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

FIGISC ANISA NEWS 07/2017 05.03.2017

UP: TIPIZZAZIONE NUOVI CONTRATTI? MANCO PER SOGNO!



Che si dica che gli accordi sui nuovi contratti sono «difficili da realizzare» a distanza di ben cinque anni dall'emanazione della norma è già tutto un programma.
Che UP parli di «ampissime garanzie» è da un lato sorprendente (su quanto siano «ampissime» sarebbe bene sentire l'opinione non tanto dei sindacalisti quanto quella dei gestori che ne sarebbero stati «garantiti»!) e dall'altro rivelatore del suo autentico «retropensiero» («ampissime» o meno, sarebbero da rimuovere proprio in quanto «garanzie»!).

IN QUESTO NUMERO

ESSO-PETROLIFERA ADRIATICA: GESTORI IN STATO DI AGITAZIONE

Cresce il malessere tra i gestori ESSO passati a PETROLIFERA ADRIATICA. É quanto emerso dalla riunione svolta a San Benedetto…

IL CASO DI UNA IMPROBABILE... «VITTIMA» (& ALTRO...)

Fedro, un greco «romanizzato», duemila anni fa scrisse la famosa favola del lupo e dell'agnello. La storia è la seguente:…

FIGISC ANISA NEWS 07/2017

SOMMARIO

UP: TIPIZZAZIONE NUOVI CONTRATTI? MANCO PER SOGNO!
5 marzo 2017

ESSO-PETROLIFERA ADRIATICA: GESTORI IN STATO DI AGITAZIONE
5 marzo 2017

IL CASO DI UNA IMPROBABILE… «VITTIMA» (& ALTRO…)
5 marzo 2017

API IP: DAI COMITATI DI COLORE GESTORI IN STATO DI AGITAZIONE
5 marzo 2017

ENI 2016: VENDITE E QUOTE RETE QUASI STABILI, EXTRARETE SU
5 marzo 2017

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

UP: TIPIZZAZIONE NUOVI CONTRATTI? MANCO PER SOGNO!

— 5 marzo 2017





Nelle consultazioni sulla Strategia Energetica Nazionale non si parla solo di «*decarbonizzazione*» o di «*pari opportunità tra le varie tecnologie energetiche*», prova ne sia che nella propria *position paper* [in italiano, nella propria memoria o relazione che dir si voglia] **UNIONE PETROLIFERA** non disdegna di scendere a questioni di dettaglio di puro ambiente petrolifero che più *downstream* di così non si può.

Si dice, infatti, a pagina 18 della predetta *position paper* che «*la rete carburanti continua ad essere caratterizzata dalla rigidità delle forme contrattuali nell'esercizio degli impianti. L'utilizzo di contratti diversi dagli unici previsti dalla legge per l'affidamento (comodato) e l'approvvigionamento (fornitura) degli impianti è infatti subordinato alla tipizzazione di nuove forme contrattuali mediante accordi tra le Associazioni di categoria.* ***Accordi difficili da realizzare essendo le Associazioni dei gestori poco disponibili ad abbandonare le ampissime garanzie previste per legge dagli attuali contratti***» e, quindi, a pagina 20, tra gli «*interventi*» pone l'obiettivo di «***rimuovere le rigidità contrattuali rendendo più flessibile l'adozione di altri contratti alternativi al comodato senza una loro preventiva tipizzazione***», ossia dare libertà alle aziende di andare direttamente da vecchi e nuovi gestori a proporre qualsiasi cosa in un rapporto di diretta ed individuale contrattazione (*one-to-one*, come si dice), togliendo di mezzo ruolo e funzioni delle associazioni di categoria.

