

N. 16/2013 - 06.05.2013

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 6 pagine

ALLA VIGILIA DELL'INCONTRO CON U.P. - LA CRISI DEI GESTORI È DI INAUDITA GRAVITÀ, O SI CAMBIA ROTTA O NON CI SONO PIÙ SPAZI PER MEDIAZIONI di Luca SQUERI e Stefano CANTARELLI

È previsto per domani l'incontro con la Presidenza dell'UNIONE PETROLIFERA richiesto dalle ORGANIZZAZIONI DI CATEGORIA DEI GESTORI [si veda FIGISC ANISA NEWS N. 14 del 22 aprile 2013] «*al fine di mettere sul tappeto, senza alcun velo, le problematiche che da almeno quattro anni rappresentano un ostacolo al fluire di un chiaro sistema di relazioni industriali*».

Alla vigilia di tale impegno [che, va pur detto!, dimostra una volta di più un ulteriore senso di responsabilità della Categoria che l'ha richiesto - nonostante lo stato di evidente conflittualità tra le parti - più che da parte dell'industria petrolifera, che si è limitata ad accordarlo], al quale presenzierà una autorevole rappresentanza delle aziende in qualità di componenti l'organo di Presidenza di Unione Petrolifera, non si può certo da questa parte del tavolo non preavvertire da subito i nostri interlocutori che:

1) la crisi dei Gestori è di inaudita gravità e la responsabilità di tale situazione è primariamente del settore, per quanto sia stata

ulteriormente aggravata dalla crisi economica più generale del Paese;

2) si tratta dell'ultima chiamata utile per avviare un tendenziale cambio di rotta per evitare la deflagrazione dello stato di cose;



3) nonostante la complessità della situazione, non si può pensare che si possa ancora perdere ulteriore tempo in lunghi tatticismi dilatori ed inconcludenti percorsi di confronto in cui la parte più forte tragga solo pretesto per «allungare il brodo» per non cambiare nulla;

4) se il confronto non produrrà alcuna rapida tendenza al cambiamento, vorrà dire che non sussistono più spazi di mediazione residui e che si dovranno percorrere strade diverse, ossia che si renderà necessario - come già anticipato su queste pagine [si veda FIGISC ANISA NEWS N. 8 del 26 febbraio 2013] - «un salto concettuale

ed operativo per le Organizzazioni di Categoria che dovrà rimettere le urgenze in primo piano attraverso un massiccio ricorso alle iniziative legali collettive ed individuali». Alle quali, peraltro, ci si è già indirizzati a ricorrere per le specifiche problematiche della viabilità autostradale e che – attraverso percorsi anche se in una prima fase differenziati tra le diverse sigle sindacali, non per questo in conflittualità strategica tra le medesime – sono in fase di valutazione anche per la viabilità ordinaria.

Lo stato di crisi dei Gestori è talmente grave e complessivamente diffuso sul territorio da costituire - oltre ad un dramma sociale ed umano inaccettabile - un fattore che potrà mettere a repentaglio fra pochissimo, a causa della crisi di liquidità e di indebitamento, l'intero sistema di distribuzione al dettaglio dei carburanti, proprio in quella parte di rete che è non solo la più organica al settore tradizionalmente integrato della filiera petrolifera, ma anche l'ossatura assolutamente maggioritaria del sistema distributivo.

Esso si inserisce bensì pienamente in una crisi economica generale che è giunta ormai al suo quinto anno [e di cui non si riesce ad individuare la distanza che ci separa dalla fine del tunnel] e che ha sconvolto la società nazionale e travolto tradizionali tutele e certezze senza lasciare «*zone franche*» neppure nei settori più strutturati e più protetti sindacalmente; sei punti di PIL sono stati persi in questi anni, i redditi delle famiglie sono caduti di 13 punti percentuali, i consumi di oltre 8 punti, la disoccupazione reale è cresciuta dall'otto al quattordici per cento, quella giovanile dal 22 al 38 per cento, la povertà coinvolge il 20 % della popolazione, il tessuto delle piccole e medie imprese ha perso decine e decine di migliaia di attività all'anno, con un ritmo che nell'ultimo biennio ha raggiunto il centinaio di migliaia di chiusure annue.

E tutto ciò in un contesto tutt'altro che limitato al nostro Paese, anche se su di esso pesano vincoli ancor più rilevanti in ordine

al risanamento dei conti pubblici ed alla tenuta del debito sovrano.



Eppure questa generale situazione ha oggettivamente influito nella crisi più specifica della Categoria dei Gestori solo per una parte, perché una quota maggioritaria è invece senz'altro dovuta alle dinamiche interne del settore che si sono scaricate solo «*contro*» la sua parte più debole, che ha svolto, contro il suo volere, una funzione di «*giunto*» su cui riversare il peso di tutte le storture del settore stesso.

