

INTERVISTA AL PRESIDENTE NAZIONALE FIGISC, BRUNO BEARZI



Non so dire se ci sia “discontinuità” nel voler pensare che siano più utili per il gestore i contenuti economici e le tutele da ricercare negli accordi piuttosto che il valore “politico” intrinseco della negoziazione in sé, nel voler ragionare in termini di “impresa del gestore”, nel ritenere che il ruolo della rappresentanza non possa prescindere dalla responsabilità verso gli interessi e le persone che si intendono rappresentare, od altri concetti che pure ho cercato di esporre in questa intervista. Non lo so dire, e francamente non credo neppure si possa definire discontinuità.

Ma in ogni caso gli unici veramente titolati a rispondere a questa domanda, ed a cui, quindi, questa domanda va correttamente posta (e non si può dire che manchino chiari segnali), sono i gestori.

IN QUESTO NUMERO

I GESTORI PROCLAMANO UNO SCIOPERO BIANCO DAL 1° MAGGIO 2019

DAL 1° MAGGIO 2019 I GESTORI PROCLAMANO UNO SCIOPERO BIANCO SOSPENDENDO TEMPORANEAMENTE LE VENDITE IN SERVITO PUR CONTINUANDO A...

INTERROGAZIONE SILVESTRONI SU RETE, RAPPORTI COMMERCIALI, ILLEGALITÀ

Gli On.li Marco SILVESTRONI e Riccardo ZUCCONI (FdI), della X^a Commissione Attività Produttive della Camera, hanno presentato nei giorni scorsi...

FIGISC ANISA NEWS 04/2019

SOMMARIO

> INTERVISTA AL PRESIDENTE NAZIONALE FIGISC, BRUNO BEARZI

6 Aprile 2019

> I GESTORI PROCLAMANO UNO SCIOPERO BIANCO DAL 1° MAGGIO 2019

6 Aprile 2019

> INTERROGAZIONE SILVESTRONI SU RETE, RAPPORTI COMMERCIALI, ILLEGALITÀ

6 Aprile 2019

> LA RETE ESSO ALLO SBANDO

6 Aprile 2019

> L'ILLEGALITÀ E LA COMPLICITÀ DI CHI NON SI OPPONE

6 Aprile 2019

> ALESSANDRIA: GESTORI PIEMONTESE IN ASSEMBLEA IL 12 APRILE

6 Aprile 2019

> PETROLIFERA ADRIATICA, GRANDE

Nota informativa

a cura della Segreteria Nazionale FIGISC - ANISA
Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 - Roma | Tel. +39 06 586 6351 Fax +39 06 583 31724
www.figisc.it | figisc@confcommercio.it | anisa@confcommercio.it



6 Aprile 2019

Scarica

Privacy & Cookies Policy

INTERVISTA AL PRESIDENTE NAZIONALE FIGISC, BRUNO BEARZI

— 6 Aprile 2019



Al Presidente Nazionale (ancora relativamente “fresco” di elezione, avvenuta appena tre mesi fa) di **FIGISC**, **Bruno BEARZI**, la Redazione ha posto alcune domande a tutto campo che spaziano dalla grave crisi della categoria alle iniziative di mobilitazione appena annunciate, dalle tematiche dei contratti e degli accordi al ruolo delle rappresentanze dei gestori; ciò che ne emerge è non solo una sorta di “programma”, che sarà sottoposto al vaglio della Federazione, a partire dal **Comitato di Presidenza che si terrà il 9 aprile**, ma anche un percorso di intenso lavoro da condurre con il concorso della struttura di qui in avanti.

Le Organizzazioni di categoria hanno in questi giorni annunciato l'iniziativa dello sciopero “bianco” del servito; denunciano la crisi profonda dei gestori e puntano dritto il dito contro il differenziale del prezzo tra le due modalità di vendita, che penalizza il consumatore, sballa i conti alle gestioni, arricchisce le compagnie. Si va verso la generale mobilitazione, dunque, ma con quali obiettivi?

Tornando indietro di qualche anno, dopo la rincorsa agli sconti sul self (pagati in parte col margine del gestore) ed il ricatto della ghostizzazione della rete, le aziende cambiano registro: il gestore ridiventa “centrale” nel sistema, e ad esso, per dirla cruda, si “concede” di rimanere sulla rete a patto che giustifichi il suo ruolo organizzando la sua impresa per vendere il servizio ad un prezzo sensibilmente più alto, al fine di creare marginalità aggiuntiva per le compagnie. Da questo cambio di registro ad oggi, il delta prezzo è “mediamente” più che raddoppiato, ossia da 7 a 16 cent/litro (si sta parlando, si badi, solo del delta sulle medie nazionali del prezzo, perché i differenziali in plurime situazioni raggiungono e superano i 30 cent/litro). Dal momento che l'aumento del delta prezzo tra servito e self è pari a più di cinque volte la diminuzione, nello stesso periodo, del gap del prezzo self tra impianti di marchio petrolifero ed operatori indipendenti, è fin troppo chiaro che le aziende stanno portando assai più fieno in cascina di quanto ne impieghino per fare “difesa mercato”. Dall'altra parte del banco, da un lato il consumatore al servito paga una vera e propria supertassa (come non ce ne fossero già abbastanza!) che non ha giustificazione di sorta. né rapporto alcuno, col servizio fornito vero e proprio, dall'altro il gestore, partito ad riorganizzarsi con una aspettativa di margine medio che giustificasse i costi della riorganizzazione, ed in base ad accordi che partivano da un certo delta prezzo, si ritrova ulteriormente penalizzato.

Gli “strumenti” dello sciopero “bianco” sono abbastanza evidenti: inceppare la fabbrica dei margini disinvolti delle aziende, intercettare l'interesse e la solidarietà del consumatore, attirare l'attenzione dell'opinione pubblica, della politica e delle istituzioni su un fenomeno che ha dello scandaloso e su cui per contro, sembra strano!, le Authority sono silenziose ed assenti. Gli “obiettivi” sono quelli di farsi sentire, su un piano di maggiore forza e pressione, da aziende e governo, per ripartire a discutere sulle cose di sempre: settore, contratti, margini, sopravvivenza della categoria, o, più correttamente, giustificare di tanti

microimprenditori che garantiscono, insostituibilmente, la fase finale della filiera distributiva.

Si potevano trovare altri strumenti? Dipende...La proposta unitaria dice chiaramente "Chi ha di più da perdere?", minacciando di mettere sabbia nell'ingranaggio dei margini aziendali; ma un'altra via poteva essere la denuncia delle clausole sul "prezzo massimo", consentendo ai gestori di recuperare direttamente qualcosa sui propri disastri conti; né si può escludere che ambedue i percorsi siano da intraprendere anche contemporaneamente dal momento che i meccanismi degli accordi relativi al prezzo massimo sono così rigidi da non consentire, per la durata degli stessi, a fronte di situazioni impreviste e devastanti per le gestioni, di assorbire maggiori costi, cambiamenti del mercato, ecc., insomma, di non difendersi da nulla, tutto il contrario di un mercato "normale".

Detta con chiarezza, che peso possono aver avuto in questa svolta alcune forme spontanee di aggregazione "alternativa" ed autoconvocazione di gestori nel territorio?

Che fosse ora di riattivare una mobilitazione della categoria era convinzione delle organizzazioni non da oggi, indipendentemente dalle "forme spontanee" cui ti riferisci, che, peraltro, si originano come causa scatenante all'interno di precise situazioni aziendali o di non rispetto degli accordi e/o di grave danno nei rapporti economici con le aziende, per poi allargarsi a tutta l'area del disagio.

