

AUTOSTRADE: SCIOPERO NAZIONALE A SETTEMBRE



Comunicato congiunto ANISA FAIB FEGICA del 25 luglio 2016
CONCESSIONI AUTOSTRADALI. RISTRUTTURAZIONE
DELLA RETE DELLE AREE DI SERVIZIO A RISCHIO....

IN QUESTO NUMERO

ULISSE: IL COMODATO VADA IN PENSIONE !

Nel suo viaggio per le reti
europee ed italiane,
Ulisse alias Riccardo
PIUNTI, ricompare
ancora una volta sulla
STAFFETTA
QUOTIDIANA...

MERCATO, RETE, CONTRATTI, SINDACATO & VIA DICENDO...

AVVERTENZA: Il
seguente contributo,
«ospitato» in questo
numero, riflette
esclusivamente l'opinione
del suo estensore e non
necessariamente, né in
tutto...

FIGISC ANISA NEWS N. 18/2016

SOMMARIO

AUTOSTRADE: SCIOPERO NAZIONALE A SETTEMBRE

25 luglio 2016

ULISSE: IL COMODATO VADA IN PENSIONE !

25 luglio 2016

MERCATO, RETE, CONTRATTI, SINDACATO & VIA DICENDO...

25 luglio 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

AUTOSTRADE: SCIOPERO NAZIONALE A SETTEMBRE

— 25 luglio 2016



Comunicato congiunto ANISA FAIB FEGICA del 25 luglio 2016

**CONCESSIONI AUTOSTRADALI.
RISTRUTTURAZIONE DELLA RETE DELLE AREE DI
SERVIZIO A RISCHIO.**

**GESTIONE IMPRESCRUTABILE DEI BANDI DI
GARA, VIOLAZIONI DELLE NORME,
COMPORTAMENTI DISINVOLTI DI AFFIDATARI
VECCHI E NUOVI RESTITUISCONO AL PAESE UNA
RETE CON PREZZI ANCORA PIU' ALTI E SERVIZIO
PEGGIORE.**

**LE ORGANIZZAZIONI DEI GESTORI PROCLAMANO
LO SCIOPERO NAZIONALE PER IL 20 E 21
SETTEMBRE E ANNUNCIANO CHE SI OPPORRANO
AI PASSAGGI DI MARCHIO.**

Le aree di servizio autostradali saranno chiuse per 48 ore giorni 20 e 21 settembre prossimi a causa dello sciopero generale proclamato dalle Organizzazioni di categoria – **FAIB CONFESERCENTI, FEGICA CISL e ANISA CONFCOMMERCIO** – al termine dell'Assemblea nazionale unitaria dei gestori delle aree di servizio autostradali tenuta lo scorso 21 luglio a Roma.

La decisione – si legge in una nota congiunta delle tre Federazioni – è motivata dall'allarme ingenerato da una gestione di fatto opaca ed inaccessibile a qualsiasi tipo di comprensione delle oltre 200 gare che pure riguardano un bene

in concessione pubblica e che stanno interessando altrettante aree di servizio, vale a dire il 50% della rete.

È per questa ragione che l'Assemblea nazionale ha inteso formalizzare – attraverso la predisposizione di una specifica comunicazione diretta ai Ministeri delle Infrastrutture e dello sviluppo economico, oltreché all'associazione dei concessionari, AISCAT – anche l'annuncio che i gestori impediranno, anche fisicamente, il concreto compiersi di ogni risultato comunque emergente a valle delle gare (passaggi di marchio tra affidatari, rilascio delle aree, ecc.), ove non dovessero essere fornite adeguate, tangibili e trasparenti garanzie del pieno rispetto dell'intero quadro normativo vigente posto a tutela del bene pubblico, degli utenti e delle piccole imprese di gestione.

In particolare – prosegue la nota sindacale – il quadro che si va delineando è in palese contrasto con il Decreto Interministeriale del 7.8.2015 volto ad intervenire sulla rete distributiva autostradale e sulle procedure di gare destinate all'assegnazione delle aree, allo scopo di restituire economicità ed efficienza alla rete, reintegrare il necessario livello qualitativo proprio del pubblico servizio offerto (distribuzione carburanti e ristorazione) che nel tempo è stato colpevolmente sacrificato, contenere i prezzi del medesimo servizio sostanzialmente fuori controllo da alcuni anni a questa parte.

A ciò si aggiunge, nello specifico delle piccole imprese di gestione, l'emergere di una serie di comportamenti, più o meno appalesati, di alcuni tra i vecchi e i nuovi affidatari che, proprio grazie alla mancata trasparenza delle procedure di gara predisposte dai concessionari e dei varchi che tali procedure lasciano, hanno l'evidente obiettivo di stravolgere nel proprio particolare interesse e vanificare sia le intenzioni che il contenuto (continuità di gestione, rapporti contrattuali, contrattazione collettiva, attività *non oil, self service pre pay*, indennizzo gestori in uscita) del Decreto che il MIT ed il MISE avevano predisposto meno di un anno fa, dando il via alla ristrutturazione della rete.

