figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

FIGISC ANISA NEWS N. 08/2016 22.03.2016

FAIB, FEGICA E FIGISC DIFFIDANO ENI SULL'ACCORDO



Riservandosi ogni altra azione a tutela dei gestori rappresentati, le medesime scriventi proclamano lo stato di agitazione della categoria cui faranno seguito iniziative di protesta già messe allo studio, ove codesta Azienda non dovesse rispondere positivamente all'invito che con l'occasione viene reiterato, volto ad avviare una nuova fase di contrattazione capace di assumere decisioni condivise e coerenti con i principi ispiratori posti alla base dell'Accordo in oggetto.

IN QUESTO NUMERO

SCIOPERO DI COLORE ENI IN AUTOSTRADA 12 E 13 APRILE

COMUNICATO STAMPA UNITARIO FAIB, FEGICA ED ANISA DEL 17 MARZO 2016 AUTOSTRADE: GESTORI ENI IN SCIOPERO IN APRILE CONTRO I…

AUTOSTRADE: VERTENZA ENI AL MINISTERO

In data 14 marzo, in ordine alla vertenza per il rinnovo dell'accordo della rete autostradale di marchio ENI, ANISA, FAIB…

FIGISC ANISA NEWS N. 08/2016

SOMMARIO

FAIB, FEGICA E FIGISC DIFFIDANO ENI SULL'ACCORDO
22 marzo 2016

SCIOPERO DI COLORE ENI IN AUTOSTRADA 12 E 13 APRILE
22 marzo 2016

AUTOSTRADE: VERTENZA ENI AL MINISTERO
22 marzo 2016

STORIE DAL «MERCATO» & PAROLE IN LIBERTÀ…..
22 marzo 2016

Scarica

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

Copyright © 2014 – All Rights Reserved. Ispirato a kopatheme.com, personalizzato da Omnia Comunicazioni

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

FAIB, FEGICA E FIGISC DIFFIDANO ENI SULL'ACCORDO

— 22 marzo 2016



In data 21.03.2016, ***FAIB****,* ***FEGICA*** *e* ***FIGISC*** *hanno inviato ad* ***ENI*** *la seguente comunicazione, indirizzata al Chief Officer della Divisione Refining & Marketing,* ***Salvatore SARDO****, ed al Direttore Esecutivo,* ***Paolo GROSSI****:*

<<Oggetto: **Accordo collettivo aziendale del 19.12.2014. Diffida ad adempiere**.

Egregio Dottore,

come Le è certamente noto, dopo un lungo periodo di conflittualità tanto marcata quanto per noi incomprensibile ed ingiustificata, le nostre Federazioni e l'Azienda, sotto la Sua guida, hanno finalmente ritrovato una comune visione di prospettiva ed una unità di intenti che hanno portato alla fine del 2014 alla sottoscrizione del prezioso ed innovativo Accordo di cui all'oggetto della presente comunicazione.

Non c'è bisogno di sottolineare oltre come tale Intesa, arrivata forse nel momento peggiore e più critico per la remunerativitá e la sopravvivenza stessa dell'intero settore, abbia avuto il merito inequivocabile – ben oltre quello, di per sé già essenziale, di cominciare a ricostruire il rapporto con i Gestori lasciato colpevolmente deteriorare da anni – di concorrere a produrre un risultato economico più che positivo (in controtendenza decisa rispetto a quelli drammaticamente passivi degli anni precedenti), oltreché a restituire quel "*ruolo guida*" della Sua Azienda che è sempre stato patrimonio essenziale del marchio Agip/eni e che era stato dilapidato con scelte che appaiono – oggi si può ben dirlo – affatto lungimiranti.

Quel che, infatti, salta agli occhi è come le ragioni condivise che hanno presieduto le scelte compiute con la realizzazione di questo Accordo, si ponessero l'ambizione – ardita e prudente al tempo stesso – di "*modificare*" il mercato e la direzione mortifera (anche per gli interessi della Sua Azienda) che il mercato aveva ormai preso: non certo quella di adeguarvisi passivamente, in attesa del compiersi di un destino che qualcuno si affannava a pronosticare inevitabile.

Ebbene, a distanza di un anno dalla sua applicazione, i risultati positivi ottenuti proprio grazie alla nuova direzione impressa dall'Accordo, con il contributo essenziale dato dalle gestioni, sono oramai noti a tutti, sia in termini di profittabilità immediata che di prospettiva.

Purtroppo e con rammarico in questo scorcio di inizio anno registriamo un cambio di rotta nella visione strategica aziendale non coerente con quanto previsto nell'Accordo stesso che, oltre a mettere in discussione alcuni impegni contemplati dentro l'Intesa, rischiano di minare la sostenibilità e l'equilibrio economico di entrambe le parti, non potendo ancora fare leva su una ripresa generale dei consumi e in presenza di fortissimi elementi inquinanti il mercato.