Ma che queste forme siano la spia di come la gravità della situazione possa determinare uno scollamento tra le rappresentanze ed i loro rappresentati è un fatto. Gli autoconvocati meritano rispetto ed attenzione, non certo fastidio od atteggiamenti di "sufficienza". Soprattutto, bisognerebbe ritornare con una rinnovata capacità di ascolto al rapporto con i gestori, anche esponendosi a critiche e riconoscendo, se ce ne sono, gli eventuali errori di percorso, facendo, fuori da autoreferenzialità, credito autentico alla loro capacità di pensare e proporre.

A proposito, ti sei presentato sin dall'inizio con una specie di must "Prima il gestore". Cosa intendi con questo concetto, che non sembra proprio solo un mero slogan (che del resto potrebbe essere dato per scontato per una organizzazione di categoria)?

Uno slogan certamente scontato se vogliamo, visto che la deontologia minima di una associazione di rappresentanza o di un sindacato che chiamar si voglia è quella della tutela dei suoi associati, ma forse non del tutto così scontato, se si

considerano più attentamente alcuni aspetti. In questo settore, conformemente alle norme vigenti, gli accordi che si fanno con le aziende sono sottoscritti dalle organizzazioni, che stipulano per conto dei terzi gestori dei "patti" che hanno dettagliati contenuti normativi ed economici (margini, incentivi, prezzi massimi, procedure cali, ecc.), i quali hanno un riflesso concreto e diretto sul risultato economico delle gestioni: un ruolo delicatissimo che però, come ci insegnano le varie vicende giudiziarie, non si estende fino alla tutela legale del singolo gestore, che deve difendersi da solo in caso di inadempienza al patto (o di insufficienza del patto stesso a garantire una sostenibilità economica) stipulato per suo nome e conto.

Che si tratti solo di uno slogan, quindi, è riduttivo, piuttosto è una riflessione sulla responsabilità che incombe sull'organizzazione di categoria, sulla necessità di adoperare tutte le diligenze e tutte le competenze (a meno di non voler essere tuttologi) nella sottoscrizione dei "patti". Dei quali può darsi che talvolta l'organizzazione valorizzi eccessivamente aspetti "politici" reali o presunti che il gestore difficilmente però può percepire come gratificanti, soprattutto se questi specifici aspetti sono in toto od in parte sostitutivi di contenuti economici modesti o peggiorativi, e di regole generiche od insufficienti a tutelarla nella sua attività. E più aumenta lo spread, per usare un termine abusato, tra queste due facce della medaglia, più crescono disaffezione e scollamento.



Il settore somiglia sempre più al classico pugile "suonato": per il politically correct è ormai considerato residuale, alcuni marchi storici sono fuggiti spacchettando o cedendo in blocco, la maggior parte della rete è in mano a privati, le logiche industriali hanno lasciato il passo a quelle finanziarie e commerciali estranee al sistema tradizionale. In tutto questo, come non fosse già troppo, l'illegalità (se ne parla in altra parte di questo stesso numero) prende sempre

più piede sfruttando con vecchie e nuove “abilità” i “buchi” della normativa fiscale...

Il mercato dell'illegalità, secondo diverse stime di valutazione, riguarda il 15 % dei volumi di carburanti complessivamente commercializzati, con un controvalore in termini di imposte, visto l'alto prelievo unitario (assai più elevato di quello della media europea), di miliardi di euro annui e, nonostante le notevoli misure di contrasto già adottate in via normativa e l'ingente attività svolta dagli organi preposti, il fenomeno rimane ancora rilevante, soprattutto per carenze riferibili al controllo dei depositi fiscali. Peraltro, mentre sulla rete “legale” non si investe più, in quella “illegale” si creano risorse che servono ad acquisire altri pezzi di rete.

Oltre alla perdita di gettito erariale ed all'inquinamento del mercato, l'illegalità colpisce in primo luogo nella rete distributiva, oltre agli operatori onesti, ancora una volta i gestori, i quali (pesantemente vincolati sulle condizioni di acquisto e vendita ed assolutamente esclusi dai canali di accesso al mercato dei prodotti) vedono da questo fenomeno accentuato drammaticamente il gap competitivo dei prezzi di cui già soffrono rispetto alla concorrenza che ha libertà da sempre di agire sul mercato legale, e da tempo anche su quello illegale.

Paradossalmente, e quindi danno e beffa, proprio sulla categoria che meno appare suscettibile (per ragioni, come appena detto, di regime contrattuale e di assoluta non accessibilità al mercato dei prodotti) di essere collusa all'illegalità, e da questa direttamente danneggiata, gravano oggi, dopo la recente introduzione dell'obbligo di tracciabilità dei pagamenti e della fattura elettronica, sia l'aumento dei costi della monetica, che da soli già intaccano significativamente il margine lordo (solo in parte corretti dalla possibilità di recuperare un credito di imposta sul 50 % degli oneri di commissione sugli acquisti di carburanti, sulla cui fruibilità concreta dovrebbe avere fatto infine chiarezza il decreto “Crescita” appena approvato dal Consiglio dei Ministri il 4 aprile), che i costi diretti connessi al nuovo obbligo. Un obbligo, si noti, che con tutta la più buona volontà non si può certo definire una misura di contrasto alla vera illegalità “macro” del settore, quanto una molto più modesta misura deterrente alla “micro” elusione diffusa di imponente fiscale di imprese e professionisti, insomma l'abuso della “carta carburante”.

E se fin qui si parla di illegalità fiscale, vi sono altri aspetti che o sono illegali in senso stretto, o al minimo quantomeno border line, quali la diffusione del precariato degli operatori, la violazione del diritto del lavoro, forme di contrattualistica

irrituale in aperta elusione delle norme specifiche del settore. Aspetti tutti, dunque, di “illegalità” a vario titolo e misura che si sommano alla “mancanza legale di regole”, ossia a quelle vere e proprie storture del sistema, legate al rigido meccanismo di controllo della filiera del prezzo nella catena distributiva da parte dei proprietari degli impianti e fornitori dei prodotti, che impediscono ogni autonomia e sostenibilità economica delle gestioni, con abuso di dipendenza economica e disparità di condizioni per una minima competizione sul mercato.

Tornando alla categoria, margine “unico” o “minimo”, o versioni rivisitate e corrette della già nota “trattativa negoziata”, sembrano essere, con sfumature più o meno accentuate, i titoli del dibattito più in evidenza sia tra alle organizzazioni di categoria che nei gruppi “autonomi” che si cominciano ad aggregare sul territorio.

Rispetto ad alcuni dati sui margini rimbalzati in questi giorni vanno corrette alcune esagerazioni: tornando indietro di venticinque anni (1994) il margine medio (allora si vendeva il 70 % di benzina ed il 30 % di gasolio ed il margine era differenziato per i due prodotti) era di circa 70 lire/litro, grosso modo 3,5 centesimi di euro. Dopo l'unificazione del margine tra i due prodotti è arrivata la differenziazione tra le modalità di vendita, sempre più accentuata in funzione al prezzo ed alla concorrenza, per cui il self oggi viene remunerato con la metà del margine sul servito, con una quota di vendite che supera i tre quarti del totale. Vero è senz'altro che dal 2000 il margine lordo del gestore, tenendo conto dell'inflazione, ha perso circa il 45 % del valore, i costi sono aumentati del 40 % e le vendite della rete sono calate del 28 %, almeno questi sono i macrodati che spiegano crudamente la situazione delle gestioni.

Il margine “unico” vorrebbe essere la risposta alla divaricazione crescente del delta prezzo fra le due modalità che fa sempre più pendere la bilancia su quella che remunera peggio la gestione, ed ha il suo corrispondente nelle rivendicazioni o di una limitazione del delta prezzo in termini assai più contenuti di quello attuale o addirittura di una imposizione di un “prezzo unico”. Così come il margine “minimo” dovrebbe essere la rivendicazione per garantire un minimo di sopravvivenza alle gestioni, per assicurare, insomma, una giustificazione economica. Entrambi i termini sono di facile presa, l'uno o l'altro sembrano la soluzione più semplice ai problemi.