Proprio ai Ministeri – conclude la nota di **FAIB, FEGICA ed ANISA** – rivolgono il loro pressante invito affinché assumano risolutivamente le iniziative tipiche delle loro prerogative in materia e assicurino il reintegrarsi del pieno rispetto della normativa vigente, scongiurando con ciò anche l'avviarsi di una lunga stagione di conflittualità a cui, a condizioni date, i gestori sarebbero costretti.

ULISSE: IL COMODATO VADA IN PENSIONE !

— 25 luglio 2016



*Nel suo viaggio per le reti europee ed italiane, **Ulisse alias Riccardo PIUNTI**, ricompare ancora una volta sulla **STAFFETTA QUOTIDIANA** di venerdì 22 luglio, con un titolo che è già un programma in sé: «**Rete carburanti, perché è ora di mandare in pensione il comodato**»*

Vediamo [per g.c.] quale è il suo esatto pensiero in merito:

<< Nel suo *tour* di comparazione fra Italia ed Europa, alla ricerca della via per rendere possibile ricondurre la prima [l'Italia] nella seconda [l'Europa], il nostro Ulisse ha già cercato di percorrere tutte le strade, in altre parole di analizzare tutti gli aspetti delle differenze esistenti fra le due differenti realtà. Orbene, in ognuna di queste strade, larghe o strette, tortuose come lo Stelvio o diritte come l'Appia antica, ha finito sempre per inciampare nello stesso sasso in mezzo alla via, nello stesso ostacolo normativo e comportamentale, il Comodato; in breve si tratta quella forma contrattuale che lega Compagnia e Gestore, imponendo alla prima di cedere la Stazione-oil in uso gratuito e vendere il carburante al gestore, il quale, a sua volta, lo rivende al consumatore, impegnandosi, peraltro, all'acquisto in esclusiva dalla compagnia stessa.

Della necessità di mettere mano al Comodato, nel mondo Italiano dei carburanti, si parla da anni, quanto meno dagli oltre venti anni trascorsi dopo la liberalizzazione definitiva dei prezzi nel 1994 [con i vari passi precedenti]. È una storia un poco simile a quella delle riforme costituzionali, delle quali si parla da decenni con commissioni, dichiarazioni, programmi...

Vale tuttavia la pena fare un salto all'indietro nel tempo a ricordare quale fosse il contesto del settore, dal punto di vista strutturale e commerciale, quando il Comodato regnava indiscusso e senza oppositori. Per non andare troppo indietro, viaggiamo nel tempo all'inizio degli anni '80, quando il nostro Ulisse iniziò a lavorare nel settore.

[Nota: a questo punto del discorso, Ulisse fa una serie di grafici che rappresentano: a) la struttura della rete distributiva nel 1980 e nel 2014; b) l'evoluzione delle vendite di benzina e gasolio sulla rete nello stesso periodo; c) l'erogato medio delle stazioni, d) la situazione del parco circolante]

I dati quantitativi in sé indicano un cambiamento importante nel senso di crescita del mercato (parco circolante +97%, consumi +26%); d'altro canto va segnalato come il numero delle "vere" stazioni di servizio sia passato dal 19% del totale al 45% circa di oggi, mentre il numero complessivo dei punti vendita [grandi e piccoli] si è andato, nel contempo, praticamente dimezzando. In altri termini, in quel periodo, il numero delle stazioni ha cominciato a scendere in modo significativo, "falcidiando" chioschi e punti isolati [i veri figli legittimi del comodato] e riducendone il numero dell'82% [vuoi con chiusure o rifacimenti]. La "vecchia rete" era quindi in gran parte una rete d'impiantini stradali, con i due erogatori sul marciapiede, gestita da un gestore che normalmente se ne occupava da solo o con il supporto della famiglia.

Come incideva il Comodato nella vita di questo gestore? Il fatto di acquistare e rivendere la benzina cosa implicava per lui e per le Oil Company?



Il gestore. Effettivamente, nel 1980, doveva comprare la benzina [con il conseguente impegno finanziario] seppure con una capacità delle cisterne e con volumi di scarico molto ridotti; all'epoca il famoso "Drop" degli studi logistici degli anni '80 e '90 [quello che poi dovrà essere aumentato a tutti i costi] era ancora in fase di studio e gli scarichi non erano ottimizzati, ma adattati al bisogno. Quindi, anche l'impegno finanziario era relativamente contenuto. Tuttavia il gestore:

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETARIA NAZIONALE FIGISC ANISA

– non aveva il problema delle frequenti oscillazioni di valore della merce [i prezzi CIP di allora cambiavano con frequenza plurimensile e certo non potenzialmente giornaliera come oggi fanno i prezzi liberi];

– peraltro le oscillazioni erano di ampiezza limitata e ben prevedibili nel tempo; il meccanismo del *pricing* era pilotato, monoliticamente, dal CIP e nessun tipo di competizione o variazione era possibile.

Inoltre, il gestore:

– non doveva occuparsi della competizione nei prezzi, né di *over* o *underpricing*, sconti o promozioni o altre dinamiche legate ai prezzi;

– non doveva svolgere altre attività [il *non-oil*] o magari in coerenza gestiva soltanto un garage o gommista;

– i flussi di approvvigionamento erano univoci e stabili e, di fatto, non lo riguardavano.