A fronte di questa inversione di tendenza, siamo a richiedere una immediata modifica delle azioni intraprese dall'Azienda, se si vuole evitare di ritornare nella drammatica situazione, anche di prospettiva, precedente alla sottoscrizione dell'Accordo, in cui si trovava l'Azienda e più in generale il settore.

In particolare, si può affermare a ragion veduta che dall'inizio dell'anno:

i prezzi della rete a marchio eni, dopo immediato riposizionamento a livelli mediamente competitivi frutto dell'Accordo, stiano significativamente e progressivamente tornando ad aumentare rispetto al resto del mercato, sia in confronto ai naturali *competitors* industriali che al variegato mondo dei cosiddetti "*no logo*";

la forbice dei prezzi praticati dall'Azienda tra un impianto e l'altro della sua rete all'interno di uno stesso bacino di utenza, dopo la fase di tendenziale assorbimento a cui abbiamo assistito dopo l'applicazione dell'Accordo, stia anch'essa significativamente e progressivamente tornando ad aumentare, creando nuove discriminazioni ingiuste ed immotivate tra gestore e gestore. A questo specifico proposito, è appena il

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

caso di evidenziare come in un tale contesto generale si innesti, nello specifico, anche una sempre più evidente penalizzazione, priva di giustificazione, anche in tema di prezzi per la rete di proprietà rispetto a parte di quella convenzionata;

il differenziale tra prezzo *self service* e prezzo *servito* – strumento di flessibilità commerciale che le nostre Federazioni, è bene sottolinearlo, avevano lasciato alla prudente capacità dell'Azienda di dosarne gli effetti proprio per invertire la tendenza del mercato – abbia subito una incessante crescita (ad oggi arriva a toccare i 20 cent/lt) che non solo non si giustifica più con gli obiettivi originariamente condivisi (al di là della speculazione di cortissimo respiro), ma si sta rivelando per i gestori e per l'Azienda stessa del tutto nefasta. Appare ormai solare come una tale politica vada in via crescente a depauperare quel bacino di vendita in servito che, al contrario, nel comune interesse, andrebbe accuratamente preservato per una lunga serie di ragioni che a Lei non sfuggono di certo.



Alla luce di quanto sopra considerato, dopo aver cercato ogni altro possibile confronto, le scriventi Federazioni sono certe di incontrare la Sua comprensione nelle ragioni che impongono loro di mettere in mora formalmente codesta Azienda ad interrompere immediatamente i comportamenti sopra evidenziati e in palese contrasto con lo spirito e la lettera del suddetto Accordo, oltreché della normativa vigente in forza della quale tale Accordo è stato sottoscritto.

Comportamenti capaci di svuotarne il contenuto, anche in relazione agli elementi economico-normativi del rapporto con i gestori ed ai criteri di formazione dei prezzi così come previsti nella vigente normativa comunitaria, e perciò stesso idonei a produrre un danno ingiusto ai gestori cui è rivolto l'Accordo collettivo in oggetto.

Riservandosi ogni altra azione a tutela dei gestori rappresentati, le medesime scriventi proclamano lo stato di agitazione della categoria cui faranno seguito iniziative di protesta già messe allo studio, ove codesta Azienda non dovesse rispondere positivamente all'invito che con l'occasione viene reiterato, volto ad avviare una nuova fase di contrattazione capace di assumere decisioni condivise e coerenti con i principi ispiratori posti alla base dell'Accordo in oggetto.

Rimaniamo in attesa, egregio Dottore, di un Suo cortese cenno di riscontro e della fissazione di un incontro ad hoc per chiarire gli elementi che possano contribuire a riportare competitività e remunerativitá al settore.

FAIB – Martino LANDI

FEGICA – Roberto DI VINCENZO

FIGISC – Maurizio MICHELI>>

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

SCIOPERO DI COLORE ENI IN AUTOSTRADA 12 E 13 APRILE

— 22 marzo 2016



COMUNICATO STAMPA UNITARIO FAIB, FEGICA ED ANISA DEL 17 MARZO 2016

AUTOSTRADE: GESTORI ENI IN SCIOPERO IN APRILE CONTRO I PREZZI TROPPO ALTI ED IL MANCATO RINNOVO DEGLI ACCORDI ECONOMICI

Imposizione di prezzi discriminatori tra impianto ed impianto, e più elevati – addirittura di 20 cent/litro rispetto alla viabilità ordinaria – tanto da risultare penalizzanti in maniera del tutto ingiustificata per l'utenza ed assolutamente anticompetitivi e tali da causare una drammatica contrazione delle vendite per le imprese di gestione (le vendite si sono dimezzate in questi ultimi anni e solo nel 2015 – ammissione della stessa ENI in sede di presentazione dei risultati dello scorso esercizio – le perdite di erogato si stimerebbero nel 20 %), da un lato condannando queste, assieme ai propri dipendenti, al fallimento economico e dall'altro continuando a taglieggiare il consumatore che si muove sulla viabilità autostradale.

