapporto di vicinanza con i gestori, c'è da gestire un confronto di idee e di proposte con le altre organizzazioni che - senza esasperare drammatizzazioni che non fanno parte del nostro carattere - punta a conseguire unità ed obiettivi possibili e

necessari, sia pure nella chiarezza e nel realismo, ci sarà da andare ad iniziative di mobilitazione nei termini che concorderemo tutti assieme, e tutto questo in un cambiamento radicale di questo settore ed in una fase di crisi generale. L'ultima cosa che dovremmo fare in questa congiuntura sarebbe quella di sederci a guardare nel vuoto o lasciarci vincere dalla paura o dall'autocommiserazione.



Rimboccarsi le maniche

Vi saranno non poche battaglie - sia in senso proprio che in senso metaforico - da combattere, e tutto, in sintesi, è peraltro una continua guerra: ed è per questa ragione che servono più che mai lucidità, concretezza ed una intatta voglia di andare avanti, cercando di tirare fuori ancora una volta tutto ciò, con un senso di reale responsabilità verso i singoli associati e verso tutti i Gestori.»

I fattori centrali che hanno cambiato il sistema

«Le questioni centrali che hanno inciso gravemente sulle conquiste passate della Categoria in questi anni sono state progressivamente due o tre: la fine del *"sistema chiuso"* e quindi una concorrenza prima esterna e poi interna, i prezzi che incidono sui margini, da ultimo l'irrompere delle *"macchinette"*.

La fine del *"sistema chiuso"* è cominciata quasi vent'anni fa con la fine dei prezzi amministrati [quando i ricavi del sistema erano spartiti al livello dello Stato ed in questa nicchia ci stava il compenso del gestore], e tutti pensarono allora che ciò potesse affidare una maggiore libertà al gestore sul prezzo finale, poi con la fine della negoziazione collettiva dopo l'istruttoria Antitrust del 1999 [quando è partita la negoziazione frammentata a livello aziendale degli accordi], da un lato, dall'altro con la liberalizzazione di Bersani del 1998 che ha aperto il mercato, sul quale pian piano sono arrivati gli *"altri"* soggetti e gli interessi, che poi hanno pressato per le liberalizzazioni successive che continuano tuttora a ritmo pressoché continuo - determinate da logiche ancora diverse da quelle di allora, e che hanno cambiato la fisiologia della rete e persino dei singoli impianti.

L'apertura del mercato ha significato aprire lo spazio alla creazione di una rete alternativa, i *no-logo*, su cui scaricare dapprima l'onere degli investimenti sulla rete e più tardi riversare - senza gli oneri della rete per l'industria petrolifera - i *"lunghi"* di lavorazione di un'industria di raffinazione progressivamente sempre più in crisi. Si è sviluppato il canale extrarete spurio, quello dei prezzi di cessione che hanno consentito l'altissima competitività delle pompe bianche e la politica di rapina degli erogati. Di qui si è sviluppato il primo *iperself* - risposta schizoide dell'industria petrolifera che, dopo aver favorito la nascita delle pompe bianche, ha inteso comunque difendere le proprie quote di mercato sulla rete, via via

imponendo al gestore di sacrificare quote progressive del proprio margine con la compartecipazione agli sconti -, con sempre ulteriori versioni più aggressive.



Crollo progressivo di ogni equilibrio

Prezzi internazionali elevati, rete sovradimensionata e mai razionalizzata e fiscalità sempre più imponente hanno fatto discutere per anni e anni dei prezzi troppo alti, dei divari con l'Europa, hanno fatto ricercare economie marginali, soluzioni magiche e modelli alternativi, finché è esploso il problema della selfizzazione, visto come il toccasana per ridurre i prezzi. Di qui la questione *"macchinette"*, ovunque con e senza gestore, che nella logica di ognuno è letta con mille diverse finalità, una per ogni parte in gioco:

