

N. 08/2013 - 26.02.2013

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 5 pagine

SOMMARIO DEL NUMERO 8

**LE AZIENDE ELUDONO ED
AGGRAVANO I NODI DELLA
CRISI E DEI RAPPORTI.
LA MEDIAZIONE NON BASTA**

[pagina 1]

**FAIB, FEGICA E FIGISC
SU INCONTRO DEL 21
FEBBRAIO CON TOTALERG**

[pagina 3]

**AUTOSTRADE:
TRAFFICO A MENO 7 %,
VENDITE A MENO 25 %**

[pagina 4]



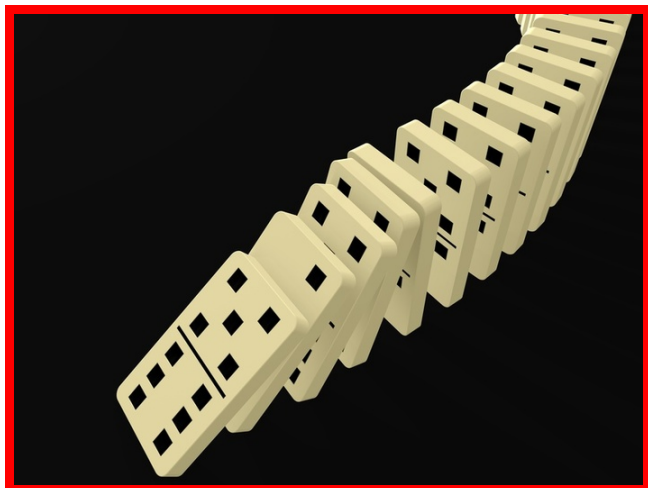
**TEMPO SCADUTO
PAZIENZA ESAURITA**

LE AZIENDE ELUDONO ED AGGRAVANO I NODI DELLA CRISI E DEI RAPPORTI. LA MEDIAZIONE NON BASTA

Il quadro dei rapporti interni al settore sta degradando con progressione esponenziale: le relazioni tra aziende e Rappresentanze dei Gestori diventano sempre più occasionali se non nulle, mentre la prassi è quella della discesa diretta alle singole gestioni, nel primo caso con l'intento dichiarato di volersi disfare di ogni istituto di mediazione in aperta forzatura di tutte le norme che prevedono la contrattazione collettiva, nel secondo per poter esercitare sulle singole imprese, chiaramente in stato di totale dipendenza economica ed in drammatica, spesso esiziale, difficoltà, tutta la pressione diretta per imporre le proprie unilaterali iniziative commerciali, che hanno sempre un effetto diretto e combinato di compressione del margine del Gestore e di marginalizzazione del suo ruolo nel sistema.

A ciò si aggiungano le difficoltà dei sempre più brevi ed aggressivi cicli delle politiche commerciali delle aziende - sempre più dirompenti proprio in funzione della loro limitata durata e degli effetti del tutto marginali che producono [la storia della campagna estiva di megasconti o quella di *iperself h24* ENI (si veda FIGISC ANISA NEWS n. 7 del 19 u.s.) ne è un emblematico esempio, anche per quanti hanno già seguito quell'esempio o si preparino ad imi-

tarlo in altre modalità] -, e persino dei cicli di durata del *management* preposto alle reti, con cui diventa - sia spesso per la sua «indeterminatezza», che per la sua «consumazione» a breve termine - quasi impossibile un confronto durevole e persino un minimo clima preventivo di attendibilità.



Con una chiara manovra di elusione delle reali e gravissime urgenze del comparto e nell'intento, al peggio, di risolvere d'imperio o, al meglio, di «addormentare per stanchezza», il pesante ed ineludibile conflitto economico e sociale che lo attraversa, da un lato, le aziende convocano le Organizzazioni di Categoria solo per rendere note iniziative già unilateralmente assunte [spesso puntando a realizzare un consenso «forzoso» preventivo da parte dei singoli Gestori, mediante le ben note forme di pressione, in modo da acquisire una posizione di forza a priori e rendere superfluo o soccombente ogni negoziato], ed è questo il caso più frequente, o, dall'altro lato, per affrontare tematiche che sono indubbiamente attinenti alla quotidianità del rapporto, ma che, nel complesso delle gravissime questioni aperte nel settore e nel rapporto tra le parti, sono pur sempre tematiche di nicchia e sempre comunque trattabili in un «tavolo tecnico», salvo che l'azienda non abbia già deciso che la loro soluzione stia solo nelle procedure operative già scelte e codificate unilateralmente.