Rifiuto di rinnovare gli accordi collettivi – così come previsti dalle norme vigenti e scaduti sin dal 31.12.2011 – tra azienda e gestori, questi ultimi vincolati all'obbligo di acquisto in esclusiva ad approvvigionarsi da ENI senza alcuna possibilità di programmare la conduzione della loro impresa ed impediti da scelte commerciali e di prezzo unilaterali e sottratte a qualsiasi negoziazione.

In questo scenario di progressiva degradazione e criticità che contraddistingue il rapporto tra ENI e consumatori e gestori in autostrada, **le organizzazioni dei gestori autostradali – FAIB, FEGICA ed ANISA – hanno richiesto al Ministero dello sviluppo economico di intervenire per attivare la procedura di mediazione delle vertenze collettive nei confronti di ENI** al fine di trovare soluzione ad una situazione che ha prodotto, e progressivamente continua a produrre, un danno ingiusto alle imprese di gestione, ma anche al consumatore in generale ed all'utente autostradale nel particolare.

Nello stesso tempo, **FAIB, FEGICA ed ANISA hanno proclamato uno sciopero dei gestori che interesserà le sole aree di servizio autostradali del marchio Eni/Agip, programmato con una prima scadenza per i giorni del 12 e 13 aprile 2016**.

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

AUTOSTRADE: VERTENZA ENI AL MINISTERO

— 22 marzo 2016



*In data 14 marzo, in ordine alla vertenza per il rinnovo dell'accordo della rete autostradale di marchio **ENI**, **ANISA, FAIB e FEGICA** hanno chiesto al Ministero dello sviluppo economico di attivare la procedura di mediazione della vertenza collettiva ai sensi del decreto legislativo 32/1998, con la seguente comunicazione:*

<<Oggetto:

Richiesta attivazione procedura di mediazione delle vertenze collettive, ex art.1, comma 6, D. L.vo 11 febbraio 1998, n. 32.

Gentilissimo signor Ministro,
le nostre Federazioni – nella loro qualità di Organizzazioni di categoria più rappresentative a livello nazionale dei Gestori delle aree di servizio poste lungo la viabilità autostradale – intendono chiedere al Ministero dello Sviluppo Economico, **l'immediata attivazione della procedura di mediazione delle vertenze collettive nei confronti di ENI S.p.A. Divisione Refining & Marketing and Chemicals**, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1, comma 6, del D. L.vo 32/1998, come successivamente modificato ed integrato dalla Legge 57/2001 e, da ultimo, dalla Legge 27/2012 (decreto "*cresci Italia*").

In particolare, la vertenza suddetta trae le sue ragioni dai comportamenti assunti da Eni che, in sintesi, possono essere riassunti: a) nel rifiuto di rinnovare gli Accordi collettivi – così come previsti dal quadro normativo vigente – scaduti al 31.12.2011, e, b) dall'imposizione di prezzi di vendita dei carburanti iniqui e discriminatori e comunque tanto più alti del resto del mercato da risultare anticompetitivi e tali da causare una drammatica contrazione delle vendite per le imprese di gestione.

É appena il caso di accennare che i suddetti comportamenti aziendali sono stati adottati, oltretutto, in un contesto di particolare difficoltà venutasi a creare sulla rete di distribuzione carburanti autostradale investita da uno stato di prolungata sofferenza, tale da avere consigliato al Governo ripetuti interventi anche normativi (cfr. Decreto Interministeriale Mit/Mise del 07.08.2015) proprio avendone riconosciuto il carattere di necessità ed urgenza.

Non c'è sicuramente bisogno di sottolinearLe come il suddetto stato generale di sofferenza del comparto, abbia prodotto i suoi effetti più invasivi e drammatici proprio nei confronti delle piccole imprese di gestione e sui dipendenti da esse impiegate che, pur non avendo il grado di flessibilità e "*riposizionamento*" proprio di grandi e complessi gruppi industriali come sono gli altri operatori del settore – concessionari, compagnie petrolifere e marchi della ristorazione – hanno tuttavia dovuto farsi carico e continuano tuttora a garantire quel pubblico servizio collegato al bene pubblico affidato in concessione (quale è il nastro autostradale), essenziale a garantire, tra l'altro, il diritto di rilevanza costituzionale alla mobilità dei cittadini.

In tale contesto, Eni – azienda ancora ampiamente partecipata dallo Stato e *leader* del mercato – sta operando in vigenza di Accordi collettivi scaduti, come detto, già da oltre quattro anni, continuando a sottrarsi all'obbligo che il legislatore ha più volte confermato nel corso degli ultimi 18 anni, da ultimo con il già citato Decreto Interministeriale Mit/Mise, di negoziare con le scriventi Federazioni l'adeguamento delle condizioni economico-normative che regolano i rapporti con i singoli gestori: mancata negoziazione che ha costretto i Gestori, per evitare licenziamenti collettivi e finanche fallimenti, ad intervenire sul prezzo al pubblico.

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA



Va considerato che la risposta dell'Eni non è stata quella di risolvere contrattualmente la problematica ma di aumentare, unilateralmente ed in maniera discriminatoria, il prezzo al pubblico oltre quello già fatto – in via difensiva – dai Gestori, tanto da provocare anche reazioni da parte di alcune concessionarie.