Il minimo “sindacale” però è un concetto che si applica al lavoro dipendente e, a meno di non voler sposare la causa (ponendo fine ad ogni “fin” Privacy & Cookies Policy ersa) che il

gestore è a tutti gli effetti un lavoratore subordinato con i relativi diritti, il gestore è ancora, almeno sotto l'aspetto formale, un'impresa (micro) o comunque un lavoratore autonomo.

Definire cosa e quanto sia un margine "giusto" (usiamo questo termine più comprensibile) può solo essere una approssimazione che grosso modo corrisponde alla possibilità di sostenere i costi e di remunerare il lavoro ed il rischio del gestore; sul piano pratico, può trattarsi di una riedizione riveduta e corretta della cosiddetta "trattativa negoziata" di antica memoria. Si tratta di valutare se è un passo avanti oppure se diventa un ulteriore strumento di integrale controllo one-to-one delle gestioni, in tutti gli aspetti organizzativi e persino contabili, da parte della compagnia/fornitore. Comunque si consideri, si tratta di concetti di principio (più che un valore "x pro-litro", che, per inciso, assai difficilmente può essere stabilito "per legge"), quali la "sostenibilità economica e profittabilità dell'impresa", che vanno inseriti nelle così dette norme "speciali" di settore, che ad oggi parlano, invece, solo di generiche "eque condizioni per competere".

Quali che siano le soluzioni possibili (il dibattito è uno scenario aperto), i nodi sono due: primo, che la situazione economica delle gestioni è esplosa e che non è possibile continuare con gli accordi al ribasso; secondo: quale sia l'interlocutore per queste legittime rivendicazioni, dal momento che, da un lato, c'è una politica ormai "distratta" e lontana nei confronti del settore, dall'altro c'è un settore assolutamente destrutturato, in cui i nuovi entranti (che siano il prodotto degli spacchettamenti della rete o della concentrazione poco importa) hanno esasperato al peggio le condizioni economiche della categoria, mentre i soggetti più strutturati avranno buon gioco per allinearsi a questo peggioramento in fase di rinegoziazione degli accordi.



Che sia difficile trovare la "soluzione buona per tutto" e soprattutto che possa essere duratura ed efficace verso i cambiamenti del mercato e del settore lo dimostrano purtroppo le vicende degli ultimi dieci anni; oggi per di più si è determinata sulla rete una situazione estremamente diversificata della categoria stessa, in cui l'unico fattore unificante è la generalizzata crisi delle gestioni...

In effetti nella crisi generalizzata vi sono realtà abbastanza diverse, per cui anche i percorsi per correggerle non possono risolversi nella formula magica buona per tutto e per tutti. Ci sono, dal minimo al massimo, vari assi di intervento su cui dover intervenire con criteri che devono essere adeguati al grado di difficoltà e disagio, ma anche relazionati ad una prospettiva più ampia.

Vi è da tempo un'area "grigia", che si sta sempre più estendendo dopo lo smembramento di parte della rete, in cui non esiste alcuna forma di tutela, e non ci si riferisce solo alle figure atipiche, ed anzi sostanzialmente illegali rispetto alle norme del settore sotto il profilo contrattuale, ma anche a tutte quelle situazioni in cui operatori arrivati sul mercato (ma direi non solo questi) fanno strame del sistema legale delle relazioni con i propri gestori, praticano sistematicamente il ricorso alle pattuizioni individuali o "fingono", nel meno peggiore dei casi, di proporre accordi fortemente peggiorativi delle condizioni economiche.

Serve, a tutela di questa fascia di gestori "non garantiti" da nulla, un intervento normativo diretto che rimuova i comportamenti diffusi, obbligando i soggetti che affidano gli impianti in gestione al rispetto della contrattazione ed all'applicazione esclusivamente dei format contrattuali tipizzati, indipendentemente, tra l'altro, dall'appartenenza o meno alle associazioni di rappresentanza dei titolari di autorizzazione. E, sottoscrivere

di FAIB, la tutela verso questa fascia deve estendersi anche concretamente al piano economico, prevedendo, ad esempio, che il trattamento minimo applicabile debba essere corrispondente alla media dei margini relativi agli accordi depositati al MiSE.

Quanto alle situazioni in cui sussistono relazioni più “normali”, ossia figure contrattuali definite e si fanno accordi, si è già detto prima che questione di fondo è non tanto la definizione quantitativa di un margine in sé, quanto la sua relazione funzionale alla sostenibilità economica delle gestioni, in un contesto in cui, peraltro, il margine stesso, qualunque esso sia, non può essere considerato a sé stante rispetto a tutta una serie di clausole di pattuizione che incidono direttamente sul risultato, dal delta prezzo tra le modalità di vendita al riconoscimento dei cali, dalla gestione delle partite di dare/avere fino ai meccanismi per cui si concede al fornitore di “mettere le mani” nella tasca o nel conto corrente del gestore solo a senso unico.

La “intangibilità del margine” – un principio positivo che almeno chiarisce che, differentemente dal passato, al gestore non viene chiesto di metterne una parte per sostenere gli sconti -, non può però esaurirsi alla sola determinazione del margine stesso, se tutta una serie di fattori, generalmente poco sviluppati ed analizzati, porta poi a decurtare significativamente quel margine. Alla medesima stregua, le famose “eque condizioni per competere” non possono continuare ad essere un puro principio decorativo, che non trova nessuna precisa definizione negli accordi e che quindi non ha nessuna efficacia pratica per tutelare il gestore.

Infine, in prospettiva più ampia, si pone la questione della vera “asimmetria” di questo settore, in cui, da un lato, il gestore non ha alcuna autonomia di fissare il prezzo di vendita al consumatore finale sulla base del proprio conto economico, mentre il fornitore, dall'altro lato, lo fissa lui con il “prezzo raccomandato”, oltre a mantenere piena autonomia di fissare il prezzo di cessione al gestore del marchio, di fissare un prezzo diverso di cessione ad un gestore di punto vendita sempre del marchio con caratteristiche tecniche diverse dall'altro gestore e/o in una trade area diversa, ma anche a soggetti diversi dai gestori del proprio marchio ed a condizioni di vantaggio (e, come già detto, può persino “mettere le mani in tasca” al gestore).

Si tratta, quindi, di operare proattivamente alla introduzione, sempre in una prassi di tipizzazione concertata, di modelli contrattuali di impresa, atti – sia pure in forma graduale e, volendo, persino preventivamente sperimentale – a superare i vincoli dell'integrale controllo della filiera del prezzo da parte

del fornitore; modelli che si sostanziano nello scorporo dal prezzo di cessione, anche in permanenza dell'esclusiva di fornitura, delle componenti economiche o canoni (e tenendo conto del vantaggio dalla permanenza dell'esclusiva) relativi al riconoscimento della remunerazione degli investimenti della proprietà e/o dell'uso del marchio, che potrebbero trovare definizione in strumenti contrattuali (ad esempio, l'affitto di azienda o altri) previsti dalla normativa civilistica, lasciando finalmente al rivenditore finale la libertà di fissazione del prezzo e di conseguire le finalità di impresa che gli sarebbero proprie.

Nessuno di questi aspetti preso in sé esclude gli altri, nessun modello od ipotesi ha la pretesa di essere l'unica applicabile o di costituire la risposta valida per tutto e per sempre. Lungi dal restringere le soluzioni contrattuali possibili, quindi, la strada è cercare di allargarle, valutando quale possa essere la “visione” del posto del gestore nel mercato e nella rete: se, cioè, vada sempre e solo considerato come uno pseudo dipendente da tutelare con un quadro giuridico “imbastardito” a metà tra lavoro dipendente ed impresa, o sia anche da considerarsi un'impresa “vera”, o quanto meno “possibile”, da inserire infine in un quadro giuridico corrispondente a tale qualità per il periodo residuo in cui questo settore, che alcuni danno affrettatamente per morto, continuerà pur sempre ad operare.