In conclusione, se da un lato doveva sì comprare e rivendere il carburante, in realtà svolgeva un semplice servizio da commissionario, pur con un contratto completamente diverso. Anche il tema dei cali, che pure lo coinvolgeva, era di momento contenuto: gli approvvigionamenti provenivano in gran parte da depositi Nazionali alimentati periodicamente dai grandi SIF, secondo una modalità logistica che le successive ottimizzazioni hanno eliminato; i primi, svolgendo un ruolo di cuscinetto, garantivano temperature contenute e stabili alla consegna.

Le compagnie. Le *Oil Company*, da parte loro, non sentivano certo il bisogno di investire in stazioni di piccola taglia, mentre il problema era di ridurre il numero; il *non-oil* era ancora una “*diceria*” su quanto avveniva all'estero, il prezzo era un problema di negoziazione col governo per ottenere incrementi delle voci di costo e, poi, miglioramenti sulla metodologia di confronto con l'Europa. Anche le tecnologie di controllo a distanza, l'informatica distribuita, non offrivano, all'epoca, alcuno spunto utile per cercare di colmare il *gap* di continuità fra Compagnia e Gestore, anche perché praticamente non esistevano. Ricordo che i primi computer da tavolo M20 Olivetti apparvero sulle scrivanie dei più giovani e aperti impiegati nei primi anni '80 con in dote il *Multiplan* (il padre di *Excel*) mentre gli unici telefoni mobili erano quelli fissi nelle auto di gran lusso. Insomma, non esisteva alcuna esigenza di intervenire sul Comodato perché non era di ostacolo, da un lato, e, dall'altro, riduceva i rischi potenziali in un sistema altamente distribuito che era altrettanto poco controllabile a distanza.



La liberalizzazione. La liberalizzazione dei prezzi [avviata nel '91 e attuata fra il '93 e il '94] portò scompiglio in tutto questo sistema. Infatti le Compagnie cominciarono a cercare modalità di gestione dei prezzi, iniziando le prime differenziazioni e, quindi, diversificazioni in base alla qualità prodotti, ai costi logistici di rifornimento, avviando regionalizzazioni dei prezzi in funzione della catena logistica nonché i piccoli primi assaggi di competizione. Dall'altro lato, si cominciò a porre, anche a livello di Autorità di controllo, il tema di intervenire per evitare che la liberalizzazione [almeno queste erano le buone intenzioni] si trasformasse in cartello. Avendo dinnanzi un sistema basato sul comodato, si iniziò a ragionare su come ottenere che i gestori si comportassero in modo indipendente dalle Compagnie e molti dei loro sforzi, a cominciare dal provvedimento di condanna delle Compagnie per parallelismo nelle politiche di *pricing*, erano indirizzati a garantire che questo anello della catena fosse ben oliato dal punto di vista della competizione. Paradossalmente si era dimenticato che l'Europa funzionava diversamente, che in Europa il *pricing* era in mano alle Compagnie perché il gestore, per i carburanti, svolgeva un servizio e non era un *trader* intermedio.

L'Autorità argomentò a lungo sugli sconti che il gestore avrebbe dovuto fare rispetto al prezzo consigliato [vedi provvedimento Antitrust del 2000], argomentò come il fatto che il gestore non facesse sconti rispetto al prezzo consigliato fosse causato da un presunto cartello delle *Oil Company*. Insomma dissertarono di un sistema tutto teorico ma non indicarono quella che pur era a portata di mano, la pratica via Europea al rapporto gestore-compagnia. Ricordiamoci come tutti i ragionamenti allora fatti dalla Autorità nel provvedimento di condanna del 2000 si concentravano sull'*underpricing* che i gestori avrebbero dovuto fare rispetto al prezzo consigliato; vediamo oggi, invece, come le cose siano andate in modo diverso e il tema oggi sia, se del caso, l'*overpricing* [“*nostra indiscussa prerogativa*”, secondo alcuni gestori oggi nei loro forum]; pensiamo quindi come tutte quelle riflessioni allora condotte possano oggi apparire stridenti sia

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

con i fatti sia a confronto con il funzionamento della normale competizione in Europa che ha lasciato, senza compromettere la concorrenza, il prezzo in mano ai proprietari delle stazioni.

Veniamo ora ai nostri tempi e vediamo come, al contrario, il Comodato sia divenuto d'impaccio per una moderna gestione della catena del valore.



Il gestore. La finanza del gestore è duramente colpita da un lato dal costo di una grande cisterna da riempire; gli scarichi tendono a essere il massimo possibile o, comunque, a frequenza fissa, implicando difficoltà nella gestione della cassa di una piccola impresa come quella del Gestore. Peraltro i rischi sul valore della merce sono diventati enormi; da un giorno all'altro, siamo abituati, si possono avere oscillazioni anche di 30 \$ per tonnellata [2 centesimi al litro] che, su una cisterna da 50.000 litri, assommano a 1.000 €, così, in un lampo, fra un tramonto e un'alba. Del resto oramai tutti ben sanno come l'evoluzione del *trading*, il fatto che ogni carico fisico di prodotto o greggio sia moltiplicato per 100 nel mercato *paper*, hanno portato a un mercato sensibilissimo e, francamente, alquanto isterico. Lo sanno anche quei gestori più sofisticati che si interrogano sul *trend* del mercato internazionale financo prima di accettare la consegna del trasportatore della loro *Oil Company*. I cali, anche per le maggiori temperature di consegna a seguito dell'accorciamento della catena logistica, sono uno stabile punto di frizione con la Compagnia. La diffusione delle *fuel card* incrementa incroci finanziari e le pendenze nel rapporto contrattuale [basta ricordare quale sia il meccanismo formale in questo caso: la

Compagnia, al momento della erogazione, riacquista il prodotto dal gestore con il quale quindi apre una partita "anomala" di senso inverso a quello naturale...]. Il *pricing*, al di là della pratica abbastanza normale di *overpricing*, è comunque un tema di attenzione e, direi, anche impegno per il gestore. Campagne promozionali, buoni sconto, *gadget*... tutto finisce per creare ulteriori partite aperte con la Compagnia. E conflittualità.