Chi volesse approfondire le posizioni (anche oltre queste esternazioni) di **UP**, può consultare o scaricare la *position paper* cliccando col *mouse* sul seguente titolo:

UP position paper

Come si ricorderà, la questione si collega direttamente all'articolo 17, comma 2, della legge 24 marzo 2012, n. 27, che di seguito riproduciamo:

<<2. *Al fine di incrementare la concorrenzialità e l'efficienza del mercato anche attraverso una diversificazione nelle relazioni contrattuali tra i titolari di autorizzazioni o concessioni e i gestori degli impianti di distribuzione carburanti, i commi da 12 a 14 dell'articolo 28 del decreto-legge 6 luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n. 111, sono sostituiti dai seguenti: «12.* Fermo restando quanto disposto dal decreto legislativo 11 febbraio 1998, n. 32, e successive modificazioni, e dalla legge 5 marzo 2001, n. 57, in aggiunta agli attuali contratti di comodato e fornitura ovvero somministrazione possono essere adottate, alla scadenza dei contratti esistenti, o in qualunque momento con assenso delle parti, differenti tipologie contrattuali per l'affidamento e l'approvvigionamento degli impianti di distribuzione carburanti, nel rispetto delle normative nazionale e europea, e previa definizione negoziale di ciascuna tipologia mediante accordi sottoscritti tra organizzazioni di rappresentanza dei titolari di autorizzazione o concessione e dei gestori maggiormente rappresentative, depositati inizialmente presso il Ministero dello sviluppo

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

economico entro il termine del 31 agosto 2012 e in caso di variazioni successive entro trenta giorni dalla loro sottoscrizione. Nel caso in cui entro il termine sopra richiamato non siano stati stipulati gli accordi di cui al precedente periodo, ciascuna delle parti può chiedere al Ministero dello sviluppo economico, che provvede nei successivi novanta giorni, la definizione delle suddette tipologie contrattuali. Tra le forme contrattuali di cui sopra potrà essere inclusa anche quella relativa a condizioni di vendita non in esclusiva relative ai gestori degli impianti per la distribuzione carburanti titolari della sola licenza di esercizio, purché comprendano adeguate condizioni economiche per la remunerazione degli investimenti e dell'uso del marchio.>>

Che si dica che gli accordi sui nuovi contratti sono «*difficili da realizzare*» a distanza di ben cinque anni dall'emanazione della norma è già tutto un programma.

Che **UP** parli di «*ampissime garanzie*» è da un lato sorprendente (su quanto siano «*ampissime*» sarebbe bene sentire l'opinione non tanto dei sindacalisti quanto quella dei gestori che ne sarebbero stati «*garantiti*»!) e dall'altro rivelatore del suo autentico «*retropensiero*» («*ampissime*» o meno, sarebbero da rimuovere proprio in quanto «*garanzie*»!).

Il tema, tuttavia, è sempre strisciante. Si ricorderà che più volte l'**ANTITRUST** (ad esempio nella audizione per la preparazione della legge annuale sulla concorrenza del 2014) ha sottolineato che «*L'Autorità auspica che la liberalizzazione delle forme contrattuali regolanti i rapporti tra proprietario dell'impianto e gestore non avvenga tramite accordi interprofessionali tipizzati (che inevitabilmente rischiano di ingessare i rapporti commerciali e dunque limitano la concorrenza sia a livello* intrabrand *che* interbrand*). Si propone dunque la modifica del testo dell'articolo 17 del d.l. n. 1/2012, così come convertito in legge n. 27/2012, nella direzione di prevedere l'utilizzo di tutte le tipologie contrattuali previste dall'ordinamento, eliminando il vincolo della tipizzazione tramite accordi interprofessionali di categoria, e lasciando eventualmente al MISE il compito di definire in negativo le tipologie di contratti non applicabili al caso di specie*.»

Tant'è che, sempre nel 2014, nelle prime bozze del d.d.l. concorrenza predisposto dal **GOVERNO RENZI**, nella parte relativa alla distribuzione carburanti – in perfetta aderenza alle osservazioni dell'Antitrust – stava scritto: «*Liberalizzazione delle forme contrattuali tra il titolare di autorizzazione e gestore: introdurre il principio della libera contrattazione nei rapporti tra proprietari degli impianti e gestori, eliminando il vincolo della tipizzazione di tali contratti tramite accordi professionali di categoria, attribuendo al MISE il compito di individuare le tipologie contrattuali non ammesse*» [si veda anche **Figisc Anisa News n. 41** del **13.10.2014**] con una formulazione in seguito accantonata…..