- 1) per i Governi una facile strada per mettere da parte la questione della ristrutturazione della rete e di passi indietro su liberalizzazioni affrettate ed inutili, nonché quella, tutta mediatica, del confronto con il prezzo industriale dell'Europa selfizzata, continuando ad incrementare il peso della fiscalità sui carburanti, una strada percorsa con coerenza fin dal *"tavolone"* di riforma organizzato nel 2010;
- 2) per le aziende petrolifere un modo per ribadire la propria posizione nel settore, difendere il proprio mercato dai concorrenti delle pompe bianche, cacciando il gestore nel vortice di competere per gli erogati a sacrificio del proprio margine e, di riflesso, per abbattere

tere una parte dei costi di distribuzione, moderare il prezzo a carico dei gestori, cambiare i consolidati comportamenti consumeristici, nonché ottenere un dimagrimento "chirurgico" della rete;

- 3) per i competitori del libero mercato uno strumento per "ghostizzare", per abbassare il costo degli investimenti per la loro entrata sul mercato stesso e sottrarre quote alla concorrenza;
- 4) per i gestori, a torto od a ragione, solo il mezzo di espellerli via via dal mercato, per eliminare la «manualità», per "tosare" sempre più i margini, insomma, per la morte della Categoria.

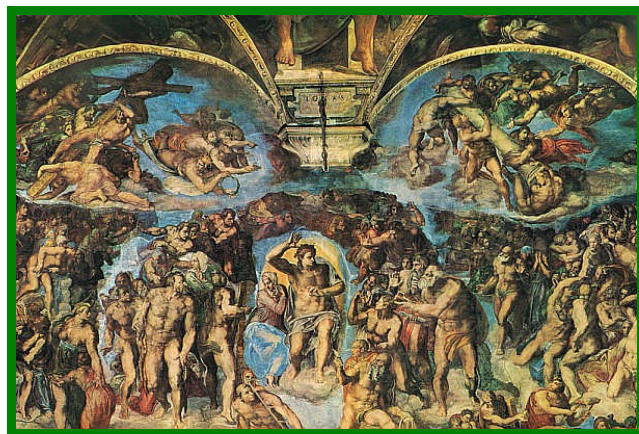
Analisi note, si dirà, ma va opportunamente rilevato che si è trattato di questioni "strutturali" di sistema e non certamente solo di maggiore o minore potere contrattuale tra le parti del sistema. Si è trattato, insomma, di un progressivo mutamento di pelle, oltre ed al di là del gestore e dei suoi rapporti funzionali ed economici all'interno di questo settore. E che, nel prosieguo di queste vicende, si sono maturate spesso da parte delle organizzazioni di categoria convinzioni che non hanno poi retto ai cambiamenti in peggio che questo settore ha visto succedersi, e si sono dovute sostenere guerre che hanno visto coalizzati contro i gestori poteri ed interessi di straordinaria ampiezza.

Si è già detto, per fare un esempio, che con la fine del sistema del prezzo amministrato tutti erano convinti che si aprisse una stagione di maggiore autonomia per il gestore [che poteva "fare" il prezzo]. In meno di vent'anni, il mercato, ha fatto piazza pulita di tutto ciò, al punto che oggi FIGISC chiede, ad esempio, il ritorno al prezzo amministrato.

Un altro esempio: tutti erano convinti che la prima riforma [il decreto 32/1998] fosse la strada per una razionalizzazione e modernizzazione della rete, ottenibile, peraltro, con tutti gli ammortizzatori per garantire l'uscita dal sistema dei gestori dei punti vendita da chiudere. Ma già nel 2000, con la fine del periodo transitorio del 32/1998,

si andò alla liberalizzazione *tout court*, peraltro nello stesso periodo in cui finiva la contrattazione collettiva.