Premesso che tutto questo è tutt'altro che semplice, che è un percorso “in salita” in cui nessun passaggio è scontato, anzi... una domanda diretta (che sembra che anche altri probabilmente si pongano) ad un presidente, per di più se “nuovo”, è quasi d'obbligo: serve continuità o discontinuità nel modo di operare e di pensare delle organizzazioni di categoria?

In effetti non c'è nulla di semplice, e talvolta quel che sembra più semplice o facile, alla fine è solo semplicistico. Il percorso è tutto davvero in salita, ma abbiamo il dovere di provarci non solo per un senso di responsabilità, ma anche perché non vi sono alternative percorribili: scordiamoci che questo settore possa tornare a somigliare, anche solo di poco, a quello che era fino a non moltissimi anni fa. E, fra le tante cose di cui avrebbe bisogno, più che di ulteriori “specialità”, avrebbe bisogno di “normalità” e di relazioni e rapporti commerciali ordinari, di “mercato” vero e non di illegalità ed abuso di dipendenza economica.



Quanto alla questione continuità/discontinuità, non credo sia da porsi proprio in questi termini. Le organizzazioni hanno operato nel tempo, sempre, rispetto alle situazioni del momento, affrontando volta per volta difficoltà ed attacchi alla categoria, acquisendo esperienze, segnando significative vittorie in determinate circostanze ed arretramenti in altre; guardando in retrospettiva queste battute d'arresto, prima di assegnare giudizi di qualsiasi tipo dobbiamo considerare con realismo sia i rapporti di forza, sia il fatto che tutto è cambiato e peggiorato più in fretta di quel che si potesse prevedere, cui si deve aggiungere che nessuno, esperienza o meno, può indovinare il futuro e, ancora di più, che nessuno, esperienza o meno, è depositario esclusivo della verità e delle soluzioni.

Non so dire se ci sia “discontinuità” nel voler pensare che siano più utili per il gestore i contenuti economici e le tutele da ricercare negli accordi piuttosto che il valore “politico” intrinseco della negoziazione in sé, nel voler ragionare in termini di “impresa del gestore”, nel ritenere che il ruolo della rappresentanza non possa prescindere dalla responsabilità verso gli interessi e le persone che si intendono rappresentare, od altri concetti che pure ho cercato di esporre in questa intervista. Non lo so dire, e francamente non credo neppure si possa definire discontinuità.

Ma in ogni caso gli unici veramente titolati a rispondere a questa domanda, ed a cui, quindi, questa domanda va correttamente posta (e non si può dire che manchino chiari segnali), sono i gestori.

I GESTORI PROCLAMANO UNO SCIOPERO BIANCO DAL 1° MAGGIO 2019

— 6 Aprile 2019



DAL 1° MAGGIO 2019 I GESTORI PROCLAMANO UNO SCIOPERO BIANCO SOSPENDENDO TEMPORANEAMENTE LE VENDITE IN SERVITO PUR CONTINUANDO A GARANTIRE AI CONSUMATORI LA CONSUETA PRESENZA E PROFESSIONALITÀ

TALE AZIONE È PROMOSSA DA FAIB, FEGICA E FIGISC/ANISA PER PROTESTARE CONTRO I TITOLARI DEGLI IMPIANTI CHE, MENTRE LA CATEGORIA MUORE DI FAME DIBATTENDOSI TRA MARGINI INSUFFICIENTI, PRECARIATO CONTRATTUALE (sul quale c'è un silenzio complice della Pubblica Amministrazione) ED ABUSO DI DIPENDENZA ECONOMICA, GLI STESSI SI ARRICCHISCONO AUMENTANDO A DISMISURA I PREZZI DEL SERVITO (che non vanno ai Gestori) CHE PENALIZZANO DURAMENTE UN INCONSAPEVOLE CONSUMATORE.

TALE SITUAZIONE METTE IN DISCUSSIONE NON SOLO I DIRITTI DEI GESTORI E DEI CITTADINI MA ANCHE LA CREDIBILITÀ DELL'INTERO SETTORE.

QUESTO, NEL SILENZIO IMBARAZZANTE DEL MINISTERO E DI TUTTI I SOGGETTI ISTITUZIONALI PREPOSTI AL CONTROLLO DEI PREZZI E DELLA “LEGITTIMA” CONCORRENZA.

Tale differenziale, tradotto in aride cifre, ha consentito alle Aziende di mettersi in tasca a scapito dei Gestori e dei consumatori – secondo una prudente stima – oltre 2 miliardi/anno.

Negli ultimi venti anni, infatti, il Ricavo Industriale Lordo (differenza fra prezzo medio Italia e Platt's cif Med) è rimasto pressoché invariato nonostante nella prima fase il riferimento al prezzo medio Italia avvenisse sulle vendite effettuate – sostanzialmente – in servito e, dal 2012 (cfr. Decreto MISE del 23.11.2012) il riferimento è al prezzo medio al pubblico per vendite effettuate in self-service: nel primo caso i Gestori avevano un margine unitario di oltre 40 €/Klt (4 centesimi al litro) mentre oggi fanno difficoltà a raggiungere i 30 €/Klt.

Gestori e consumatori, in estrema sintesi, hanno sopportato, per intero, il costo della ristrutturazione del mercato (dov'era l'AGCM?) e per avere il medesimo prezzo che prima corrispondevano a fronte di un servizio, oggi devono rifornirsi da sé o pagare una maggiorazione di 30 €/cent/lt. in più.

Una “truffa” consentita in nome del “rifornimento self è bello e moderno” senza aggiungere che il consumatore non ha ottenuto alcun risparmio. Anzi!

In questa ottica anche il ragionamento: “tengo alti i prezzi del servito per ‘finanziare’ lo sconto self” (?) è l'ennesima falsità raccontata per gabbare Gestori, Consumatori, Antitrust, Governi e Parlamento.

CHE COSA HANNO DA PERDERE I GESTORI DALLA SOSPENSIONE DEL SERVITO?

PROVIAMO A FARE DUE CONTI:

Assumiamo per esempio che il Gestore conduca un impianto con un erogato di 1.200 Klt/anno (media erogato nazionale). e, di questi, che ne distribuisca l'80% in self ed il 20% in servito e che fra le due modalità di vendita esista un differenziale di 300 €/Klt.

Il Gestore avrà questi ricavi:

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

960 Klt. x 30 €/Klt. = € 28.800,00+ (Siva)

240 Klt. x 50 €/Klt. = € 12.000,00= (Siva)

Totale € 40.800,00 (Siva)

Se il Gestore, aderendo all'iniziativa, dovesse "azzerare" le vendite in servito e distribuisse gli stessi litri tutti in self, registrerebbe, in un anno, una perdita di circa € 4.800,00 (1,2 Klt. per 30 €/Klt. = € 36.000,00 vs. 40.800,00). Ma, quanto perderebbero i titolari di impianto? 240 Klt. x 300 € = € 72.000,00 (i.c.)

In generale, considerato, che il 25% dei litri distribuiti in Italia, sono venduti in modalità servita (7,5 miliardi di litri), i titolari di impianti – applicando un differenziale medio di 300 €/Klt.(i.c.) – registreranno maggiori profitti per 2,250 Miliardi (i.c.); i Gestori sullo stesso 25%, ricavi aggiuntivi per 120 Milioni di euro (i.c.).

Quindi, chi ha più da perdere: Gestori, compagnie o titolari di impianti? I numeri parlano chiaro: per questo motivo la Categoria è pronta a "scommettere" 120 milioni contro 2,250 Miliardi. Compagnie e titolari, sono pronti ad accettare la sfida?