L'industria petrolifera affronta, insomma, questo momento assolutamente cruciale del settore, non solo con iniziative che non hanno alcuna utile finalità anticiclica - e che, anzi, hanno come inevitabile effetto di spingere fuori dal mercato e dentro al baratro economico le gestioni -, ma per di più senza alcuna sostenibile od accettabile strategia che riguardi qualcuno dei punti critici: si parli, 1] di mercato - per il quale si rincorre solo una logica da guerra autodistruttiva degli erogati, svincolata da qualsiasi ragionevole valutazione su una reale profittabilità del *retail* - o, 2] piuttosto della struttura della rete - per la quale si propone solamente una «selfizzazione» di infimo grado, funzionale a non dover intervenire sull'attuale assetto numerico dei punti vendita in attesa che la guerra degli erogati abbia «spontaneamente» decretato la fine degli impianti marginali [o meglio abbia definitivamente affondato l'impresa che li gestisce], o ancora, 3], delle relazioni interne al settore - per le quali le tecniche sono quelle di sfuggire al sistema di relazioni previsto dalle norme di settore, negando contratti, impegni economici e rinnovi di accordi, di intaccare il margine delle gestioni minando la sopravvivenza dell'azienda, di proporre, infine, alle gestioni stremate e senza via d'uscita strumenti giuridici «alternativi», di rilievo economico e giuridico assolutamente indecente [contratti di prestazione o di appalto di servizi, o associazioni in partecipazione di comodo per garantirsi il credito di gestioni spinte prima al fallimento].

In questa situazione, dispiegate si già negli ultimi anni, ma drammaticamente acuita nell'ultimo anno a causa della contrazione dei consumi e dell'acuirsi di iniziative sbalate e disperate dell'industria petrolifera, nessuno si è posto con sufficiente autorevolezza quale soggetto mediatore. Non i Governi, preoccupati solo contemporaneamente di «fare cassa» con il ricorso alle maggiori imposte sui carburanti e di buttare la rognà dei prezzi nella metà campo del settore, con liberalizzazioni che non intervengono sul piano degli squilibri tra i

soggetti del settore, nonché rimandando a futuri strumenti contrattuali del poi la soluzione dello scontro sociale interno al settore, invece di entrare nel merito delle controversie aperte qui ed ora. Non l'Authority del mercato, che, paga di teorizzare astrattamente sulla così detta libertà del mercato, ha tranquillamente chiuso tutti gli occhi sulle violazioni delle più elementari regole della concorrenza e sui meccanismi diretti ed indiretti che spazzano via la parte più debole.

Siamo ormai oltre i tempi regolamentari e quelli supplementari. O il settore, e, quindi, le Aziende e la loro rappresentanza – ognuno per le sue competenze – cominciano ad affrontare i nodi veri [i contratti, i margini, le sofferenze delle gestioni, la revisione delle politiche commerciali risultate finora palesemente dannose all'intero sistema e letali per i Gestori], evitando di continuare ad eludere, aggirare, prendere tempo rispetto a questa urgenza, da un lato, e, dall'altro, o chi è preposto [Governo, Ministero o quel che è] si decide ad affrontare il proprio ruolo di mediazione e di intervento in questo stato di macelleria sociale, o i tempi, gli istituti ed i riti della mediazione non possono che lasciare spazio ad altre iniziative e soluzioni.

Se la Categoria nel suo insieme, se le sue Rappresentanze si troveranno costrette – nonostante tutta la responsabilità dimostrata a tutto campo in questi anni – a prendere atto che lo spazio della mediazione e del confronto si è ridotto ai minimi termini, si renderà necessario – pur senza minimamente abdicare al suo ruolo – un salto concettuale ed operativo che dovrà rimettere le urgenze in primo piano attraverso un massiccio ricorso alle iniziative legali collettive ed individuali.