All'ultima uscita di **UNIONE PETROLIFERA** le Organizzazioni di categoria, **FAIB**, **FEGICA** e **FIGISC** hanno replicato con una lettera in cui chiedono al Presidente **Claudio SPINACI** di chiarire la posizione dell'industria petrolifera e di farlo proprio in occasione (il prossimo 9 marzo) dell'incontro previsto per la discussione (la formula usata da UP per fissare l'incontro è esattamente quella, non proprio finissima, di «*chiarimenti di fondo*») sull'adozione delle ipotesi di contratto di commissione. Il testo della comunicazione inviata dalle Organizzazioni ad UP in data 28 febbraio è il seguente:

<<Oggetto:

Tipizzazione nuove tipologie contrattuali ex legge 27/2012. *Position paper* UP su nuova SEN.

Egregio Presidente,

non è senza sorpresa e vivo rincrescimento che le scriventi Federazioni hanno inopinatamente dovuto prendere visione del punto di vista di Unione Petrolifera riguardo all'analisi di contesto e agli interventi richiesti al Governo in tema di contratti di gestione attraverso la position paper *sulla nuova SEN 2017.*

É bene subito chiarire – per evitare qualsiasi equivoco – che non si ha alcuna intenzione in questa sede di discutere le convinzioni sclerotizzate che l'industria petrolifera che opera in Italia ha continuato stancamente a sostenere in questi anni e che sono in larga parte alla base di atteggiamenti e comportamenti che hanno concorso in maniera determinante al degrado del mercato relativo, al depauperamento degli asset *industriali e alla "*ridotta economicità*" di cui oggi si lamenta.*

*Ciò che pare almeno stonato ed intempestivo è la scelta di colpire con una virulenza, francamente degna di miglior causa e di altri destinatari, la legge 27/2012 e le scriventi Federazioni: la prima colpevole di individuare un percorso regolatorio per l'introduzione di nuove tipologie contrattuali; le altre accusate di essere "*poco disponibili ad abbandonare le

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

ampissime garanzie previste per legge dagli attuali contratti".

É, infatti, proprio con quelle stesse "associazioni dei gestori" *e proprio in forza di quella legge che la Sua Organizzazione è impegnata a produrre un risultato condiviso – che Lei stesso ha voluto definire importante oltre lo scopo specifico – potendo essere utilizzata per ricostituire da un lato un sistema regolatorio largamente allentato che oggi finisce per punire solo chi rispetta le leggi e dall'altro il punto di partenza di relazioni sindacali stabili e proficue, per troppo tempo colpevolmente abbandonate.*

Sarebbe fin troppo semplice riepilogare puntualmente e per tabulas *gli ostacoli e i veti posti dalle sue aziende (come è noto con altri soggetti le scriventi Federazioni hanno concluso accordi depositati presso il MISE diversi anni or sono) che hanno impedito in questi anni qualsiasi confronto e risultato convergente sui contratti, ma sarebbe un esercizio utile solo a chiarire le vere responsabilità di una situazione che le scriventi, invece e senza voltarsi indietro, hanno assunto l'iniziativa di voler radicalmente sovvertire, nell'interesse dell'intero sistema.*

D'altra parte, sono le stesse medesime scriventi ad essersi fatte carico di un'azione propulsiva verso tutto il settore che ha portato alla definizione di una intesa sulla razionalizzazione della rete che oggi è contenuta, pur con tutti i suoi limiti, nel ddl concorrenza all'esame del Parlamento.

Tuttavia, alla luce della posizione consegnata al Governo da Unione Petrolifera, non appare in alcun modo evitabile un chiarimento formale e inequivocabile, ove la Sua Organizzazione ritenga ancora di suo interesse ricercare un accordo con le scriventi Federazioni sulle nuove tipologie contrattuali ai sensi e per gli effetti della legge 27/2012.