Per questo dal 1° maggio 2019, se le Aziende ed i titolari non accoglieranno le richieste della Categoria (aumento significativo dei margini per recuperare la sostenibilità economica degli impianti; cancellazione dei contratti atipici e contro legge; significativa riduzione del differenziale di prezzo fra servito e self che penalizza margini ed erogati), i Gestori sospenderanno – per protesta – le vendite in modalità servita e tutte le vendite verranno effettuate in modalità self. Pur garantendo ai consumatori – durante la protesta – la consueta presenza e professionalità.

E se i titolari degli impianti, come ritorsione, alzeranno i prezzi al pubblico non mancheremo di denunciare tali comportamenti – in tutte le sedi politico/istituzionali – come "ABUSO DI DIPENDENZA ECONOMICA".

INTERROGAZIONE SILVESTRONI SU RETE, RAPPORTI COMMERCIALI, ILLEGALITÀ

— 6 Aprile 2019



*Gli On.li **Marco SILVESTRONI** e **Riccardo ZUCCONI** (FdI), della X^a Commissione Attività Produttive della Camera, hanno presentato nei giorni scorsi una interrogazione a risposta diretta rivolta al Ministro dello sviluppo economico, sui temi della polverizzazione della rete distributiva carburanti, del quadro dei rapporti contrattuali e commerciali e dell'illegalità, di cui si pubblica il testo di seguito:*

Interrogazione a risposta immediata in commissione 5-01819

SILVESTRONI e ZUCCONI. —

Al Ministro dello sviluppo economico. — Per sapere —

premessi che:

la rete di distribuzione dei carburanti italiana con i suoi 25 mila punti vendita ha un erogato medio di circa 1.300 litri, ovvero la metà, e più, al di sotto degli indici di redditività media registrati nell'Europa avanzata;

nel corso degli anni grandi compagnie petrolifere o sono «fuggite» dal mercato (Esso), terziarizzandosi in una miriade di retisti, o si sono concentrate (Shell con Q8, TotalErg con Gruppi Api), passando dalle logiche industriali di settore a logiche meramente finanziarie, spesso in mano a banche o fondi;

oltre il 50 per cento dei punti vendita è ora in mano a soggetti privati con una frammentazione che conta circa 130 marchi, in

cui, in aggiunta all'automazione integrale che desertifica il punto vendita, vanno diffondendosi il precariato degli operatori, la violazione del diritto del lavoro e forme di contrattualistica irrituale, in aperta elusione delle norme specifiche del settore, con ingenti riflessi sul piano dei livelli occupazionali e del reddito delle microimprese del settore;

da anni si incrementa la rete delle «pompe bianche», tra le quali si annidano zone «grigie», in cui si riversa — a giudizio delle autorità di controllo — gran parte del carburante commerciato illegalmente, con riflessi negativi rilevanti sul piano delle entrate erariali, della qualità ambientale e dell'inquinamento concorrenziale del mercato legale;

alle illegalità vere e proprie, nel settore si aggiungono storture legate al rigido meccanismo di controllo della filiera del prezzo nella catena distributiva da parte delle compagnie petrolifere fornitrici dei prodotti, che impediscono ogni autonomia e sostenibilità economica delle gestioni, con abuso di dipendenza economica e disparità di condizioni sia per una equa competizione sul mercato, sia per condizioni di accesso ai prezzi uniformi per il consumatore in tutta la rete;

per tutte le ragioni illustrate, il solo prezzo «più conveniente» non costituisce indicatore sufficiente a garanzia della correttezza e delle regole del mercato, dei livelli occupazionali, della legalità fiscale, contrattuale ed ambientale, della tutela del consumatore —:

se il Ministro interrogato sia a conoscenza dei fatti di cui in premessa e quali iniziative intenda adottare per favorire la razionalizzazione della rete e l'innovazione dei rapporti commerciali nella fase distributiva finale, ricostituendo condizioni di redditività per le imprese che vi operano e salvaguardando l'occupazione, e per contrastare le illegalità di ogni tipo e l'ulteriore polverizzazione della rete.



*Piuttosto “burocratica” si può definire la risposta del Sottosegretario del MiSE, **Davide CRIPPA**, che, mentre sul tema dell’illegalità ha citato il fatto che il Governo in data 12 marzo 2019 ha riconvocato al Ministero dello sviluppo economico il “tavolo della legalità”, che nella precedente legislatura si riuniva sotto la guida del MEF, sugli altri temi ha preferito niente più che “ricapitolare” norme e provvedimenti che riguardano il settore (dall’anagrafe carburanti alla vecchia norma Monti sulle tipologie contrattuali) o citare fatti noti e datati (la tipizzazione del contratto di commissione piuttosto che i tavoli ministeriali dei retisti dello spaccettamento ESSO di qualche anno fa). Il testo della*

risposta del Sottosegretario è disponibile e scaricabile cliccando con mouse sul seguente titolo:

Risposta Sottosegretario D Crippa

LA RETE ESSO ALLO SBANDO

— 6 Aprile 2019



Impianti Esso: una rete allo sbando, a rischio occupazione, servizi ai cittadini e reputazione del marchio.

Comunicato stampa 04.04.2019 FAIB FEGICA FIGISC/ANISA

Le Organizzazioni di categoria dei Gestori – **Faib** Confesercenti, **Fegica** Cisl e **Figisc/Anisa** Confcommercio – manifestano profonda preoccupazione per la deriva della rete a marchio **Esso**, già spezzettata e improvvidamente consegnata ad aziende destrutturate che – con poche eccezioni – operano in violazione della legislazione di settore, operando un vero e proprio *dumping* contrattuale nei confronti dei Gestori.

Le notizie recenti di improvvisi ed apparentemente immotivati avvicendamenti al vertice della **EG** confermano, in peggio, i timori manifestati da **Faib**, **Fegica** e **Figisc/Anisa** all'indomani dell'annuncio dell'avvio della cosiddetta vendita a pacchetto della rete Esso, rispetto alla quale i Governi hanno preferito tacere o rassicurare.

Pur senza entrare nel merito di decisioni che sono e rimangono esclusivamente appannaggio dell'Azienda, non si può non sottolineare che al momento il principale “Gruppo” subentrato alla Esso in oltre 1000 impianti risulta, al momento, in Italia, senza un vertice riconosciuto. Di più, alcune aree commerciali sono scoperte da mesi; risultano scarsi o inesistenti gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria sugli impianti; si registrano perdite di erogato a due cifre, con *pricing* più adatto a politiche mordi e fuggi che alla strutturazione di una propria presenza in un mercato nazionale. Per rimanere all'essenziale e senza alcuna distinzione fra rete stradale e rete autostradale.

A preoccupare maggiormente sono da un lato le motivazioni dietro agli avvicendamenti al vertice della **EG** e dall'altro il futuro della rete a marchio Esso.

La preoccupazione è che si stiano perseguendo ulteriori spezzettamenti ricorrendo, a piene mani, all'accentuazione dei tagli alle gestioni, e ai costi di manutenzione e agli investimenti necessari per rimanere sul Mercato, all'abbandono di pezzi di rete, alla delocalizzazione all'estero della direzione strategica.

Tutti elementi che danno chiaro il senso che per questa rete sembra non esserci futuro: se l'obiettivo – dichiarato o meno che sia – è di fare cassa e procedere ad ulteriori spezzatini della rete a marchio -magari in *partnership* con operatori senza scrupoli, capaci di sfruttare il momento per attivare speculazioni finanziarie e immobiliari, perseguendo politiche di sfruttamento dei Gestori a cui si tagliano e si cancellano tutele e diritti – si ha il quadro completo.



In questo contesto i Gestori e le loro associazioni sono senza riferimenti operativi, in uno scenario di grande incertezza, con i problemi gestionali che incombono senza risposta e senza interlocutori di fronte ad una sofferenza economica e contrattuale che non hanno pari nel nostro Paese.