Per certo non sarà difficile dimostrare che il *default* di tante piccole imprese non è un risultato dovuto ad incuria od incapacità gestionale delle medesime, quanto ad una purtroppo consapevole e generalizzata [o se non proprio predeterminata, almeno colpevolmente menefreghista nella valutazio-

ne degli effetti indotti] azione di progressivo assoggettamento alla integrale dipendenza economica, di costante discriminazione sul piano delle opportunità di mercato, di arbitraria imposizione di condizioni che non possono che portare alla spoliatura delle risorse dell'impresa danneggiata. Una tesi che non è affatto «*suggestiva*» od autogratificante, ma che è sostenuta dall'oggettività di come sono andate realmente le cose in questo settore.

Se ci sono spazi temporali per evitare che a questo si vada, certo sono risicatissimi ed un segnale concreto da aziende ed istituzioni deve arrivare immediatamente: al fischio finale manca ormai un niente.



FAIB, FEGICA E FIGISC SU INCONTRO DEL 21 FEBBRAIO CON TOTALERG

Le Federazioni dei Gestori, FAIB CONFESERCENTI, FEGICA CISL e FIGISC CONF-COMMERCIO, si sono incontrate nei giorni scorsi con TOTALERG per esaminare le questioni aperte, dopo la segnalazione al Ministero dello sviluppo economico, relative alla violazione della normativa che regola la distribuzione carburanti e la violazione dei rapporti economico-contrattuali compiuta dalla

compagnia con la proposta dei contratti di «*appalto di servizi*».

La questione - come si ricorderà - riguarda la denuncia avanzata dalle Associazioni dei Gestori al Ministero circa la proposta di trasformazione di una parte della rete a marchio in impianti *ghost*, con affidamento di un incarico di sorveglianza/guardiania, contravvenendo a precise norme di legge previste in materia e regolarmente richiamate nella missiva ufficiale inviata al dicastero di via Molise.

Le Associazioni hanno ribadito alla compagnia le ragioni della segnalazione ministeriale, rimarcando l'indisponibilità ad aprire confronti negoziali su materie che portino alla espulsione o alla precarizzazione dei rapporti tra Gestori ed Azienda. Su questo punto la TOTALERG ha precisato che non si tratta di una scelta strutturale ma solo di un'iniziativa circoscritta e sperimentale.

Su questo argomento FAIB, FEGICA e FIGISC hanno chiesto all'Azienda di rivedere l'intera impostazione, pur dichiarandosi pronti ad esaminare la difficile situazione del mercato carburanti, anche in relazione al confronto, tuttora aperto, sulla materia delle nuove tipologie contrattuali.

Le Parti hanno condiviso l'analisi della difficile situazione e concordato un impegno ad affrontare con incontri specifici i complessi temi richiamati.

FAIB, FEGICA e FIGISC hanno messo sul tavolo del confronto aziendale, oltreché ad alcuni temi legati alla gestione delle partite contabili ed alle carte petrolifere e *loyalty*, la necessità di procedere con immediatezza al riconoscimento degli importi in misura fissa previsti dagli accordi scaduti [e quindi parte essenziale del margine contrattualmente convenuto e dovuto ai Gestori], per far fronte alle emergenze e-

conomiche e finanziarie dei Gestori della rete a marchio.

Tale corresponsione si rende necessaria ed indispensabile, nonché si inquadra quale passaggio propedeutico al rinnovo del nuovo accordo. Le tre Associazioni hanno anche sottolineato che, in assenza di risposte chiare, i Gestori della TOTALERG attiveranno iniziative di protesta e mobilitazione già anticipate all'azienda.

La TOTALERG ha preso atto delle richieste avanzate e, pur nella grande difficoltà del mercato, ha dichiarato che valuterà attentamente le proposte avanzate e fornirà, nei prossimi giorni, una risposta tanto su questo, quanto sugli altri punti evidenziati.