La compagnia.

– la *Oil Company* potrebbe incrementare la efficienza del sistema di trasporto usando le cisterne della stazione, sorvegliate a distanza, come proprie [peraltro lo sono], lasciando spazio alla ottimizzazione del trasporto [e al controllo della regolarità degli scarichi]... ma non può;

– vorrebbe controllare direttamente il *pricing* senza l'anello di trasmissione del gestore che, come mostrato in precedenza, potrebbe seguire politiche diverse e potenzialmente negative per l'insieme, proprio perché viste da un solo punto di vista... ma non può;

– potrebbe pilotare a distanza in modo automatico le variazioni di prezzo con frequenza elevata, anche più volte al giorno, a seguire passo passo concorrenza e flussi di traffico... ma non può;

– potrebbe creare una migliore contrattualistica per separare *oil* e *non oil*, cercando poi di ricomporli assieme con una politica globale di *budget* di stazione e con l'integrazione informativa... ma non può.

Bene, siamo alla fine di questa descrizione d'impacci e vincoli, di questa lunga serie di condizionali tutti in qualche modo connessi o derivanti dal Comodato; questi non ne ha colpa. Quando ha iniziato la sua pur brillante carriera era forse la migliore delle soluzioni possibili.

Poi è arrivata l'informatica distribuita ma integrata, le telecomunicazioni e i telecontrolli, le Stazioni moderne, i bar, la logistica moderna con i suoi parametri di efficienza da rispettare, il mercato "un po' isterico del trading", il *pricing* libero, locale e stazione per stazione, insomma...il nostro mondo, nel quale "il vecchio Comodato" è come un anziano generale di cavalleria che va alla guerra con i droni; per lui, crediamo, è oramai giunta l'ora della pensione.>>>

MERCATO, RETE, CONTRATTI, SINDACATO & VIA DICENDO...

— 25 luglio 2016



AVVERTENZA: *Il seguente contributo, «ospitato» in questo numero, riflette esclusivamente l'opinione del suo estensore e non necessariamente, né in tutto né in parte, o proprio per nulla affatto, quella di FIGISC.*

<<L'articolo di **Ulisse-Riccardo Piuanti** sul «pensionamento» del comodato offre lo spunto per una riflessione a tutto campo – riflessione non richiesta, e quindi discutibile, azzardata, ecc. – sul mercato, la rete, i contratti, il ruolo del sindacato, ecc.

Intanto – non a caso, forse -. l'uscita sul pensionamento del comodato esce nel momento in cui si avvia un confronto, ancora alle prime battute, tra Unione Petrolifera e le Organizzazioni dei gestori sul contratto di commissione. Poi, per capire il senso delle aspettative da quella parte del tavolo, sembra sufficiente scorrere la parte dell'articolo in cui si parla di tutte le cose che «la Oil Company potrebbe...ma non può»...proprio a causa della permanenza del comodato. Aggiungiamoci anche le notizie sulla «disponibilità di prodotti petroliferi in area Adriatico a prezzi di «meno 15»», a chiosa delle quali **Figisc Anisa News** rilevava che «i gestori delle major devono normalmente acquistare in regime di esclusiva prodotto a Platt's da +9,8 a +11,4 cent/litro in modalità self e da +17,2 a +18,5 in modalità servito [valori medi del 2016]: Platt's meno 15 significa un delta di +25/26 cent/litro per il self e di +32/33 per il servito, e prima ancora di marginare da parte del gestore un solo millesimo!», e c'è sufficiente carne al fuoco.

Mercato

Certo esiste l'illegalità diffusa e rilevante che intossica il mercato, creando un «effetto domino» che si esprime essenzialmente nella devastazione della credibilità dei rapporti

e del prezzo, in cui «...rapporti di fornitura decennali [sono] interrotti improvvisamente, spesso per inseguire il millesimo di differenza, al costo di comprometersi con operatori non qualificati, nel migliore dei casi. Tanto che, a parte la distruzione di valore, quello che sembra più pesare sul settore è lo sfilacciarsi della fiducia reciproca [citazione da **Staffetta Petrolifera**]». ma illegalità a parte il mercato «legale» sarebbe forse «lineare»?

La risposta è no, non è affatto «lineare».