Costi progressivamente lievitati, strozzature del credito, accordi congelati, blocco della contrattazione economica sui margini, disparità nella gestione delle reciproche partite contabili, disconoscimento delle situazioni di sofferenza, discriminazioni di prezzo intramarchio: per il conto della crisi si tratta certo di fattori assolutamente importanti, ma non ancora autenticamente letali come quelli della reale [non solo apparente] contrazione delle vendite sulla rete e della concomitante decurtazione dei margini contrattati, che hanno costituito il vero e micidiale *cocktail*.

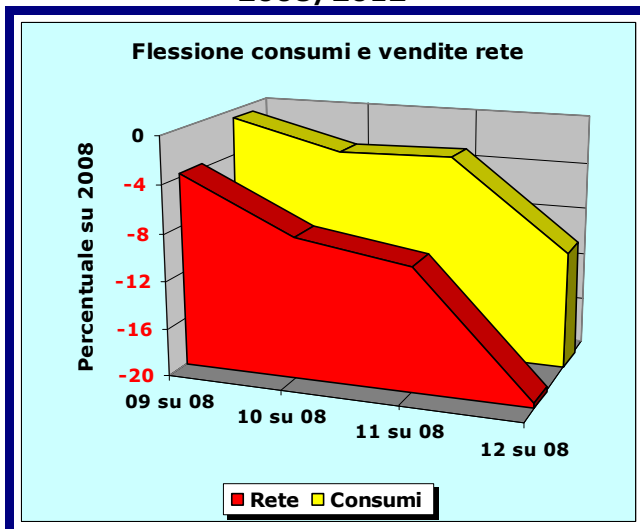
Ad esempio, la reale – si ripete «*reale*» - contrazione delle vendite sulla rete dove operano i Gestori è solo per metà il risultato della contrazione dei consumi: l'altra metà è la perdita di erogato a favore della rete indipendente [*no-logo*, GDO].

Una rete indipendente [come più volte evidenziato] creata dalla stessa industria petrolifera per scaricare a terzi l'onere di ulteriori investimenti nella distribuzione, alimentata ed assistita da «condizioni di cessione dei prodotti stratosfericamente diverse nello stesso bacino territoriale di utenza e nello stesso segmento distributivo tra i propri impianti di marchio e quelli della rete no-logo;.....differenze di tale entità da trascendere di parecchi centesimi/litro sia la remunerazione dei costi sopportati e degli investimenti effettuati ordinariamente sulla rete marchiata [e sulla quale con tutta probabilità sono altresì scaricati costi che sarebbero propriamente di pertinenza dell'extrarete], sia, per analogia, i margini di convenzionamento riservati ai retisti che, al pari dei no-logo, operano su impianti di proprietà» [FIGISC ANISA NEWS N. 15 del 29 aprile 2013].

Si parla dei prezzi di cessione da extrarete, il cui divario [già estremamente elevato] rispetto a quelli applicati al Gestore è, proprio negli anni della crisi, mediamente lievitato del 50 %, e di una rete indipendente che vale oggi, con tutta probabilità [lo affermano suoi esponenti di spicco] più del 10 % della distribuzione in numero di impianti, vicino al 20 % per quota di mercato.

Negli anni della crisi – ossia dalla fine del 2008 – i consumi nella rete complessiva – intendendo rete «colorata», no-logo, GDO, tutti insieme – sono bensì crollati di oltre il 10 % [ed il crollo vero è quello dell'ultimo anno, pari a circa sette punti percentuali in un solo colpo], ma la rete dei marchi, ossia la rete «colorata» dove ci sono i Gestori, ha perso il doppio, ossia dieci punti percentuali in più, dovuti alla perdita di competitività della rete stessa ed alla contemporanea espansione delle quote di mercato della rete indipendente, che negli stessi anni ha totalizzato maggiori vendite in ragione di un 78 %, nonostante la crisi dei consumi complessiva.

LA CADUTA DELLE VENDITE DELLA RETE COLORATA E LA CADUTA DEI CONSUMI GENERALI – 2008/2012



I Gestori, insomma, hanno perso in questi anni mediamente il 20 % in termini di erogato, un dato che diventa addirittura il 37 % - con tutto ciò che un tanto significa per impianti che devono garantire servizi continuati 24 ore su 24 - per le aree di servizio autostradali, crollo cui ha contribuito anche una diminuzione del traffico nell'ordine di 8-9 punti percentuali.