E le liberalizzazioni che si sono susseguite [in particolare quella del 2008] hanno visto tutto il "resto del mondo" - Unione Europea, Governi italiani, associazioni dei consumatori, grande distribuzione - contro i gestori, circostanza aggravata dal fatto che le redini della legislazione sono diventate sempre più in mano a poteri sempre più lontani ed autoreferenziali come l'Europa delle Commissioni, una anticipazione di quanto succede oggi su scala generale nella politica e nell'economia.



Il Giudizio Universale

Eppure, se dopo tutto questo processo di radicale cambiamento - che, si ribadisce, ha toccato a livelli progressivamente concentrici, l'economia, il mercato, infine il settore - di battaglie difficili, di convinzioni spesso dimostratesi illusorie, ci si rinchiudesse a discutere solo del passato, non è da ciò che ne verrebbe qualcosa di utile alla fase che stiamo vivendo.

Ricorriamo ancora ad un esempio [se ne potrebbero fare, beninteso, altri, a partire dal primo *iperself* del 2007 all'*iperself* 24 del 2012]: gli sconti del *week end* hanno visto aderire [o soccombere, a seconda di come si sia vissuta o si voglia giudicare la cosa], circa 5.000 gestioni: un numero elevatissimo rispetto al totale dei gestori della rete. Sono stati solo tutti "vittime" di pesanti pressioni delle aziende o tra questi

ci sono stati troppi *"colleghi che sbagliano"*?

E se anche questo deve essere un elemento doveroso di riflessione su quello che è il ruolo del singolo gestore e delle sue scelte sul mercato, piuttosto che sull'efficacia della funzione delle sue organizzazioni di rappresentanza, in ogni caso dobbiamo evitare di fossilizzarci ad accentuare le divisioni, a fare improbabili letture delle scelte, giuste o sbagliate, del passato, cercando per contro di assolvere con responsabilità il dovere di continuare a dare, nonostante tutto, una prospettiva ed una probabilità di futuro alla nostra gente.»

Sui contratti la priorità di tagliare il nodo scorsoio "prezzo-margine"

«L'appuntamento con i nuovi contratti si fa, gioco forza, imminente.

Senza esclusivismi, senza la pretesa di ridurre lo spettro delle scelte possibili, senza voler negare che già leggi e protocolli parlano di *"condizioni eque"*, di *"salvaguardia del margine del gestore"* [ma i principi sono cose bensì a cui richiamarsi, ma non sempre efficaci a dare adeguata copertura contro chi non li rispetta] che non hanno alcun concreto effetto pratico, la questione centrale è quella di dover anzitutto tagliare quel nodo scorsoio che oggi stringe il collo del gestore nella indissolubilità del legame tra prezzi e margini.

Per un mercato in cui margini di distribuzione, concorrenza, doppio canale rete-extrarete, proliferazione dei punti vendita, sono quelli che si sono venuti conformando in questi anni, si può ancora seriamente parlare del gestore così come si è consolidata questa figura fino ad oggi, prima garantita, ma poi strozzata dal rapporto di comodato/esclusiva, il cui equilibrio è stato infranto dalla necessità di compartecipare agli sconti mettendoci parti sempre più rilevanti del proprio margine?

Proprio traguardando in prospettiva alle trasformazioni/involuzioni di questo settore, non è più possibile mantenere la po-

sizione tradizionale del gestore che, con la scusa [pietosa finzione] di essere *«il fattore»* del prezzo finale, compra e vende a suo onere la merce, si fa carico di difendere il mercato mettendoci del suo margine, e per una irrisoria e teorica libertà di un prezzo massimo è costretto a gettare valori che valgono due o tre volte la libertà del prezzo massimo.



Nodo da tagliare

Bisogna, dunque, sciogliere il rapporto che lega – secondo l'uso che ne è stato fatto in questi anni nella rete – il margine ed il prezzo, quest'ultima una variabile di mercato che può solo continuare secondo le tendenze più recenti e semmai peggiorare, per riportare al centro della trattativa il valore stabilmente determinato della remunerazione del servizio offerto da una figura imprenditoriale che organizza risorse umane nel contesto di una filiera distributiva, indipendentemente dai fattori delle politiche commerciali del prezzo.