Processi connessi ad una imperfetta integrazione e, all'opposto, ad una micidiale disgregazione geopolitica, *oversupply* dei prodotti, fino ai traffici di entità criminali [ISIS], assenza di politiche protezionistiche hanno «bucato» i mercati regionali del mondo, né ad un tanto si può facilmente porre rimedio con la reintroduzione di barriere che, se possono avere ancora un senso di fronte all'invasione del mercato da parte di produttori o che hanno vantaggi competitivi sul piano dei fattori di produzione e/o dei vincoli ambientali, sono semplicemente improponibili, ad esempio, per quel che si movimenta dentro i confini fisici dell'Unione Europea [e, per inciso, la medesima dovrebbe decidere all'unanimità qualunque di queste misure esterne od interne che siano]. Per non parlare poi, calandosi sul piano strettamente locale ed alla fine del circuito distributivo, di misure di sorveglianza del prezzo finale [chi mai scriverà in una norma, ad esempio, che «il prezzo non può essere più basso di ____ », specie laddove il *politically correct* è fortemente antagonista dei combustibili fossili e laddove si tende ad abusare del prelievo fiscale sui carburanti?].

Nè questa «non linearità» del mercato è qualcosa di congiunturale e reversibile.

Scendendo al mercato locale, anche nel nostro paese le *Oil Company* non sono più le monopoliste uniche del mercato. In un contesto cambiato, esse sono impegnate in un gioco sempre più complesso in tutte le direzioni, anche apparentemente contraddittorie, praticabili, ossia si riservano tutte le flessibilità del momento: a) controllare fin dove possibile le pressioni competitive nel canale extrarete dove esiste il più alto grado di concorrenza; b) gestire, con un compulsivo controllo del prezzo, una problematica concorrenza interdipendente tra rete ed extrarete; c) terziarizzare, se possibile con il massimo profitto, in parte o in tutto gli *asset* di rete – peraltro interamente ammortizzati per le componenti materiali e fortemente svalutati in termini di avviamento a causa della perdita di ingenti quote di mercato -, con tecniche o di collocazione in blocco o di «spacchettamento», d) giocare la carta della progressiva automazione della rete quale mezzo di controllo esclusivo, o comunque succedaneo, della

competizione dei prezzi per il mantenimento delle quote di mercato in rete, e via scorrendo.... Tranne qualche eccezione [ad esempio, l'ancor parziale, ma significativo, modello «grossista»], tutto lo spettacolo del giocoliere rimane in moto sebbene il moto delle palle da far ruotare diventi sempre maggiormente instabile. Gli esiti della vicenda sono decisamente incerti, ma è plausibile che, fra i possibili, il modello di terzizzazione progressiva finisca nel tempo per affermarsi come prevalente, ancorché non esclusivo. Non sarà facile perseverare all'infinito, senza gravi errori, nel controllo compulsivo del prezzo finale e/o del mantenimento a tutti i costi della rete fisica in una ormai strutturale e prolungata fase di marginalità declinanti.



[Un'evoluzione auspicabile – ma solo una, fra le tante possibili, per quanto discutibile ed azzardata e non certo solo univoca (non esiste un modello unico) –, potrebbe essere rappresentata da un progressivo riassetto verso un modello misto rivenditori/immobiliaristi: locazione d'azienda dei punti vendita, conversione diffusa dei gestori [nel termine più ampio di tale definizione e non in quello restrittivo in cui essa è codificata oggi] in *tenants*, fornitura in esclusiva del prodotto a prezzo di extrarete.

Maggiormente funzionale ad un mercato in progressiva evoluzione *post* monopolista, nonché ad un marcato contenimento dei costi di sistema e ad un parziale allentamento delle loro influenza sul prezzo finale alla rete, senza il difetto di dover riprodurre in scala minore [lo «spacchettamento»] il vecchio modello, comporta tuttavia il limite, rispetto alla vocazione «totalitaria» di una *Oil Company*, che la perdita del controllo del prezzo in rete aumenti la dipendenza dal prezzo in extrarete, in cui sono più forti le pressioni competitive, e che, alla lunga, i prodotti e la rete diventino «generalisti», anonimi, ed i brand petroliferi un logo sulla fattura di un fornitore e basta, insomma, una versione ridimensionata del ruolo avuto finora specie in Italia, ma per nulla incompatibile con il ruolo strategico (che non è solo «totalitaria») di una *Oil Company*. Ma è solo una ipotesi.]

Non è semplice capire come andrà: la complessità della situazione è tale che tutto è in movimento e nel massimo della «confusione flessibile», il che suggerisce – soprattutto alla parte della filiera che rappresenta i gestori – come sia poco saggio pensare a soluzioni uniche che possano, ancora una volta, sembrare semplici e soprattutto durevoli nel tempo, solo perché qualche segnale sembra suggerire la speranza che le *Oil Company*, o alcune di esse, stiano scegliendo una strada precisa.