L'obbligo alla contrattazione, è bene chiarirlo, è stato introdotto nell'ambito dei numerosi provvedimenti assunti e finalizzati alla liberalizzazione del settore della distribuzione carburanti e all'apertura del mercato relativo, con lo scopo dichiarato di mitigare – attraverso la negoziazione assistita in sede collettiva – quella palese condizione di dipendenza economica, di cui alla legge 192/1998, estesa esplicitamente al rapporto tra compagnia petrolifera e gestore con l'art.17 della legge 27/2012.

Per altro verso, corre l'obbligo di ricordare come il Suo stesso Ministero, attraverso l'intervento diretto dell'allora Sottosegretario De Vincenti – ora Sottosegretario alla Presidenza del Consiglio – avesse già nell'estate del 2012 chiesto ed ottenuto formalmente da Unione Petrolifera, anche in nome e per conto di Eni, la riapertura del tavolo negoziale volto a definire l'Accordo collettivo "*di colore*" (cfr. Verbale Mise incontro del 27.7.2012).

Sarà utile ulteriormente precisare come le scriventi Federazioni hanno assicurato attivamente al negoziato il medesimo atteggiamento prudente e responsabile che, anche grazie alla condivisione di scelte difficile sul piano del sacrificio per la categoria, hanno portato a dicembre del 2014 alla sottoscrizione di un Accordo per la viabilità ordinaria.

Accordo che ha prodotto un risultato che Eni stessa definisce a distanza di tempo particolarmente positivo ed utile per i propri stessi interessi, dimostrando ulteriormente, se ce ne fosse bisogno, l'irragionevolezza dell'atteggiamento di chiusura e la piena responsabilità aziendale per la situazione attuale.

Tuttavia, l'appena illustrato comportamento di Eni ha prodotto e in via crescente produce un vero e proprio danno ingiusto non solo, come detto, alle imprese di gestione, ma anche sui consumatori in generale e sugli utenti autostradali più nel particolare.

Nei fatti il rifiuto opposto al rinnovo dell'Accordo collettivo ha consentito ad Eni di trasferire direttamente al consumatore l'onere economico che avrebbe dovuto affrontare ritornando al tavolo negoziale, costringendo i Gestori ad agire sulla leva del prezzo al pubblico per arginare le perdite causate appunto dal mancato rinnovo degli Accordi in effetto combinato con il dimezzamento medio delle vendite avvenuto nell'ultimo quadriennio. Anche per effetto di una politica di prezzi al pubblico che, nonostante i vincoli contenuti nei bandi di assegnazione dell'Affidamento, hanno segnato scostamenti – verso quelli praticati sulla viabilità ordinaria – di circa 200 €/Klt.

Solo per la cronaca, giova ricordare che il Gestore è costretto, attraverso l'utilizzo dell'obbligo di esclusiva, ad approvvigionarsi esclusivamente dal suo fornitore (nel caso di specie da eni) senza che abbia alcuna capacità di programmare la conduzione della sua impresa in quanto impedito da scelte commerciali, di pricing ed economiche della sua azienda che sono sottratte a qualsiasi negoziazione.

A ciò si aggiunga che l'azienda già dal 2012 – e, senza soluzione di continuità, fino ad oggi – ha introdotto una politica di prezzi (cosiddetti "*personalizzati*") che ha posizionato la propria rete autostradale ad un livello di prezzi sensibilmente più alto sia delle altre aree di servizio recanti marchi concorrenti, ma anche degli impianti a marchio Eni posti sulla interferente viabilità ordinaria.

Ma una tale politica ha prodotto anche ulteriori storture che, in un modo o nell'altro, sono state pagate dai Gestori e dai consumatori: è stato già al tempo denunciato documentalmente come tra un'area di servizio e l'altra sempre a marchio eni, sulla stessa tratta autostradale, lungo la medesima direttrice di marcia e a poche decine di chilometri di distanza una dall'altra, ci fossero già nel 2012 (vale a dire, in tempi non sospetti) fino a 14 centesimi di differenza al litro tra i prezzi della benzina consigliati da Eni.
Differenze del tutto ingiustificate, imposte arbitrariamente e che – vale la pena ripeterlo – hanno danneggiato ingiustamente

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

sia i Gestori che i consumatori.

Una situazione che, nell'attualità, ha subito persino ulteriori improvvise enfatizzazioni ed aumenti dei prezzi immotivati, nonostante i ripetuti richiami al rispetto dei basilari canoni di correttezza e buona fede, come testimoniamo le comunicazioni formali allegate alla presente.

A fronte di un contesto tanto compromesso, alle scriventi Federazioni non è stata lasciata altra possibilità che proclamare lo stato di agitazione e mobilitazione della categoria, con la conseguente dichiarazione di sciopero dei gestori delle aree di servizio autostradali a marchio Eni/Agip fissato per i giorni 12 e 13 aprile pv.