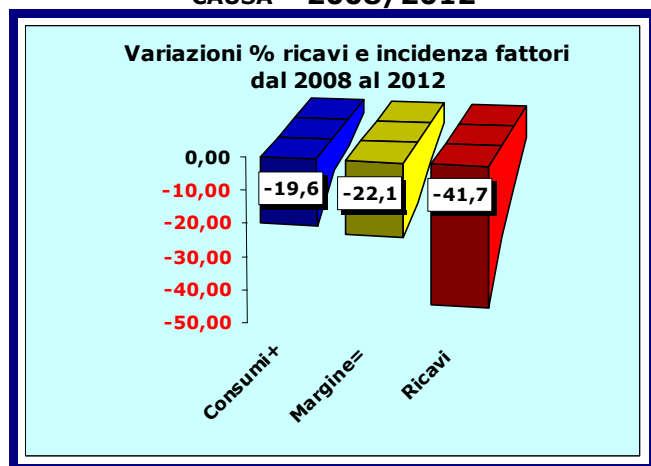
L'erogato medio nazionale di un impianto stradale è sceso in questi anni di crisi da 1,420 milioni di litri a 1,170, quello di un impianto autostradale da 7,500 milioni di litri a 4,720. Un livello di erogati già estremamente lontano rispetto alle eccellenze di altre reti europee, ulteriormente precipitato sotto quella soglia di sostenibilità e giustificazione economica che relaziona ricavi e costi di gestione di un'attività economica in un rapporto tale da consentirne la prosecuzione e scongiurarne il default.

Ma nei medesimi anni – e ciò non ha a che vedere con il crollo dei consumi dovuto alla crisi economica del Paese – si è avuta una decurtazione dei margini accordati dei Gestori, attuata – come è noto – in nome delle politiche commerciali di difesa del mercato delle Compagnie ed imposte ai Gestori con il ricorso della diretta discesa sul singolo e della acquisizione delle ade-

sioni PRIMA di ogni discussione con la controparte delle Rappresentanze di Categoria.

Tale decurtazione ha pesato – secondo una stima attendibile relativa alle diverse modalità tra Compagnie ed alla diffusione delle forme di servizio *self* rispetto al totale delle forme di servizio – per una quota media del 30 % del margine base del Gestore, generando un impatto sui ricavi ancora maggiore della perdita di vendite verificatasi nella rete «colorata».

CROLLO DEI RICAVI OIL GESTORE E FATTORI DI CAUSA – 2008/2012



In sintesi, ad un crollo negli anni della crisi dei ricavi oil di un impianto medio statistico della rete «colorata» stimabile nell'ordine del 42 %, corrispondono due precisi e sommati fattori di causa, identificabili:

a) nella caduta dei consumi tipica della rete «colorata», che genera perdita di ricavi per circa il 20 % [e che, quindi, pesa per un po' meno del cinquanta per cento sul risultato negativo finale];

b) nella decurtazione «forzata» del margine base sacrificato nella guerra della difesa di mercato, che genera perdita di ricavi per circa il 22 % [e che, quindi, pesa per un po' più del cinquanta per cento sul risultato negativo finale].

Sono questi gli elementi determinanti più rilevanti che hanno scatenato la crisi progressiva ed ora incontenibile delle gestioni.

Ciò che è veramente diabolico di tale involuzione è che:

a) la diminuzione del margine imposta forzatamente dall'industria petrolifera ai Gestori con la finalità di difendere il mercato non è assolutamente servita a difendere nessun erogato, ed ha anzi sommato gli effetti devastanti di ben due fattori di disgregazione senza correggerne alcuno,

b) il mercato che, da un lato, veniva fatto difendere dal Gestore col sacrificio diretto di parte del proprio margine, dall'altro veniva di fatto svenduto alle reti indipendenti dalla stessa industria petrolifera.

E se questo vale anzitutto per la rete ordinaria, ancora più articolate e singolari sono le circostanze che riguardano la rete autostradale, dove la leva disgregante per i Gestori è stata una sistematica discriminazione dei prezzi, pur in prevalente assenza – se si eccettuano le reti in tangenziale – di quelle sollecitazioni di concorrenza che i *no-logo* esercitano sulla viabilità stradale.

La questione dei prezzi nelle aree di servizio autostradali, infatti, si è modificata e peggiorata ogni volta che le Compagnie Petrolifere si aggiudicavano i servizi *oil*, messi a gara dai Concessionari [con obblighi e vincoli sempre più stringenti]; l'effetto che si è andato consolidando è sotto gli occhi di tutti: da una parte le aziende necessitate a ridurre marginalità negli impianti vincolati dagli obblighi assunti con i Concessionari cui devono essere peraltro garantite pesanti *royalty*], e dall'altra a maggiore i prezzi nelle aree non ancora vincolate per lucrare il recupero di maggiori costi o di minori margini. Tutto ciò usando come cuscinetto il Gestore, messo sistematicamente fuori mercato pur all'interno di una rete di marchio ancora «protetta».