A completare il quadro c'è da sottolineare che la Esso Italiana – pur di uscire dal mercato nazionale, mantenendo il marchio, ha venduto il resto della rete



spesso regionalizzati, che non appaiono in grado di fare sistema, ed interagire in un mercato complesso nel quale le regole dello Stato di diritto non si applicano e ciascuno si sente autorizzato ad agire fuori dal contesto regolamentato dal Parlamento.

Ciò fa scivolare questo pezzo importante di rete verso l'illegalità contrattuale per arginare la quale si moltiplicano i ricorsi alla Magistratura. Un triste epilogo per un grande e prestigioso marchio internazionale. Fanno scuola i punti vendita ceduti a **Petrolifera Adriatica**, **Retitalia**, **Amegas** ed altri, i cui responsabili candidamente ammettono di non essere in grado – per le loro modeste dimensioni – di operare correttamente all'interno del mercato della distribuzione carburanti italiana e, dunque, di aver agito sulla spinta di una mera motivazione speculativa.

È la Esso come *corporate* che sta impoverendo (anche con la cessione della raffineria di Augusta alla algerina Sonatrach) il valore di un marchio internazionale riconosciuto e prestigioso: nascondersi dietro operatori disinvolti e arroganti non esime la stessa Esso dall'assumersi le sue responsabilità verso i gestori, verso i consumatori e verso lo Stato che, a questo punto, non può continuare a tacere.

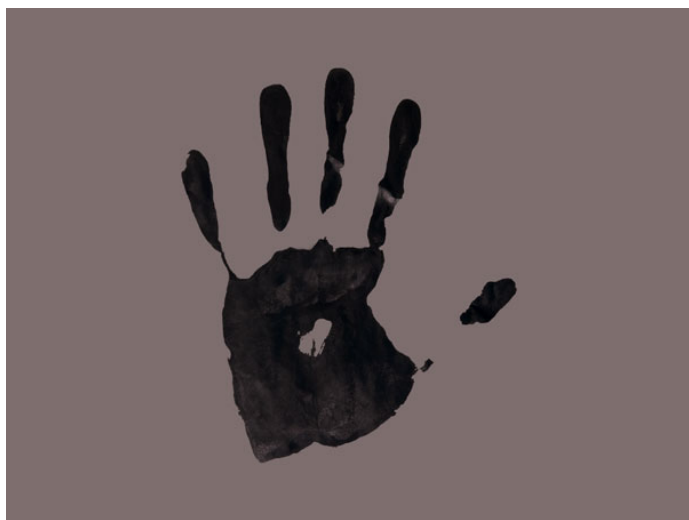
A fronte di questa preoccupante involuzione le Federazioni denunciano il grave stato di crisi delle gestioni Esso – a prescindere dai titolari subentrati nella scellerata operazione di vendita a pacchetto – e annunciano fin dalla prossima settimana iniziative pubbliche di protesta e mobilitazione a tutela dei Gestori lasciati in balia degli abusi e dei soprusi di

operatori indipendenti che unilateralmente, e impunemente, taglieggiano margini e saccheggiano diritti. Tutto nel silenzio della Pubblica Amministrazione che avrebbe, invece, il compito di esercitare una puntuale vigilanza.

Faib, Fegica e Figisc/Anisa, hanno inoltrato alla Direzione del Ministero dello Sviluppo Economico una comunicazione con la quale, ai sensi dell'articolo 1 del D.Lgs. 32/98, hanno sollecitato l'apertura di una "*vertenza collettiva*": nei confronti della Esso – che, comunque, continua a detenere il Marchio, a controllare la comunicazione e le iniziative *marketing* e le vendite effettuate attraverso le carte di rifornimento aziendale – e nei confronti di tutti quegli operatori che si sono nascosti nell'inefficacia delle vendite a pacchetto che hanno fatto registrare per la multinazionale americana utili da capogiro.

L'ILLEGALITÀ E LA COMPLICITÀ DI CHI NON SI OPPONE

— 6 Aprile 2019



A fine marzo (29 u.s.) **STAFFETTA** ha pubblicato la lettera di un operatore petrolifero del Nordest coperto da anonimato, che denuncia senza mezzi termini una situazione in cui il così detto “mercato parallelo” sembra essere sempre più ampio, in cui si ricorre all'intimidazione fisica di chi smette di comprare da canali illeciti, in cui chi si è fatto ricco con le frodi acquista intere aziende ed in cui i punti vendita vengono accaparrati a prezzi ben più elevati del loro valore. Ciò mentre alcune associazioni tollerano la presenza di operatori “del giro” al loro interno e mentre la politica, in generale, latita.

Dato il suo **straordinario valore di denuncia e di chiarezza**, se ne pubblica, per gentile concessione di STAFFETTA, integralmente il testo:

*«Pare che la **Staffetta** sia rimasta uno degli ultimi baluardi a denunciare l'illegalità che dilaga nel commercio dei carburanti in Italia. Non saprei dire quanto sia presente esattamente nel territorio nazionale, sono però testimone di come nel nord-est del Paese il fenomeno imperi perché non è più un crimine che tocca pochi: ormai ha conquistato la maggior parte del mercato diventando de facto il mercato ordinario. La nostra è una zona d'Italia che si vantava per le poche infiltrazioni mafiose, l'assenza del “pizzo”, un tessuto imprenditoriale etico molto attento al territorio. Oggi invece pare che la malavita organizzata anche qui si sia ben insediata e trovi appoggio, ampio appoggio, dagli imprenditori che commerciano prodotti petroliferi.*

Non ho idea di quanti siamo a comprare ancora nel mercato ordinario, quello legale. L'unica certezza è che siamo in minoranza, questo fatto non può essere messo in dubbio. L'assenza delle Istituzioni ha creato dapprima l'effetto di far sentire abbandonati alcuni nostri colleghi, che hanno trovato nel malaffare un appiglio per mandare avanti la baracca in difficoltà; successivamente, col passare del tempo, si è sempre più diffuso il sentore che, non succedendo nulla alle aziende che sono passate ad approvvigionarsi al mercato parallelo, anche se illegale, in fondo questo sia sicuro. Gli operatori lo stanno dicendo schiettamente, è tremendo. “Sai, ormai è dura e lo fanno tutti. Se non lo fai, sei fuori dal mercato”.

C'è la consapevolezza che acquistando da questa gente si finanzino la camorra, la 'ndrangheta, la mafia ed il terrorismo internazionale, con anche il danno collaterale di fare concorrenza sleale e di mettere in difficoltà i pochi onesti rimasti. Che piano piano stanno cadendo in questo vortice. Chi non ce la fa più o ha rami d'azienda in zone poco profittevoli, ha messo i propri asset in vendita. Depositi e stazioni di servizio sono di continuo sul mercato e spesso vengono acquistati al 20-30% o addirittura 50% in più del loro valore proprio da questi criminali o da nostri colleghi che tramite gli ampi margini che questo mercato gli concede, ebbri del facile denaro che stanno incassando, danno sfogo alla loro megalomania ingrandendosi facilmente.

Depositi di aziende storiche del settore, distributori indipendenti, talvolta anche distributori con il logo di importanti compagnie petrolifere ma in parte riforniti dal reale proprietario dei punti vendita, impianti di esponenti di sindacati dei gestori, consorzi d'acquisto... c'è di tutto, a tutti i livelli. Per chi lavora in questo settore basta veramente poco per trovare le conferme. E dire che di recente un operatore del Veneto occidentale, dopo aver appoggiato questo mercato, aveva deciso di tirarsi fuori ma... gli han detto che è un peccato con quella bella famiglia che ha. E ora sono sotto scorta, lui e la famiglia.

Ammiro il lavoro che stanno facendo alcuni sindacati e associazioni, ma come possono continuare a fare un buon lavoro quando all'interno si ritrovano associati ed esponenti rilevanti implicati in questo giro? E con quale coraggio questi rimangono al loro interno, condannando verbalmente quello che in realtà fanno di nascosto?