Rete

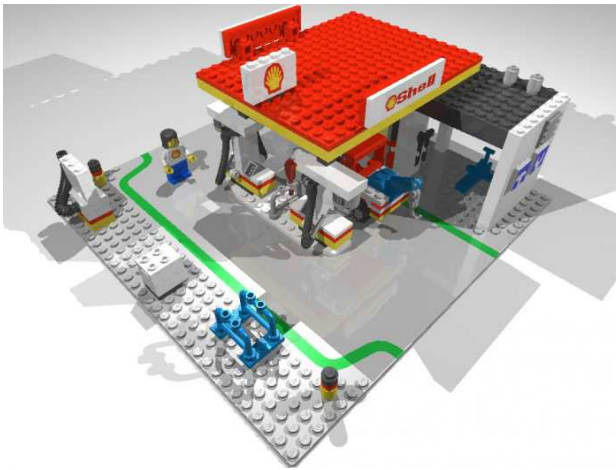
Così come non è semplice ragionare su un sistema di rete – che, sia chiaro, non è questione distinta dal mercato –, magari non solo limitandosi a riproporre l'abusata questione della «quantità» di impianti. Di fatto, su tale argomento – ristrutturazione numerica incompiuta che si trascina sin dal 1978 [più di una generazione] a parte – anche i modelli che si sono inseguiti finora sono stati modelli più «ideologici» che di «flessibilità». Il presupposto, rivelatosi a data di scadenza, della predeterminazione di un mercato «perfetto» e non suscettibile di grandi cambiamenti [tranne forse una partita a due, tra compagnie e grande distribuzione, rivelatasi tutto sommato limitata sul piano dei numeri e risolta con un *appeasement* pari e patto più sul piano di accordi sul prezzo di fornitura del prodotto che altro] ha semmai accentuato il modello di rete «oilcentrico» di cui ci parla **Ulisse-Riccardo Pianti** [se ne è parlato ampiamente nel n. 17/2016 di **Figisc Anisa News**], che poggia sul concetto del controllo del mercato e del prezzo e di tutte le articolazioni della marginalità lungo la filiera distributiva, gestori – nel termine più stretto della definizione – compresi.... In questo modo si è sradicata parte della rete, ritenuta marginale ed antimoderna, collegata ad attività di servizi «native» [cioè autonome dal rapporto con il fornitore *oil*] che costituivano profittabilità *non oil* prevalenti agli operatori finali [si chiamino come si vuole...], non si è implementato un *non oil* significativo nella rete portante, che non fosse basato su almeno due fraintendimenti: a) da una parte che bastasse sovrapporre al punto vendita, a canoni speculativi, non già un *know how* [e non solo un *format*] del *non oil*, quanto una serie di contratti con fornitori imposti, dimostrando, da un lato, che essere *Oil Company* non significa affatto essere, ad esempio, automaticamente esperti nel *food and beverage* o altro, b) dall'altro lato, che si possa automaticamente diventare, per diritto, da benzinai anche baristi esperti, sempre per fare un esempio.

A queste cose, la «rete perfetta nel mercato perfetto», hanno creduto tutti, ivi comprese le Organizzazioni di categoria che hanno inteso tale modello di rete [ancorché ristrutturata sul piano dei numeri per riversare erogati marginali a rimpolpare quelli della rete «portante»] come funzionale al complesso di fattori «attribuzione del prezzo finale al gestore», più «margine pro-litro erogato» più «contratto di comodato e fornitura», in una «oilcentricità» tanto intrinseca quanto inflessibile [= non flessibile]. E la dipendenza esclusiva

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

dall'oil, per inciso, non sembra essere stata assolutamente scalfita dall'irrompere sulla scena delle «pompe bianche», anch'esse ed ancor più, «benzinocentriche», con il vantaggio di avere accesso ad un mercato aperto e di avere flessibilità sui costi di scala. Per non parlare della notevole capriola concettuale delle compagnie petrolifere che, dopo la stagione della «rete portante», sono passate alla santificazione del ghost... che più «oilcentrico» di così non si può. E comunque, tutto ciò ha solo accentuato la dipendenza di tutti – compagnie e gestori – dalla sola marginalità derivante dall'oil, proprio in una fase in cui questa cominciava a declinare ed infine è definitivamente declinata.



Per cui, tutto sommato e per dirla tutta, diventa accessorio che il decreto concorrenza [che contiene la razionalizzazione della rete, già da tempo faticosamente concertata dal settore] sia approvato «entro l'estate» o, come infine è appurato, «dopo le ferie». Forse tutta la cosa è non solo certamente vecchia temporalmente, ma perfino scarsamente attuale da un punto di vista concettuale ed in prospettiva futura. Ed infine, ci si passi una boutade paradossale: più che di «meno impianti», forse si tratta anche di «meno gestori», con ciò intendendo esattamente meno imprese che debbano far dipendere la propria sostenibilità economica da un solo impianto.

Sindacato

E, riallacciandoci con il passaggio sopra riportato parlando del nesso rete-prezzo al gestore-margine pro-litro erogato-comodato, qualcosa – sempre non richiesta, s'intende! – bisognerà pur dire anche sul ruolo, certo difficile, delle rappresentanze di categoria.

La speranza di avere raggiunto, con grandissima fatica, alcune «certezze sindacali» ha per molti anni confuso l'esatta percezione dell'importanza del mercato, della sua influenza sul prezzo in generale e delle relazioni all'interno della filiera in particolare. Per molto tempo, infatti, si è coltivata e diffusa la convinzione che si potesse contrattare, di tempo in tempo, un margine tutto sommato accettabile e che la ristrutturazione

della rete avrebbe consentito di mantenere gli erogati redistribuendo più razionalmente il mercato: in sintesi, si è così congelato, anche mentalmente, il problema della competitività naturale nel mercato [come in qualunque attività commerciale], in un sistema quasi «garantito» dal tessuto della tutela sindacale che prevedeva un trattamento eguale per tutti, un margine identico, un contratto identico, ecc...[come la divisa unica dei cinesi ai tempi del Grande Timoniere]. Ciò avrebbe mantenuto la solidarietà, creato lo «spirito di corpo», rafforzato la necessità stessa e l'autorevolezza del sindacato.