Se l'industria petrolifera attraverso la sua Organizzazione intendesse confermare la propria richiesta al Governo volta a modificare la suddetta legge nei termini indicati con la position paper, *alle scriventi non rimarrebbe altro che prendere atto e formulare i propri migliori auguri per il nuovo percorso intrapreso.*

Ma, ovviamente, non si potrebbe di certo pretendere di continuare – rinnovando antiche consuetudini – a tenere il piede in due scarpe, spostandosi il confronto dal terreno negoziale a quello governativo prima e parlamentare dopo. Sarebbe ardito e tutto sommato incauto assumere la responsabilità di far fallire il bene avviato lavoro di contrattazione per avventurarsi su altri percorsi, ma sarebbe ancora peggio lasciare vivere una contraddizione tanto grave ed insanabile.

Per queste ragioni, le scriventi Federazioni sono a richiederLe di valutare l'opportunità di assicurare anche la Sua presenza in occasione dell'incontro già previsto per il prossimo 9 marzo, tenuto conto della delicatezza della questione posta e del chiarimento formale richiesto.>>

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

ESSO-PETROLIFERA ADRIATICA: GESTORI IN STATO DI AGITAZIONE

— 5 marzo 2017



Cresce il malessere tra i gestori **ESSO** passati a **PETROLIFERA ADRIATICA**.

É quanto emerso dalla riunione svolta a San Benedetto del Tronto nei giorni scorsi a cui hanno partecipato i gestori coinvolti nella vendita a pacchetto della **ESSO** nelle regioni Marche ed Abruzzo. Una riunione voluta fortemente dai gestori locali, a seguito del subentro della nuova società nella proprietà degli impianti ceduti a pacchetto dalla Esso.

I gestori hanno denunciato il peggioramento delle condizioni complessive, sia economiche che gestionali, già all'indomani del subentro dei nuovi titolari. Si è materializzata sin da subito il cambio della gestione in peggio ed è emerso senza alcun dubbio l'abuso della posizione dominante con il cambiamento delle condizioni economiche praticate unilateralmente, con riduzioni significative del margine riconosciuto dall'accordo economico normativo siglato con la Esso Italiana dalle Federazioni di categoria, ai sensi della normativa vigente.

La violazione dell'accordo avviene in un contesto di complessivo, impoverimento delle gestioni, gravato da condizioni oggettivamente di difficoltà psicologica nei confronti del nuovo proprietario, e delle sue pressioni, esercitate in forza del vincolo di esclusiva sui carburanti. E ciò nella totale indifferenza e nella colpevole inerzia della Esso Italiana srl che rifiuta qualsiasi intervento in merito, adducendo temerarie considerazioni sulla sua estraneità contrattuale.

Alla riunione, cui hanno partecipato le rappresentanze di **FAIB**, **FEGICA** e **FIGISC**, è stato riferito quanto scaturito dall'incontro svoltosi a Roma la settimana precedente con i vertici di **PETROLIFERA ADRIATICA**. L'esito dell'incontro avuto a Roma è stata la conferma dell'atteggiamento che la società sta portando avanti sui territori di insediamento.

Il dibattito ha evidenziato politiche vessatorie, sia sui prezzi al pubblico che sui margini imposti, il ricorso generalizzato a condizioni *one-to-one*, inaccettabili e fuori dal dettato normativo, in aggiramento all'obbligo di rispettare gli accordi trasferiti a seguito della cessione, come pure la Esso aveva assicurato. Le denunce dei gestori hanno fugato ogni dubbio sulle reali intenzioni dell'azienda marchigiana, che in occasione dell'incontro aveva manifestato massima disponibilità al dialogo e a trovare le giuste convergenze con i gestori, per garantire la sostenibilità economica dei punti vendita.

Dall'assemblea dei gestori, purtroppo, è uscita la conferma di quanto le tre Federazioni avevano già denunciato a Petrolifera Adriatica e al Ministero dello Sviluppo Economico, ossia il completo disinteresse aziendale ad operare nel quadro normativo speciale di settore e il mancato rispetto degli impegni presi con la Esso italiana.