Addirittura, taluni di questi personaggi con incommensurabile faccia tosta vanno in giro a raccontare che il Platts è tutta un'invenzione delle compagnie petrolifere e che invece è normalissimo comprare prodotto nazionalizzato a "Platts zero", o "Platts meno X". Gente che cerca ancora di avere credibilità e talvolta, incredibilmente, la trova ancora. E più in alto, da chi governa, davanti all'evasione di 6 miliardi di euro l'anno (o chissà, di più), dov'è l'onestà dei 5 Stelle? Dov'è il giustizialismo della Lega?

Ecco, di fronte a queste domande, mentre cerco di far quadrare i conti della mia azienda, vorrei capire anch'io cosa dovrei fare. Non so quanto ancora potrò andare avanti così. Le alternative sono il comprare carburante da quei giri, consapevole che dietro c'è il malaffare, oppure vendere l'azienda. Eppure mi piacerebbe continuare a raccogliere le sfide, quelle vere, ad armi pari coi miei competitors, che il

mondo dei carburanti e dell'energia si apprestano ad affrontare. È l'ora di dare una scossa, non si può più attendere altro tempo. Chi non si attiva per riportare questa situazione alla normalità deve essere considerato complice, sia che si parli di operatori del settore, sia che si parli di politici. Chi si gira dall'altra parte facendo finta di non vedere non può essere giustificato e chi alimenta questi crimini acquistando quel prodotto va punito.

Altrimenti, il terzo mondo non è poi così lontano. È il momento di agire denunciando, lavorando onestamente e con coerenza, e fermarsi un attimo a parlare con la propria coscienza prima di ordinare l'ennesima autobotte dal mercato parallelo.»



ALESSANDRIA: GESTORI PIEMONTESE IN ASSEMBLEA IL 12 APRILE

— 6 Aprile 2019



Il Presidente Nazionale della **FIGISC**, **Bruno BEARZI**, ed il Segretario Nazionale **Paolo UNITI**, incontreranno i **gestori degli impianti di carburanti piemontesi** convocati in Assemblea il giorno **12 aprile alle ore 21,00 presso l'Hotel "Al Mulino" di Alessandria**. L'incontro è stato indetto dalla Federazione Regionale in concomitanza con l'avvio, previsto a decorrere dal 1° maggio p.v. dello "sciopero bianco" di tutte le aree di rifornimento ubicate sia sulla viabilità ordinaria che su quella autostradale.

*"Questa forma inedita di sciopero – afferma **Pierluigi BARBANO**, Presidente della **FIGISC Piemontese** – che abbiamo deciso di proclamare congiuntamente con le altre Rappresentanze Sindacali di Categoria, è rivolto contro i titolari degli impianti, per chiedere un aumento significativo dei margini distributivi finalizzati a recuperare la sostenibilità economica delle nostre imprese, la significativa riduzione del differenziale di prezzo di vendita dei carburanti esistente fra le due modalità di erogazione – servito e self – che, compromettendo la nostra immagine e la redditività complessiva delle gestioni, penalizza ingiustificatamente i consumatori ignari delle politiche commerciali decise a monte dalle petrolifere, la cancellazione dei contratti atipici e contro legge che le aziende continuano, in spregio delle norme vigenti, ad applicare nel settore".*

Nel corso dell'incontro verranno illustrate agli intervenuti le strategie che l'Organizzazione intende realizzare in un quadro futuro di relazioni con le società petrolifere e con tutti i

soggetti privati proprietari dei punti vendita carburanti, basate su una nuova piattaforma di rivendicazioni che consenta da un lato il rispetto delle regole ed dall'altro la corretta competitività delle imprese gestrici, nei confronti delle quali attualmente vengono perpetrati comportamenti illeciti che si configurano in abuso di dipendenza economica.

*"Crediamo fermamente – conclude **Antonio BARIONI**, Segretario regionale **FIGISC** – che sia giunto il momento di cambiare rotta, e che ai gestori venga garantito il diritto di continuare a svolgere il loro lavoro con la certezza di non rischiare il fallimento: agli utenti, ai quali nel corso di questo sciopero sarà comunque assicurata la loro presenza e professionalità, viene illustrato il vero guadagno che finisce nelle tasche delle compagnie, una somma che è circa 15 volte superiore l'importo che, invece, le società riconoscono alle imprese per lo svolgimento del servizio (su un differenziale pari a 30 cent/litro, il gestore ne monetizza solamente 2). La **FIGISC** è pronta ad iniziare un nuovo percorso sindacale, a fronte del quale ritiene fondamentale tutto il supporto, i suggerimenti ed il coinvolgimento della base per raggiungere gli obiettivi prefissati".*



PETROLIFERA ADRIATICA, GRANDE ADESIONE ALLO SCIOPERO IN TOSCANA

— 6 Aprile 2019



Comunicato Unitario del 22 marzo 2019

LA SOCIETÀ APPLICHI L'ACCORDO VIGENTE E LAVORI PER IL NUOVO ACCORDO

Grande soddisfazione per la piena riuscita dello sciopero contro **PETROLIFERA ADRIATICA** indetto dalle Federazioni di categoria dei gestori carburanti il 20 e 21 marzo u.s. Punte del 90% di adesioni in Toscana dove la protesta è nata e si è via via rafforzata contro la società petrolifera che ha rilevato gli impianti **Esso**. La protesta comincia montare anche in Abruzzo e nelle Marche, dove la presenza sindacale è meno strutturata e tuttavia monta il malessere dei gestori, nonostante l'Azienda eserciti un controllo asfissiante con presenza e pressioni varie. I gestori hanno protestano contro la continua violazione di **PETROLIFERA ADRIATICA** dell'Accordo economico collettivo del 16 luglio 2014 firmato ai sensi della normativa vigente, d.lgs. 32/1998, legge 57/2001, legge 27/2012, nonostante le condanne del Tribunale di Roma.

FAIB, FEGICA e FIGISC esprimono grande soddisfazione per l'esito dello sciopero e annunciano nuove proteste e azioni più incisive e diversamente articolate nelle prossime settimane, mentre cresce e si allarga il contenzioso legale avviato dai gestori assistiti dalle Federazioni di categoria. Lo sciopero ha registrato chiusure degli impianti anche laddove questi non avevano chiuso in precedenza, pur in presenza di messaggi e pressioni dell'azienda finalizzati ad ostacolare l'adesione alla legittima protesta. Il messaggio che esce dalla due gironi di serrata è che i gestori **ESSO** di **PETROLIFERA ADRIATICA** condannano senza appello la società subentrata

alla **ESSO** e rifiutano il netto peggioramento delle loro condizioni economiche definite ex lege dagli accordi economici e normativi. Con lo sciopero i gestori hanno inteso respingere il tentativo di addossare il costo dell'operazione di acquisizione della rete **ESSO** alla categoria, con il taglio ai margini praticato unilateralmente e in vigenza di Accordo economico. I gestori hanno nuovamente denunciato, e non smetteranno di farlo, l'attacco alle leggi dello Stato che regolano il settore, l'inasprimento delle politiche di prezzo e l'imposizione di condizioni di condizioni inique e discriminatorie che alimenteranno nuovi contenziosi legali, anche in sede Antitrust.