È bastato che il «mercato» virasse a) prima verso una maggiore concorrenza al ribasso, e non al rialzo, dei prezzi, b) anche attraverso la differenziazione delle modalità di servizio, e, c) poi, che si affacciassero gradatamente sulla rete soggetti nuovi con flessibilità competitiva nelle condizioni di fornitura, per far cedere le fondamenta, i muri e la copertura e sbriciolare la malta di quell'edificio, tanto «perfetto» quanto fragile nei suoi basilari presupposti: l'idea di un mercato immutabile e perfettamente «spartito» tra i suoi attori.

Con una serie di ricadute pesantissime:

a) aprendo ampi varchi alla contrattualistica diversa da quella «codificata», creando un puzzle di figure non tutelate, perché fuori dal quadro del sistema ufficiale e quindi, sottraendo parte della base rappresentabile [chi ha la sfortuna di vedersi imporre contratti «diversi» è anche fuori dalla tutela sindacale che si esercita solo su un modello standard, con una negazione «ideologica», contro ogni evidenza, di ogni altra variabile;

b) creando un divario insostenibile tra il durissimo «mercato reale» dei risultati economici materiali ed il «mercato virtuale» dei diritti e delle certezze immateriali cui ai gestori era stato detto di credere e confidare, togliendo ovviamente gran parte di credibilità a chi non è in grado di modificare un mondo così diverso da quello a lungo propagandato, ed allargando il solco tra ciò che si crede /pretende di rappresentare e ciò che si riesce a tutelare.

Nello stesso tempo, anche il rapporto con il sistema, settore, aziende, è virato per forza verso una specie di schizofrenia, alternando periodici richiami al «ricompattamento del settore» a, nel recente passato, forti atteggiamenti di rottura [le «liberazioni», le «rotture della filiera»] che esprimevano, come le minacce di divorzio al coniuge infedele, il rimpianto per quel mercato perfetto [rigorosamente monopolistico dei petrolieri] che non c'è più.

Così il gestore, «titolare del prezzo» e «garantito dal margine pro-litro» – lungi dal poter disporre di risorse per poter svolgere un ruolo parzialmente autonomo nella rete -, è stato introdotto a forza nel mercato, i cui fondamentali sono comunque indipendenti da esso [doppio canale rete – extrarete che alimenta la concorrenza in rete, prezzo di cessione del prodotto e prezzo massimo, con solo la risibile autonomia teorica di un infinitesimale overpricing impraticabile], sempre

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

con quegli strumenti contrattuali, prima per tentare la difesa degli erogati con parte del suo margine nella lunga stagione dell'*iperself* [tanto per collegarci ad un concetto ampiamente inteso], e/o, comunque sotto il timore della propria espulsione dal sistema in caso di automazione totale [la «*macchinetta*» del *ghost*] e, più recentemente, ad ingaggiare la difficile missione di realizzare – a suo rischio e con propri fattori di impresa – col prezzo del *servito* quella marginalità che serve alle *Oil Company* per rendere competitivo il prezzo del *self* nei confronti di quella stessa rete indipendente che esse medesime riforniscono.

E da un po' di tempo, dopo che il gestore è stato integralmente «*spolpato*», ed il rischio è anche quello della solvibilità, si apre la disponibilità delle compagnie a concludere accordi con il vecchio contratto, e perfino a discutere di nuovi strumenti contrattuali, ma permanendo sempre intatta l'ossessione del controllo del prezzo in tutte le sue fasi, permanendo sempre sospesa ed in bella vista la spada di Damocle dell'espulsione dalla rete [chi vincerà in questo o quel marchio tra i «*falchi*» del *ghost* e le «*colombe*» degli accordi con i gestori? è di questo che si ragiona per fare gli accordi....].

Non interessa a chi scrive questo articolo sottolineare come l'appena avviato confronto sul contratto di commissione rischia di essere letto con significati molto diversi tra le parti: un modo per sgravare il gestore sul versante sindacale, una vittoria del controllo sul versante aziendale. Ma invece interessa – ed è solo un'opinione discutibile o persino errata, come tutte le altre qui esposte – sottolineare l'assoluta necessità di non considerare affatto questa come la seconda [dopo il comodato storico] soluzione durevole, né soprattutto l'unica percorribile, pena l'incartarsi in situazioni già viste e sopra abbondantemente descritte.

Le questioni sembrano altre.



Se le *Oil Company* hanno per scopo quello di continuare a garantirsi tutte le libertà che sono loro suggerite dalla difficoltà di un mercato del tutto mutato – ivi comprese le contraddizioni

ed i giochi sempre più difficili sopra ricordati –, anche il sindacato non può prescindere dal ragionare con la flessibilità che serve alla categoria per continuare a stare nel settore in un mercato del tutto mutato [ed in questo senso, un gestore, nel senso «*largo*» del termine, nel senso di un'impresa che svolge servizi di filiera o che fa vera e propria distribuzione, sarà sempre necessario anche nelle ipotesi più spinte di automazione della rete].