Nella legge sulle liberalizzazioni gli spazi aperti per lo scioglimento del vincolo di esclusiva non hanno certo consentito, né ragionevolmente avrebbero potuto, libertà senza corrispettivi dazi da pagare, avendo ancorato stabilmente la possibilità di rimuovere l'esclusiva di fornitura all'obbligo di corresponsione di una *royalty* per marchio ed investimento, che – in altri termini più prosaici – si chiama affitto d'azienda.

La priorità tra i contratti possibili – questa la posizione FIGISC – sembra pertanto doversi accordare a quello che si chiama, in termini latini, contratto di commissione quale fattispecie giuridica che può aiutare a sciogliere quel nodo e che dovrà essere oggetto di contenuti economici che tengano conto delle risorse da impiegare su un impianto, a seconda delle sue caratteristiche, in abbinamento con il tradizionale comodato dell'impianto.

Una formula contrattuale – se non l'unica – quella più ragionevole almeno per tutte quelle gestioni – la quasi totalità – che non sono certo nelle condizioni per operare sul mercato bensì senza vincolo di esclusiva, ma con l'assunzione di un doppio onere: per attuare gli investimenti o, in alternativa, per corrispondere un canone non lieve per l'affitto di azienda, da un lato, e, dall'altro, in ogni caso, di doversi confrontare sul piano dei prezzi direttamente sul mercato e con ben più agguerrite e più strutturate concorrenze.»

IMPOSTE CARBURANTI: IPOTESI IN MOVIMENTO. LA FRANCIA HA DIMINUITO

L'Italia continua ad avere le imposte più alte sui carburanti: nella rilevazione dei prezzi effettuata dalla Commissione Europea per il 10 settembre, su 1,890 euro/litro di prezzo medio al pubblico per la benzina, ben 1,071 sono assorbiti da imposte, su 1,778 euro/litro di prezzo medio al pubblico per il gasolio, ben 0,926 sono assorbiti da imposte, accise statali e regionali ed imposta sul valore aggiunto.

Qualcosa comincia a muoversi su questo fronte: la Regione Toscana, ad esempio, ha deciso di rimuovere dalla fine del mese di settembre l'addizionale regionale di accisa sulla benzina: un balzello che vale ben 6 centesimi/litro con IVA e che fa del prezzo della benzina in Toscana il più caro in Italia.

Sul fronte statale – dopo una stagione di progressivi e spesso pesantissimi aumenti che sono stati responsabili del 60 % dell'aumento del prezzo nel corso dell'ultimo anno – sembra si vada rispolverando la ricetta, tanto obsoleta, quanto inefficace, della «sterilizzazione delle accise» sui carburanti, sulla base di un meccanismo già introdotto, da ultimo, nel marzo del 2008. La riduzione entrerebbe, cioè, in vigore solo a determinate condizioni di dislivello tra le quotazioni internazionali del greggio effettivamente correnti e le quotazioni previste dai documenti di programmazione economica e finanziaria del Governo italiano.

L'intervento – si dice negli ambienti governativi – sarebbe previsto entro un mese dalla fine del terzo trimestre, quindi tra la fine del mese di ottobre ed i primi del mese di novembre. Ben misera la «trippa» a disposizione: il ribasso alla pompa non sarebbe superiore a 1-2 centesimi di euro al litro e con un tetto di spesa non superiore a circa 242 milioni di euro, una goccia nel mare.



Frattanto, la Francia di Hollande, nel giro di solo qualche settimana ha fatto – non solo a parole! – un piccolo passo in avanti: dall'inizio di settembre, infatti, ha diminuito le proprie accise [che già erano inferiori a quelle italiane] di 3,0 eurocent/litro, ossia 3,5 IVA compresa, che in Francia, peraltro, è anch'essa inferiore di quasi un punto e mezzo e pari al 19,6.