Con lo sciopero del 20 e 21 marzo la categoria rafforza la propria strategia di dura contestazione verso l'Azienda sia sul versante politico sindacale – con la previsioni di ulteriori manifestazioni e chiusure – sia sul versante negoziale con la proposizioni di ipotesi di Accordo che su quello giudiziario dove si ricorda che il Tribunale di Roma, in tutte le sentenze sin ora emesse ha sempre ammesso il principio di vigenza dell'Accordo **ESSO** del 16 luglio 2014; in più ha sancito il diritto dei singoli gestori a farsi riconoscere in giudizio la validità e la piena efficacia attuale dell'accordo del 16 luglio 2014, e la nullità di qualsiasi altro accordo stipulato dai proprietari degli impianti con singoli o gruppi di gestori, che non siano stati stipulati ai sensi degli artt. 19, comma 3, L. n. 57/2001 con le associazioni di categoria maggiormente rappresentative

Lo sciopero è l'ennesimo inequivocabile messaggio dei gestori e delle loro Associazioni a Petrolifera Adriatica: l'azienda se ne faccia una ragione, le leggi si applicano, sono valide per tutti, grandi e piccoli. Le Federazioni di categoria non smetteranno l'insistente azione di tutela dei gestori, in linea con i comportamenti perfettamente legittimi di lotta sindacale, e anche di supporto alle azioni giudiziarie. Per chiudere il rosario dei ricorsi al Giudice il giorno in



giorno, **PETROLIFERA ADRIATICA** ha una sola possibilità fare – come dice la Legge – un Accordo migliorativo con le Federazioni rappresentative dei gestori.

Si segnala, su questa vertenza, che il Tribunale di Roma, Sez. XVII Civile, con Ordinanza del 14 marzo 2019 ha intimato a Petrolifera Adriatica di corrispondere ai gestori le quote fisse e variabili in dipendenza dell'accordo ESSO del 16.07.2014; la notizia è disponibile in formato PDF cliccando con il *mouse* sul seguente titolo:

Ordinanza Tribunale Roma 14.03.2019

Inoltre, con comunicazione unitaria del 19.03.2019, FAIB, FEGICA e FIGISC hanno richiesto al Ministero dello sviluppo economico l'apertura della vertenza collettiva ai sensi dell'articolo 1, comma 6, del Decreto Legislativo 32/1998; il

testo della comunicazione è anch'esso disponibile in formato PDF cliccando col *mouse* sul seguente titolo:

Richiesta MiSE apertura vertenza collettiva

VENDITE PROGRESSIVE A NOVEMBRE 2018: +2,81 % SU GEN-NOV 2017

— 6 Aprile 2019



Dai dati provvisori pubblicati sul Bollettino Petrolifero del MiSE, le vendite complessive di benzina, gasolio e gpl sul progressivo gennaio-novembre 2018 assommano a 37,797 miliardi di litri contro i 36,764 dello stesso periodo del 2017, con un incremento di 2,81 punti percentuali [+1,66 % sul periodo gennaio-novembre 2015 (37,181 miliardi di litri)].

In incremento di un +0,26 % risultano le vendite di benzina [8,906 miliardi di litri contro 8,883, (-5,80 % sullo stesso periodo del 2015, in cui le vendite erano pari a 9,455 miliardi di litri)], il gasolio segna una crescita di 4,42 punti percentuali [26,207 miliardi di litri contro 25,098 (+4,36 % sul 2015, 25,112 miliardi di litri)], mentre le vendite di gpl registrano una flessione di 3,55 punti percentuali [2,685 miliardi di litri contro i 2,784 del periodo gennaio-novembre 2017 (+2,70 % sul 2015, 2,614 miliardi di litri)].

Le quote sul totale delle vendite nel periodo risultano del 69,33 % per il gasolio, del 23,56 % per la benzina e del 7,10 % per il gpl (nello stesso periodo dell'anno antecedente erano, rispettivamente, pari al 68,27 %, al 24,16 % ed al 7,57 % e nel periodo gennaio-novembre 2015, rispettivamente, il 67,54, il 25,43 % ed il 7,03 %).

In calo risultano le vendite complessive dei tre prodotti nella rete, con una flessione pari a 0,48 punti percentuali [21,640 miliardi di litri contro 21,743 dell'anno precedente (sul 2015 -4,57 %, 22,677 miliardi di litri)]; nel dettaglio, flettono sia la benzina, di un -2,82 % [6,394 miliardi di litri contro 6.580 (-11,76 %, 7.246 miliardi di litri)], che il gpl di un -2,65 % [1,264 miliardi di litri contro 1,299 (-7,66 % sul 2015, 1,369 miliardi di litri)], mentre aumenta moderatamente il gasolio in

misura di un +0,84 % [13,981 miliardi di litri contro 13,865 (ma invece -0,57 % sul 2015, 14,062 miliardi di litri)].

In aumento, per contro, le vendite nel circuito extrarete, con un incremento di ben 7,57 punti percentuali [16,158 miliardi di litri contro 15,021 del periodo gennaio-novembre 2017 (e con un +11,40 % sul 2015, 14,504 miliardi di litri)]; in dettaglio, crescono sia la benzina, di un +0,97 % [2,512 miliardi di litri contro 2,303 (+13,74 % sul 2015, 2,208 miliardi di litri)], che, in misura di molto maggiore, il gasolio, con un +8,84 % [12,225 miliardi di litri contro 11,233 (+10,63 % sullo stesso periodo 2015, 11,051 miliardi di litri)], con in controtendenza solo il gpl, che flette di 4,33 punti percentuali [1,421 miliardi di litri contro 1,485 (ma +14,09 % sul 2015, 1,245 miliardi di litri)].

La ripartizione percentuale tra rete ed extrarete per la somma dei tre prodotti è pari nel periodo da gennaio a novembre 2018, rispettivamente, al 57,25 % ed al 42,75 % (nel medesimo periodo 2017 le quote erano del 59,14 % e del 40,86 %, nel medesimo periodo 2015 del 60,99 % e del 39,01 %); nel dettaglio dei prodotti, la benzina registra il 71,80 % delle vendite nella rete ed il 28,20 % in extrarete (nello stesso periodo dell'anno precedente le quote erano del 74,08 % e del 25,92 %, nel 2015 del 76,74 % e del 23,36 %); le vendite di gasolio sono divise tra rete al 53,35 % ed extrarete al 46,65 (55,24 % e 44,76 % nello stesso periodo del 2017, nello stesso periodo del 2015 del 56,00 % e del 44,00 %); le vendite di gpl sono ripartite al 47,09 % nella rete ed al 52,91 % in extrarete (a gennaio-novembre 2017 le quote erano del 46,65 % e del 53,35 %, nel gennaio-novembre 2015 del 52,37 % e del 47,63 %).

Nella rete, distinguendo tra rete stradale ordinaria e rete autostradale, si registrano i seguenti dati: in rete ordinaria le vendite sommate di benzina e gasolio aumentano di un +0,11 % [19,149 miliardi di litri contro 19,127 del periodo gennaio-novembre 2017 (-3,23 sul 2015, 19.787 miliardi di litri)], tra



cui, distinguendo tra i due prodotti, quelle di benzina calano di 2,56 punti percentuali [6,164 miliardi di litri contro 6,325 (del -11,37 % sul 2015, 6,955 miliardi di litri)] e quelle di gasolio aumentano di un +1,43 % [12,985 miliardi di litri contro 12,802 (del +1,19 % sul 2015, 12,833 miliardi di litri)]; nella rete autostradale il *trend* negativo continua con un calo complessivo pari ad un -6,85 % [1,227 miliardi di litri contro 1,317 del corrispondente periodo del 2017 (di ben -19,33 % sul 2015, 1,521 miliardi di litri)], in cui la benzina perde un -9,43 % [230 milioni di litri contro 254 (del -21,01 % sul 2015, 292 milioni di litri)] ed il gasolio un -6,23 % [996 milioni di litri contro 1,063 miliardi (del -18,93 % sullo stesso periodo del 2015, 1,229 miliardi di litri)].

Le vendite sommate di benzina e gasolio di tutta la rete si distribuiscono per il 93,98 % nella rete ordinaria e per il 6,02

% in quella autostradale (nel periodo gennaio-novembre 2017 le quote erano, rispettivamente, del 93,56 % e del 6,44 %, nel periodo gennaio-novembre 2015 erano del 92,86 % e del 7,14 %).