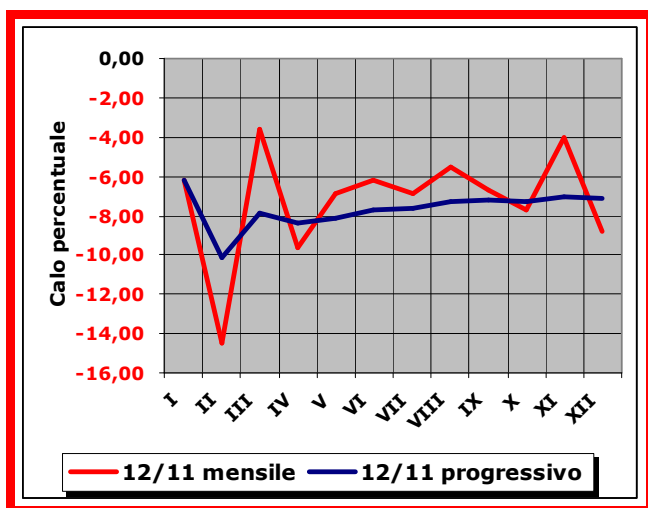


**AUTOSTRADE:
TRAFFICO A MENO 7 %,
VENDITE A MENO 25 %**

Sono ora disponibili i dati - diffusi dalla AISCAT - delle variazioni del traffico mensile in autostrada nell'intero anno 2012 e nei singoli mesi: i dati di sintesi rilevano che i veicoli leggeri marcano sul 2011 una flessione del -7,03 %, quelli pesanti del -7,46 %, mentre nel complesso di ambedue le categorie la diminuzione [misurata in milioni di veicoli/km] è del -7,13 %.

**VARIAZIONE % MLN VEICOLI/KM NEL 2012
SUL 2011 [VEICOLI LEGGERI E PESANTI]**

Mese	2012/2011 mensile	2012/2011 progressivo annuo
I	-6,20%	-6,20%
II	-14,50%	-10,10%
III	-3,60%	-7,90%
IV	-9,60%	-8,40%
V	-6,90%	-8,10%
VI	-6,20%	-7,70%
VII	-6,90%	-7,60%
VIII	-5,50%	-7,30%
IX	-6,70%	-7,20%
X	-7,70%	-7,30%
XI	-4,00%	-7,00%
XII	-8,80%	-7,10%



Dopo il tonfo di febbraio [-14,50 %], le altre punte minime si sono verificate ad aprile ed a dicembre [rispettivamente al -9,60 % e -8,80 %]. Il confronto è con il 2011, ma va precisato che non si è mai verificata una flessione di questa portata, ad eccezione dell'anno 2009, in cui vi fu un crollo del 7,3 % dei soli veicoli pesanti, ma con una buona tenuta del traffico leggero, per cui il decremento totale non superò 0,2 punti percentuali.

Negli anni dal 2003 al 2007 il segno è sempre stato positivo [mediamente pari a +2,2 %], risultato ottenuto anche nel 2010, sia pure limitato ad un +0,4 %; nel 2008, 2009 e 2011 il decremento non ha mai superato 1,1 punti per-

tuali: nel 2012, pertanto, il valore del traffico è ritornato sul livello del 2002.

Come già rilevato più volte, non v'è congruenza tra il crollo delle vendite e la flessione del traffico: se il traffico cala del 7 %, le vendite sono calate in un solo anno di oltre il 25 % [dati stimati, che potrebbero rilevarsi più severi], con una dinamica negativa che perdura dal 2004 nonostante gli incrementi del traffico registrati dal 2003 al 2007.

**VARIAZIONE % DEL TRAFFICO E DELLE
VENDITE SULL'ANNO ANTECEDENTE**

Anno	Traffico	Vendite
2003	+2,95%	+1,46%
2004	+2,23%	-5,24%
2005	+0,30%	-3,64%
2006	+3,13%	-0,88%
2007	+2,32%	-2,14%
2008	-0,85%	-8,10%
2009	-0,19%	-3,25%
2010	0,43%	-4,14%
2011	-1,10%	-9,38%
2012	-7,13%	-25,15%

I dati delle vendite delle singole mensilità sono disponibili per ora fino ad agosto: a fronte di un calo del traffico mediamente pari al 7,05 %, le perdite mediamente maturate fino ad agosto ammontavano al 23,56 %; ma nel terzo quadrimestre il *trend* del traffico è peggiorato, con una media del 10,15 % [tre punti percentuali in più degli otto mesi precedenti], con una ulteriore flessione delle vendite che ANISA stima su tutto il 2012 compresa tra il 25 ed il 26 %.

A tutta riprova di uno stato di degrado del comparto, la cui perdita arriva a tre volte quella della rete ordinaria, decretando il tracollo delle gestioni ed il progressivo disegno di smarcamento dell'industria petrolifera.