ACCISE A CONFRONTO: FRANCIA ED ITALIA

	Agosto		Settembre	
	Accisa	IVA	Accisa	IVA
Francia				
Benzina	0,6125	19,60%	0,5852	19,60%
Gasolio	0,4395	19,60%	0,4095	19,60%
Italia				
Benzina			0,7434	21,00%
Gasolio			0,6174	21,00%

in euro/litro

CONSUMI DI AGOSTO: NIENTE INVERSIONI DI TENDENZA DAI MEGASCONTI

I dati sui consumi di agosto, pubblicati l'altro giorno dal Ministero, denunciano una perdita complessiva di 324 milioni di litri rispetto allo stesso mese dello scorso anno [3,397 miliardi di litri contro 3,722], pari a 8,72 punti percentuali; due terzi delle perdite riguardano la rete [217 milioni di litri e 7,86 punti percentuali]; anche l'extrarete perde un 11,20 % e 107 milioni di litri. Solo il gpl guadagna un 5,41 %, ma l'incremento in volume non supera gli 11 milioni di litri.

Sul periodo dei primi otto mesi dell'anno, rispetto allo stesso intervallo del 2011, i quantitativi di consumi perduti sono saliti a 2,428 miliardi di litri [- 8,11 %], di cui oltre il 75 % nella rete, con 1,832 miliardi di litri e 8,51 punti percentuali in meno, mentre la perdita in extrarete è di 596 milioni di litri [- 7,10 %].

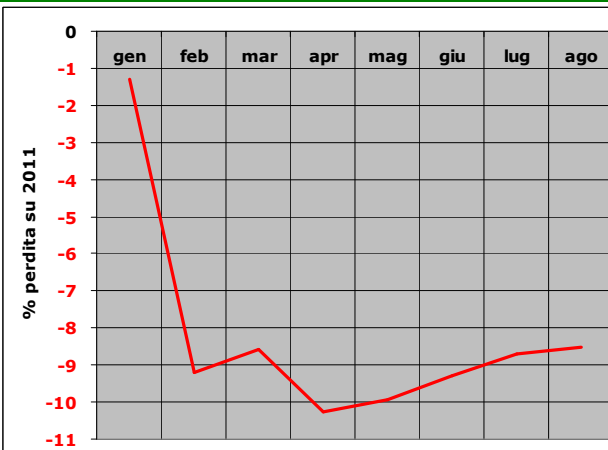
EROGATI GENNAIO-AGOSTO 2011 E 2012

Prodotti	2011	2012	Var. %
Rete	8,299	7,507	-9,54%
Extra	0,826	0,913	+10,42%
Benzina	9,126	8,420	-7,74%
Rete	13,233	12,193	-7,86%
Extra	7,566	6,884	-9,01%
Gasolio	20,799	19,077	-8,28%
Rete	21,533	19,700	-8,51%
Extra	8,392	7,797	-7,10%
Totale	29,925	27,497	-8,11%
Gpl	1,525	1,611	+5,60%

Miliardi di litri

Anche in questo confronto il gpl rappresenta l'unico segno positivo: un incremento pari ad un + 5,60 % ed a 85 milioni di litri, tuttavia sufficiente a compensare solo una quota minimale del 3,5 % delle perdite assommate di benzina e gasolio.

ANDAMENTO CONSUMI PROGRESSIVI 2012 SU 2011: GENNAIO - AGOSTO



La «correzione» che due mesi interi di mega sconti nel *week end* [con volumi che ENI, da sola, ha dichiarato essere superiori al miliardo di litri] hanno impresso all'andamento dei consumi nella rete non va oltre il mezzo punto/tre quarti di punto percentuale: a giugno, infatti, la perdita sullo stesso periodo dell'anno precedente era attestata su 9,3 punti percentuali, a luglio su 8,7 e ad agosto su 8,5, con una variazione nel bimestre dello 0,8 % in tutto.