I gestori, ingiustamente penalizzati e coinvolti in questa situazione di imminente fallimento delle proprie attività, hanno invitato le Organizzazioni di categoria ad affrontare la vicenda sul piano ministeriale – con una richiesta di apertura della vertenza collettiva ai sensi del Decreto Bersani del 1998 -, per riportare la società marchigiana nel solco di quanto previsto dal quadro normativo e, dunque, al tavolo di trattativa per stabilire un confronto finalizzato alla stipula di un accordo economico normativo; ove questo tentativo non dovesse andare a buon fine, il confronto si sposterebbe inevitabilmente in proteste ed iniziative sindacali mirate, fino alla chiusura degli impianti e, laddove ne ricorrano le condizioni, anche sul piano processuale, sia nei confronti di Petrolifera Adriatica che della stessa Esso per ottenere giustizia e rispetto delle leggi vigenti. L'impegno delle Federazioni è quello di mettere a punto tutte le iniziative, nessuna esclusa, per riportare certezze e legalità in un mercato già significativamente critico, ridando sostenibilità e dignità alle gestioni stesse, calpestate dalle illegalità dei comportamenti dei nuovi operatori e dalla indifferenza della compagnia petrolifera.

Alla luce di quanto emerso, e preso atto della volontà e della

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

determinatezza manifestata dai partecipanti a lottare per far valere i propri diritti, **l'assemblea ha deliberato lo stato di agitazione**, approvando iniziative di protesta mirate, sia nei confronti di Petrolifera Adriatica, sia nei confronti di Esso, chiedendo un coinvolgimento in questa vertenza di tutti i gestori del marchio Esso, sia locali che nazionali, che a breve si troveranno nelle stesse identiche condizioni.

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

IL CASO DI UNA IMPROBABILE… «VITTIMA» (& ALTRO…)

— 5 marzo 2017



Fedro, un greco «*romanizzato*», duemila anni fa scrisse la famosa favola del lupo e dell'agnello. La storia è la seguente: un lupo ed un agnello assetati capitano allo stesso ruscello, il lupo però stava più in alto e l'agnello assai più in basso; il lupo, che aveva anche fame, volle attaccare lite.

«*Perché*» disse «*mi stai intorbidando l'acqua? Non vedi che sto bevendo*?». L'agnello, che aveva capito l'antifona, gli risponde: «*E come potrei intorbidarti l'acqua se essa scende proprio dalla tua parte in alto?*». C'era del ragionevole nella risposta dell'agnello, per cui il lupo dovette cambiare pretesto: «*Sarà, però so che sei mesi fa tu hai parlato male di me*». Allora l'agnello disse: «*Manco ero nato io, sei mesi fa!*». «*E allora sarà stato sicuro quel caprone di tuo padre a parlar male di mese*» gli rispose il lupo che aveva bisogno di una giustificazione per mangiarselo. E difatti se lo mangiò sul momento, ma non senza aver cercato prima – come si è visto – di farsi passare per vittima.

Duemila anni dopo, in un contesto che è quello del nostro ambiente, la favola si ripete. Un nostro amico – che ogni tanto ci segnala i fatti della vita (oltre a quelli che già sappiamo per conto nostro) – ci racconta (e l'ha già anche raccontata ovviamente ad altri) una storia vera.

«*Una compagnia petrolifera, ora in lite giudiziaria con un proprio gestore*» racconta il nostro «*lo discriminava, e tutt'ora continua a farlo, sul prezzo di acquisto dei carburanti, in pratica lo ha messo completamente fuori mercato nei confronti della concorrenza locale, e fin qui* "tutto bene"*, ma la discriminazione vale anche verso gli altri impianti della compagnia, e mica cosina da poco: 10 centesimi al litro più dei colleghi e ben 16 più dei* ghost *con lo stesso marchio. Chiaro che le vendite sono drasticamente crollate, ben un milione di litri persi per strada. La compagnia petrolifera è andata a piangere miseria dal giudice lagnandosi che il comportamento del gestore ha gravemente compromesso la redditività dell'impianto*».