Confidando nel pronto intervento, che la situazione descritta richiede, del Ministero dello Sviluppo economico e nell'attivazione del tentativo di conciliazione sulle tematiche evidenziate, le scriventi Federazioni rimangono in attesa della convocazione sollecitata per gli urgenti e necessari approfondimenti.
Distinti saluti.

FAIB Autostrade – Il Presidente **Antonino LUCCHESI**

FEGICA CISL – Il Presidente **Roberto DI VINCENZO**

ANISA – Il Presidente **Stefano CANTARELLI**>>

*A seguito della presente comunicazione, l'azienda, a firma del Responsabile della Divisione, **Salvatore SARDO**, ha fatto seguire una propria versione, in cui ribadisce punto per punto le posizioni che hanno portato alla assunzione dei propri comportamenti, pur dichiarando* «per evitare qualunque strumentalizzazione» *[proprio così] di essere disponibile* «a riprendere anche nelle prossime settimane il negoziato per il rinnovo degli Accordi collettivi».

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

STORIE DAL «MERCATO» & PAROLE IN LIBERTÀ.....

— 22 marzo 2016



Cominciamo col dire che le aziende che operano ordinariamente sulla rete operano anche in extrarete, vendendo lo stesso prodotto anche su questo canale, che rappresenta – facciamo l'esempio di una primaria azienda nazionale – volumi di vendite che sono maggiori anche del 30 % rispetto ai volumi collocati in rete.

La quota di vendite di una primaria azienda in extrarete – pur raggiungendo tra il 25 ed il 30 % del totale – denota un rapporto tra capacità di lavorazione e penetrazione nel mercato che attesta della concorrenza del mercato dei prodotti finiti: in sostanza, la spinta a vendere prodotto comunque indirizzato al mercato, in tutti i suoi canali. Si aggiunga che vi sono, per dirla con un'espressione poco elegante, ma senz'altro efficace, «*più sederi che sedie*», ossia abbondanza di prodotto rispetto ai consumi, che si stanno allargando gli apporti di prodotti lavorati provenienti dall'estero – più convenienti in funzione di fattori del costo del lavoro, di vincoli ambientali, ecc., meno pesanti -, che si stanno diffondendo canali illegali.

Tutti fattori – legali od illegali che essi siano – che condizionano la concorrenza del prezzo dei prodotti finiti.

L'azienda colloca il proprio prodotto in extrarete con prezzo di cessione che vale un margine lordo medio grosso modo di 2-3 cent/litro sopra il cosiddetto Platt's [la quotazione sul mercato Mediterraneo di benzina e gasolio lavorati] a seconda del prodotto. Ma il Platt's è un indicatore non sempre attendibile, date le condizioni di mercato appena più sopra evidenziate; detto in altre parole circola prodotto a prezzi più convenienti ed anche inferiori alla quotazione Platt's.

Una parte tutt'altro che banale del prodotto ceduto generalmente [cioè al di là del nostro esempio aziendale] in extrarete ritorna sulla rete, ceduto alla grande distribuzione ed alle pompe bianche; una quota tutt'altro che banale se oggi – stando ad esempio a quanto afferma il **QUOTIDIANO ENERGIA** [18.03.3016] «*gli indipendenti (che in questo caso comprendono anche la Gdo) hanno una quota del 24,6%,* » [una quota, cioè, superiore di un decimo di punto percentuale a quella realizzata dal *market leader* **ENI** nel quarto trimestre 2015].

Aziende petrolifere ed altri operatori, in sintesi, lavorano su un mercato globale ed indifferenziato rispetto alla collocazione dei volumi, ma su un mercato distinto in canali differenziati quanto al prezzo. Nel caso delle aziende petrolifere, in particolare, esse fanno cioè concorrenza in extrarete alla propria stessa rete.

Infatti, la stessa azienda colloca beninteso il proprio prodotto anche nella propria rete, ma in questo caso con un margine lordo che vale, invece, grosso modo 11-12 cent/litro in modalità *self* e 18-19 cent/litro in modalità *servito*, senza ovviamente conteggiare il margine contrattuale concesso al gestore [parliamo, infatti, del prezzo di cessione, prima della rivendita finale al consumatore].

Che tale differenza sia da attribuire ai costi di rete non spiega tutto: la differenza – e che differenza! – di margine, e quindi di prezzo di cessione che lo genera [al di là di chi sostiene i costi di rete, la compagnia proprietaria o l'indipendente che ha realizzato l'investimento, e di quanti sono i costi di rete, fattori facilmente comprensibili], spiega che le compagnie perseguono, mantenendo il controllo di una rete nonché articolando diversamente il prezzo tra i canali, la ricerca di marginalità flessibili e possibilmente più premianti, nonostante i costi di rete da sopportare. Diversamente, sarebbe più conveniente senz'altro affidare l'intera rete a terzi che si assumano interamente gli oneri della rete ed il rischio di mercato dei prezzi. Scelta che pure è già stata fatta da alcuni marchi che hanno scelto di disertare la rete [una delle variabili di scenario future tra le più plausibili della distribuzione nazionale.