Il suo scopo non può più essere quello di restringere le figure da rappresentare semplificando ancora le ipotesi contrattuali cui cercare di dare tutela, ma semmai ampliare lo spettro delle possibilità di fare impresa, allargando nel contempo la sua rappresentanza: mestiere certo difficile e molto meno semplice che tutelare una sola variabile standardizzata, ma con una sola carta non si è più nelle condizioni di «*vincere facile*», anzi, sicuramente di «*perdere facile*», e ciò anche indipendentemente dal gioco delle controparti.

Esistono le leggi sulle tipologie contrattuali diverse, magari generiche – ma sono state lasciate al palo! –, e non sono brutte leggi perché indicano alcuni percorsi possibili.

Paradossalmente, invece di lavorare in quella direzione, si è più confidato in quella parte delle leggi che sono, invece, semplici petizioni astratte di «*buonismo*» [le «*eque condizioni*», ad esempio]. Per dirla tutta – ma non è per forza una bestemmia in chiesa! –, queste petizioni di «*principi buonisti*» [che vengono poi declinate negli accordi con una molto aleatoria possibilità di essere invocate per decidere se vi è un abuso e un danno, quasi che questo non debba proprio essere mestiere per avvocati] servono senz'altro alle parti in causa [*Oil Company* e Rappresentanze di categoria] per svolgere il loro gioco di ruolo: da un lato, di eluderli in quanto generici, dall'altro, alzare la voce quando vengono elusi; ma premesso che sono funzionali al ruolo delle parti, consentono anche al gestore di essere realmente tutelato?

Insomma, bisognerebbe andare in tutte le direzioni sui contratti, evitando la «*camicia unica*», ricordando che esiste il mercato [che non è cosa che deve «*piacere*», ma che è], che le ragioni di fare impresa sempre più difficilmente stanno nel pro-litro quando non ci sono né erogati né margini, ma in una riorganizzazione del ruolo dell'impresa di servizi, o di distribuzione, diffusa e capillare, e che tutto questo, volenti o nolenti, è necessario ad una flessibilità per tutti e non solo per chi ce l'ha già e che tale flessibilità è un valore aggiunto al mercato.

Non sarebbe sbagliato tornare, in questa fase così difficile, ai gestori: uscire dal «*cerchio magico*» ed esclusivo del rapporto con le aziende, cui le Organizzazioni di categoria sono costrette al di là forse della loro volontà, spargliare la ritualità stucchevole dei consueti tatticismi bizantini per cui si sa sempre in partenza a) che prima di qualunque accordo passerà troppo tempo perché le cose definite siano ancora attuali o durevoli; b) che cosa dirà l'una e l'altra parte, con

figisc anisa news

NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

quale sequenza, con quali mosse successive sulla scacchiera; c) che il dibattito rischia di essere costretto sempre dentro le logiche imposte dalla parte più potente contrattualmente; chiedere alla nostra gente – che è migliore e più attenta di quanto noi stessi non pensiamo, forse perché troppo convinti di essere la classica «*avanguardia*» che ne sa di più degli interessi che rappresenta – che strada si debba imboccare di fronte alla necessità di cambiare gli strumenti che finora si davano per certi ed efficaci. Non sarebbe proprio sbagliato.



E se quanto sopra detto è una opinione – magari disturbante, ma espressa non «*contro*», ma «*da dentro*» e con totale assunzione di responsabilità per la piccola parte avuta dentro questo mondo -, sulle Rappresentanze sindacali in genere, senza personalizzazioni su questa o quella sigla [e, comunque,

ognuno ne dia la lettura che vuole], una ulteriore opinione «*fuori sacco*» – anche questa non richiesta e magari un pizzico inopportuna, ma forse matura al punto che serve che uno qualunque lo dica, e meno autorevole è, meglio è – riguarda, invece, una marginale questione «*interna*» ed è sostanzialmente quella di mettere una pezza ad una «*vecchia piaga*». Ci si riferisce ad una storia di alcuni anni fa, quando un pezzo di rappresentanza di categoria in Veneto decise di «*far da sola*», pur rimanendo dentro la casa madre di Confcommercio, una storia che è rimasta in *standby* fino ai giorni nostri, a seconda delle fasi temporali tra insofferenza ed indifferenza. Ora, a distanza di anni, non si tratta di cercare smentite, conferme, abiure, vittorie o sconfitte postume od altro del genere, perché ciò non condurrebbe probabilmente a nulla se non a rinfocolare vecchi distinguo. Si tratta di rimarginare col «*buon senso comune*», cercando, non di inseguire assimilazioni forzose, ma di valorizzare pluralità di pensiero, sforzandosi di trovare punti di convergenza, laddove possibili, e comunque anche parziali, su cose concrete, scoprendo che sono più quelle che possono far fare sinergia che quelle che dividono, e dando per scontato che entrambe le parti abbiano a cuore – e comunque abbiano per dovere! – al di là di ogni altra cosa la categoria. Tendersi la mano non dovrebbe essere poi una *mission impossible*. Le temperature medie terrestri aumentano, anche i ghiacciai si sgelano.>>

[Giorgio Moretti]