Niente di nuovo, si dirà: è pari pari la vecchia storia del lupo e dell'agnello.Senonché il nostro scopre che alla versione dei giorni nostri della antica favola si aggiunge un ulteriore elemento: il lupo, oltretutto, aveva già mangiato quando ha attaccato lite con l'agnello.

Considerando che i prezzi di acquisto del prodotto li fissa l'azienda, e parimenti fissa quelli di vendita (prezzo consigliato, prezzo massimo), la compagnia ha realizzato su quei volumi a prezzi più elevati, margini corrispondentemente più elevati. Ed infatti il nostro favolista ha **correttamente** calcolato che l'ammontare del margine lordo realizzato dall'azienda sui pur ridotti quantitativi di quell'impianto – che il gestore avrebbe «*sfasciato*», e per la quale ragione è stato portato in giudizio – corrisponde nientemeno che all'ammontare del margine realizzabile in un impianto con volumi di vendita quasi doppi, se si parla di impianti dello stesso marchio, diciamo così, «*non discriminati*», corrisponde addirittura all'ammontare del margine realizzabile in un impianto con volumi di vendita tripli, se si parla di impianti *ghost* dello stesso marchio.

In sostanza, l'azienda vuole disfarsi del gestore e – considerando, come dice **UP** (si veda il primo articolo di questo stesso numero di **Figisc Anisa News**) che il medesimo è coperto da «*ampissime garanzie*» – lo mette fuori mercato con prezzi esorbitanti (con tutte le conseguenze economiche per la sua gestione), acconciandosi a perdere erogato consapevolmente, ma tuttavia realizzando margini *n* volte superiori a quelli ordinari e, infine, gli muove causa per un presunto danno che in ogni caso essa stessa ha generato.

Oltre alla antica favola di Fedro, in questa vicenda sembra appropriato anche di aggiungere un vecchio aneddoto dell'ambiente dei tribunali: un tale uccide il padre e la madre; preso e tradotto a processo, fa invocare (per lucrare il relativo sconto di pena) dal proprio avvocato l'attenuante di essere un povero «*orfano*».

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



La storia che abbiamo raccontato rimanda, ovviamente, al valore delle famose «*eque condizioni*», di cui alla legge 27/2012, che nel caso di fattispecie l'azienda ha invece reso studiatamente e particolarmente «*inique*».

Dicevamo, oltre un anno fa (nello studio **«Eque condizioni»*: un* «caso di scuola» *sulla discriminazione dei prezzi*** del 21 febbraio 2016) quanto segue:

<<*Il* «micro mercato»*, si può dire in due parole, è l'orizzonte concorrenziale del gestore, un orizzonte assai limitato territorialmente che si stende fin dove è possibile individuare le politiche commerciali dei competitori, comunque con un'ottica forzatamente di* «vicinato».

L'azienda petrolifera, che opera su una scala complessiva di Paese o superiore, ha necessariamente una visione che trascende il «micro mercato» *e la cui risultante non è esattamente la somma dei singoli micro mercati. Non si tratta semplicemente di un problema di* «scala»*, cioè di* «piccolo» *e di* «grande»*, ma di una diversa, estremamente significativa, diversificazione della gestione della distinta* mission *economica: la gestione singola, il punto vendita singolo, giocano le loro opportunità o scontano le loro limitazioni in un àmbito ristretto in cui si* «decide» *tutta la singola partita senza possibilità di compensazioni, l'azienda nazionale o multinazionale può compensare su diversi ed infiniti teatri risultati meno positivi che consegue nelle singole realtà di micro mercato con risultati positivi che consegue in altre, ed infine trarre un risultato generale. In altre parole, la compagnia petrolifera qua perde, là vince, e può trovare complessivamente un proprio equilibrio trovando corrispondenza tra aspettativa e risultato; il gestore vive o muore o sta in agonia solo nel suo micro mercato, ed in nessun modo può compensare una situazione preventivamente discriminante e di svantaggio. Per questa ragione, le sensibilità e le finalità – che solo apparentemente potrebbero sembrare comuni [vendere di più, marginare di più, acquisire quote di mercato] tra le due parti della filiera, il marchio petrolifero ed il suo gestore – sono invece estremamente diverse ed influenzate da variabili molteplici, oltre che dallo squilibrio strutturale del diverso ruolo delle parti nonché dell'orizzonte fisico-quantitativo nel quale cui operano.*>>