Ma vi sono connessi anche rischi concreti che frenano tale sbocco: dilatare eccessivamente i volumi ceduti in modalità da extrarete, significa dover sopportare una pressione competitiva del prezzo maggiore per tutti i volumi di vendita, rete ed extrarete.

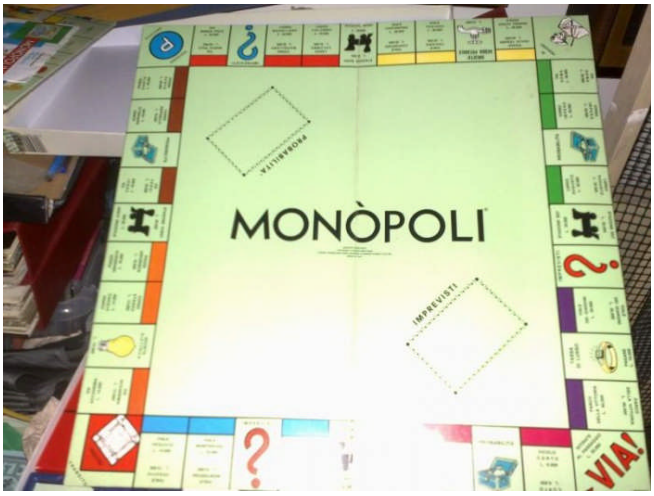
figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

Non è che in rete il controllo del prezzo sia scontato: abbondanza di prodotto, concorrenza prezzi del prodotto lavorato, concorrenza degli operatori che lo immettono sul mercato, generano più competitività per GDO e pompe bianche, che possono scegliere di acquistare tra maggiori opportunità di offerta e/o avendo maggiore potere contrattuale per via dei volumi trattati.

L'azienda che vende in extrarete prodotto che ritorna in rete, deve barcamenarsi tra l'opportunità di cercare margini medi se non più gratificanti almeno più flessibili, tra la necessità di difendersi dai prezzi dei concorrenti più aggressivi in rete, tra la necessità di ridurre margini per contrastare tale concorrenza dove essa è più incalzante e reperire risorse per farlo in altri segmenti.

Ciò spiega, ad esempio, la scelta del delta prezzo tra diverse modalità di servizio: marginare di più su una modalità che ha ancora uno «*zoccolo duro*» di affezionati [il *servito*] per migliorare i margini medi complessivi nel caso sia possibile, e quantomeno per generare risorse da destinare ad abbassare il prezzo in modalità *self* dove si tratta di difendere più strenuamente mercato.

Così accade, ad esempio, che con le risorse ottenute aumentando il margine sul *servito* nell'ordine di 3-4 cent/litro si possa ottenere una diminuzione di 2 cent/litro del delta prezzo in *self* rispetto ai *no-logo* o di qualcosa di meno rispetto alla concorrenza di altri marchi petroliferi – dipende dalla concorrenza, ovvero [come si è spiegato nel numero precedente di **FIGISC ANISA NEWS** – da quant'è la percentuale di impianti di rete che marcano prezzi più bassi rispetto a quelli dell'azienda che abbiamo preso come esempio.



Cosa che funziona sino a quando il rapporto tra le due modalità rimane gestibile. Perché è ovvio che se il delta prezzo sul servito diventa troppo alto quel prezzo diventa privo di *appeal* anche per lo «*zoccolo duro*» degli *aficionados* del *servito*, quindi i volumi venduti si contraggono, quindi ci sono meno risorse per limare i prezzi in *self*, quindi anche questi volumi si contraggono ed i risultati in termini di quote di mercato calano di alcuni decimi di punto [ad esempio, se si dovesse valutare cosa succede nel primo trimestre 2016 per una primaria azienda a seconda del corso dei prezzi (considerati in funzione del delta tra le due modalità, dal delta con i *no-logo* e la rete concorrente di marchio, si può ipotizzare fondata una flessione di tre decimi di punto, salvo errori & omissioni di alcuni (non di tutti) dei competitori, ma si vedrà a suo tempo].

Ma mettiamo pure che tutto funzioni, sia pure in equilibrio sulla lama del coltello.

L'azienda può considerarsi, se non soddisfatta, almeno paga di aver difeso mercato e di aver almeno quadrato i conti tra mettere e togliere, cioè di avere compensato in termini di margini.

Perché abbiamo raccontato tutta questa storiella che, in fin dei conti, ci parla pur sempre solo delle ordinarie vicissitudini in cui si dibattono le compagnie?

Ovviamente per parlare del gestore in questo ordinario marasma del «*mercato*».

L'azienda ha raggiunto, si diceva un momento fa, il suo faticoso e precario equilibrio: è un conto generale [la compagnia ragiona a sua scala, che è quella del gestore moltiplicata per migliaia di volte] e complessivo, che può anche – ma non è detto – quadrare.