Le responsabilità della crisi della Categoria sono assolutamente chiare, ed esse vanno – come si è potuto valutare dall'esame delle circostanze appena più sopra illustrate – in primo e totalmente prevalente addebito all'industria petrolifera.

Il quadro dei rapporti interni al settore è stato - proprio in concomitanza con gli anni della crisi - progressivamente svuotato di contenuti e degradato in maniera esponenziale: le relazioni tra aziende e Rappresentanze dei Gestori sono diventate sempre più occasionali se non nulle e la prassi ordinaria delle aziende è stata ed è tuttora quella della discesa diretta alle singole gestioni, con l'intento dichiarato a) di volersi disfare di ogni istituto di mediazione in aperta forzatura di tutte le norme che prevedono la contrattazione collettiva, e, nel contempo b) di poter esercitare sulle singole imprese - chiaramente in stato di totale sudditanza economica ed in preda alle più gravi 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, senza alcuna conseguenza correttiva neppure sul volume delle vendite.

Con una chiara manovra di elusione delle reali e gravissime urgenze del comparto e nell'intento, al massimo ed al peggio, di risolvere d'imperio o, al minimo, di «*addormentare per stanchezza*», il pesante ed ineludibile conflitto che divampa nel settore, le aziende si sono ridotte a convocare le Organizzazioni di Categoria solo per rendere note iniziative già unilateralmente assunte, 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.

L'industria petrolifera ha affrontato ed affronta, in sintesi questi anni di crisi e questo momento assolutamente cruciale del settore, non solo con iniziative e «*trovate*»

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 nodali «*che si parli* [come abbiamo già detto un paio di mesi di fa] 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 del gestore], 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].»



Ciò che abbiamo per sommi capi esposto nelle pagine precedenti dimostra con sufficiente chiarezza che il *default* di tante piccole imprese di Gestori ed il generale stato di crisi non è un risultato dovuto ad incuria od incapacità gestionale delle medesime, quanto ad una intenzionale e generalizzata azione di progressivo assoggettamento ad una 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 su cui viene esercitato un quotidiano abuso di dipendenza economica.

Le responsabilità vanno addebitate altresì alla «politica», ai Governi ed alle Authority del mercato, i cui interventi si sono limitati ad agitare la questione dei prezzi solo in funzione mediatica e ad attivare diverse *escalation* di supposte quanto inutili «liberalizzazioni» [nel 1998, 2008, 2012] che:

a) non hanno mai toccato una ristrutturazione della rete [fase che durò non più di un paio d'anni, dal decreto Bersani del 1998 a quello D'Alema del 1999], della quale, per contro, si è favorita l'ulteriore proliferazione e dequalificazione;

b) non hanno scalfito vecchi monopoli e ne hanno favorito di nuovi, che hanno trovato ottimi agganci con l'euroburocrazia che ormai incide radicalmente nel dettaglio delle normative dei singoli Stati;

c) non sono mai intervenuti a mediare realmente sul piano degli squilibri tra i soggetti del settore, rimandando ad astratte liberalizzazioni la soluzione dello scontro sociale interno al medesimo, invece di entrare nel merito delle controversie aperte nel contesto temporale e specifico concreto;

d) hanno teorizzato astrattamente sulla così detta libertà del mercato, tranquillamente chiudendo tutti gli occhi sulle violazioni delle più elementari regole della concorrenza e sui meccanismi diretti ed indiretti che spaziano via la parte più debole del settore.

I Governi, in realtà, hanno ritenuto di interessarsi davvero del settore solo per farne cassa: dalla discutibile Robin Tax alla progressione delle imposte sui carburanti, che in questi anni di crisi sono aumentate del 40 % [tra accise ed IVA] e a cui si deve attribuire la responsabilità dei due terzi degli aumenti dei prezzi al consumo intervenuti in questi anni, anni che hanno visto, peraltro, aumentare il peso fiscale in generale di quattro punti [oltre il 56 %] in una fase in cui i redditi diminuivano di tredici punti.



In tutto questo contesto nettamente ostile alla Categoria, purtroppo contrassegnato da una drammatica gravità, e malgrado il fatto che le pesantissime responsabilità delle controparti siano tali da non indurre facili aspettative di significativi mutamenti di rotta delle loro posizioni, l'incontro di domani rappresenta pur sempre almeno un'occasione di chiarimento.

Se un atteggiamento responsabile dei nostri interlocutori porterà ad utilizzare quest'ultima opportunità – che pure sarebbe indispensabile anche per ricompattare il settore di fronte ad un Governo finalmente formato ed a cui portare le urgenze del comparto – in senso positivo, tanto meglio, ma se irresponsabilità o strumentale irresolutezza dovessero prevalere, almeno si saprà quale strada imboccare un minuto dopo.

Luca SQUERI - FIGISC
Stefano CANTARELLI - ANISA