Ma nel particolare, nel così detto «*micro-mercato*» non funziona esattamente allo stesso modo, quel che si quadra alla scala delle migliaia non si quadra a livello del singolo.

Perché, declinato sul concreto territoriale, l'azienda non sempre difende a sufficienza il mercato, spesso discrimina tra i prezzi di cessione tra impianto ed impianto, e ancora cede prodotto a prezzi sempre più bassi alla GDO o ai *no-logo*, generalmente alza eccessivamente il delta prezzo sul servito, ordinariamente cede il prodotto al gestore al prezzo di cessione più elevato salvo conguagli a valle tra i margini nelle diverse modalità, la relazione tra maggiori costi di gestione e volumi a maggior margine del gestore sulla «*scommessa*» del *servito* diventa insostenibile, e via dicendo. Non serve aggiungere altro, essendo fatti tristemente noti alla categoria.

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

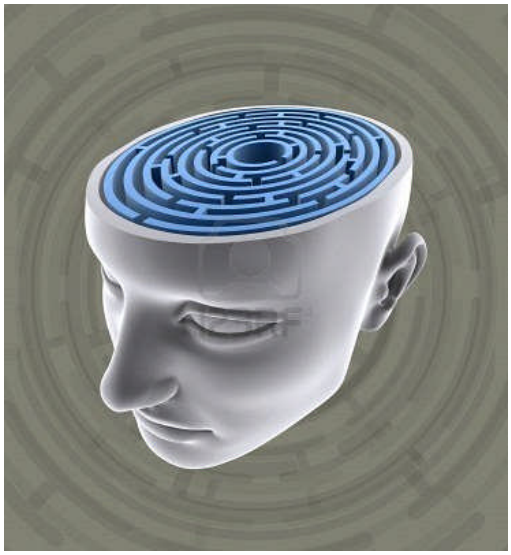
Il tutto, beninteso, per cercare di quadrare il conto generale dell'azienda, ma intanto il conto particolare del gestore si dissesta progressivamente.

E la «*centralità del gestore*» – un modo sindacalese per definire la sua permanenza sull'impianto, invece della sua espulsione – non è affatto un ripensamento virtuoso dell'una o dell'altra azienda rispetto alla corsa al *self* od al *ghost* che pure hanno caratterizzato la stagione degli anni da poco passati [e che tuttora caratterizza marchi primari che di questo hanno fatto l'unica scelta strutturale nella propria rete], ma solo l'occasionale coincidenza e funzionalità con una politica commerciale che, come già detto prima, si propone di sperimentare se «*marginare di più su una modalità che ha ancora uno* «zoccolo duro» *di affezionati [il* servito*] per migliorare i margini medi complessivi nel caso sia possibile, e quantomeno per generare risorse da destinare ad abbassare il prezzo in modalità* self *dove si tratta di difendere più strenuamente mercato*». Con tutte le variabili, le conseguenze che si vedono quotidianamente e che abbiamo per la *enne* volta sommariamente riepilogato. E con tutte le precarietà di una politica commerciale valida sino a che produce risultati accettabili per la parte che l'ha unilateralmente scelta, e che dall'altra, quella che la vive sulla propria pelle, è stata intravista tutto sommato come un'opportunità per resistere ancora o almeno come un «*male minore*» rispetto a tutto il peggio che si può vedere in giro.

Chi scrive è purtroppo certissimo che se raccontassimo queste cose, fuori da ogni ufficialità di ruolo e di fronte ad un bicchier di vino, ad esempio, ad un esponente dell'Antitrust o di una commissione europea che si occupi di concorrenza, ci sentiremmo rispondere che si tratta di storie di ordinario «*mercato*», spiacevoli, se vogliamo, per chi le subisce, ma tutto sommato sopportabili come un piccolo costo sociale in compenso del vantaggio generale per il consumatore e perfettamente in linea con la visione del diritto comunitario.

Se le andassimo a raccontare a qualche giudice, magari buttando anche lì qualcosa sugli accordi collettivi e sulle eque condizioni per competere nel marcato, ci risponderebbe che le leggi di settore sono piene di princìpi di «*persuasione morale*» e vuote di qualsiasi straccio di strumento che possa essere validamente usato nei confronti di chi non si lascia affatto persuadere né davvero né solo moralmente, e che, forse, questo non si è voluto fare perché sarebbe stato un modo surrettizio per regolare indirettamente il mercato.

Storie di ordinario «*mercato*», dunque.



Il «*mercato*» non è cosa astrattamente da giudicare, a seconda dei punti di vista, come od ottima o pessima. Il mercato è una possibilità aperta – da preferirsi ad una chiusa -, ma che 1) si misura dai risultati e dal conto complessivo dei costi e benefici, 2) deve avere delle regole compensative per chi vi opera in conseguenza del diverso potere economico che esprime.

Nel caso del nostro settore, limitandoci al «*piccolo*» mercato della distribuzione [senza addentrarci nel «*grande*» mercato del petrolio, con tutte le sue variabili finanziarie e geopolitiche] il metro del vantaggio generale [che, diciamo pure, si configura nel vantaggio del consumatore] è decisamente negativo, neppur dubbio, e se è vero che il mercato vero si è affacciato solo nel nuovo millennio, è pur vero che il vantaggio sui prezzi dato al consumatore dall'irrompere del mercato vero è stato mangiato dieci o venti volte dall'abuso della fiscalità sui carburanti e che, sull'altro piatto della bilancia, c'è il dissesto della rete, la perdita di valore degli assetti consolidati, il *default* della parte che sta in fondo alla filiera, con costi economici e sociali di tutto rilievo. Pochissimi o nulli vantaggi per molti, perdite rilevanti o totali per altri, non è un bilancio da iscrivere nel libro dei mercati virtuosi.

Questa storia – probabilmente l'ultima che racconterà chi scrive, esprimendo, beninteso, solamente il proprio modo di pensare ed assumendosi anche la responsabilità di quel che afferma – finisce con un breve ragionamento che riguarda direttamente il ruolo delle Organizzazioni di categoria.

Che si voglia esser sindacato o associazione, a seconda delle sensibilità della propria storia ed esperienza o della sigla, lo scopo è sostanzialmente quello di essere utili a chi si spera o si

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

pretende di rappresentare.

In altre chiare parole, di fronte ad una situazione di questo settore e di questo mercato [che ci piaccia o meno tale termine] tanto radicalmente cambiata e assai improbabilmente emendabile, ci si può rifugiare in granitiche certezze, che però si sgretolano ogni giorno, ci si può ancora affidare a strumenti che andavano bene in un tempo che fu e che non è più [quasi ogni cosa ha il suo tempo], o magari si deve cercare di cambiare la pelle e la testa e trovare ancora un modo di essere utili a qualcuno.

Quando si discuteva «*di chi doveva essere il prezzo*» [cose ormai di tanti anni fa] si scelse di trovare una situazione di compromesso [codificata negli accordi che sono stati stipulati a partire dalla fine della contrattazione collettiva, affossata dall'Antitrust sul finire degli anni '90 (dell'altro secolo)] che non avviasse una «*guerra dei prezzi tra poveri*». Finì che la guerra tra poveri venne appiccata proprio dalle aziende, con le diverse modalità di servizio, le iperselfizzazioni, e tutte le diverse perversioni che si sono viste nel tempo. Quando si inchiodò il comodato più esclusiva nelle leggi, lo si fece per evitare le gestioni dirette [e già due anni fa un buon quinto della rete di marchio era a gestione praticamente diretta e, comunque, di fronte al fornitore in esclusiva che fa la concorrenza al suo stesso impianto in rete, l'unica residuale autonomia del gestore sarebbe l'*overprice* codificato negli accordi, strettamente delimitato, peraltro, e praticamente inservibile – visto il livello dei prezzi concorrenti -, il margine pro-litro è diventato la vera camicia di forza dal momento che gli erogati scarsi non garantiscono una remuneratività comunque il margine si coniughi]. La possibilità di nuovi contratti è rimasta una previsione appesa al filo delle leggi di liberalizzazione, un filo spezzato di cui nessuno più parla a voce alta, e neppure bassa.

Di tutte queste scelte, che non sono certo state errori, ma la ragionevole risposta alle minacce del momento [ogni scelta è figlia del tempo, delle circostanze, e dei pericoli immediati che si vedono attorno], è però stata fatta nel concreto – bisogna prenderne atto – piazza pulita, esse non hanno resistito al cambiamento.



Oggi serve flessibilità contrattuale, serve tagliare alcuni nodi che stringono come in un cappio fatale il gestore, serve una diversa valorizzazione dei fattori del servizio finale di distribuzione che non possono essere più legati al nesso indissolubile erogato-margine, serve maturare e produrre strumenti anche con una reale crescita del tasso tecnico, per accompagnare l'entrata, il sostegno, l'uscita delle gestioni – comunque siano declinate nelle più diverse figure contrattuali – dal settore, serve aprirsi ad uno spettro associativo che colga l'evoluzione del settore e la rappresentanza di interessi e ruoli anche diversi da quelli tradizionalmente codificati. Serve, in sintesi, un sindacato o un'associazione che abbia un senso, in questo mercato come esso è e non come si vorrebbe che fosse o si rimpiange che non sia più, e, per inciso, non può più essere quello che, di fronte alla realtà, si limita a rispolverare e recitare vecchie formule che pochi ormai sono in grado di decifrare e che rischiano di avere solo un valore testimoniale.

Ma per questo, se si vuole ancora essere davvero utili, e non già di testimonianza inefficace od addirittura di freno, alla nostra gente ed a quella che ci sarà ancora e sempre anche in fondo a questa filiera, serve in primo luogo cambiare il modo di ragionare e di relazionarsi con gli altri, quelli che sono accanto, quelli che sono contro, e infine quelli che stanno a guardare o non guardano neppure più. Con coraggio e onestà intellettuale.

[**G.M.**]