In parole più semplici, se l'azienda è in grado di perdere erogati pur guadagnando in margine lordo unitario, se è in grado di differenziare i prezzi, e comunque di perdere e vincere potendo contare su migliaia di punti vendita su cui attuare politiche commerciali *n* volte mille diverse, su cui realizzare risultati *n* volte mille diversi, il gestore può contare invece su uno solo e su quest'unica possibilità non vi è altro *dominus* che la compagnia: essa decide a chi fornire il prodotto ed a quali condizioni, a qual prezzo fornirlo, essa decide a quale prezzo preferibilmente il prodotto dovrà essere venduto infine al consumatore finale e quale è il tetto massimo del prezzo di vendita.

E ciò rende assai labile pensare di trovare tutela nelle norme del settore. Vi è da augurarsi – ma doverselo augurare è, come abbiamo detto più volte, assai poco rassicurante – che chi deve giudicare di queste controversie tenga in debito conto queste due, tanto gigantesche quanto evidenti, sperequazioni tra gli attori in causa.

Paradossalmente, mentre vi è, ovviamente sul lato delle controparti dei gestori, chi punta il dito per intervenire sulla legge dei contratti – lo fa in questi giorni **UNIONE PETROLIFERA** dicendo che è ora di finirla con l'obbligo di tipizzare i contratti e che bisogna puntare alla trattativa individuale a senso unico -, dalla parte opposta nessuno (se si eccettuano le opinioni personali) ha sollevato l'esigenza di apportare modifiche a quella medesima legge né in generale, né in particolare sui contratti, né in particolare sulle condizioni di mercato cui si dovrebbero applicare le così dette «*eque condizioni*».

Eppure vi è stata in questi giorni una ampia ripresa delle iniziative delle Organizzazioni di categoria (dalla negoziazione straordinaria degli oneri negli accordi scaduti alla questione dei costi della moneta elettronica, dagli obblighi fiscali delle *vending machine* alle vertenze sui cocci della rete ESSO, per non parlare delle gravissime criticità aperte con tutte le aziende petrolifere, che vi siano o meno con esse accordi vigenti). Al di là di questo attivismo a 360 gradi, che produce sicuramente molte comunicazioni e prese di posizione, insomma molti *spot*,

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

non sono ancora pienamente decifrabili – quantomeno a noi profani, s'intende! – tanto gli effetti che tutto questo potrà produrre, quanto il disegno generale verso cui si pensa di andare, mentre è chiarissimo che si mira quanto meno ad ottenere l'attenzione da un lato della parte industriale dall'altro della politica e/o delle istituzioni, sembra però ancora difficile – o quantomeno a noi profani, s'intende – intuire il disegno d'insieme.



Se si deve interessare la politica, dopo lunghissimi anni di crisi che ha dissestato economia, imprese e famiglie, è difficile pensare che questa categoria abbia più meriti, più rappresentatività o più potere contrattuale di tante altre parimenti disastrate per attirare l'attenzione se si tratta solo di aggiungere, ai tanti che tutti presentano, un ennesimo quaderno di lamentele e reclami.

Per interessare la politica con qualche (limitata) alea di riuscita bisognerebbe riuscire a proporre qualcosa che possa essere percepito come utile alla comunità in quanto innovativo: 1) ad esempio, ammodernare le relazioni commerciali all'interno di questo settore, renderle conformi a quanto succede nel resto del mondo del commercio, significa – senza rubare nulla a nessuno – rendere più uniformi le condizioni di accesso al prodotto con un innegabile effetto sui prezzi al consumo; 2) ad esempio, il superamento del regime concessorio in autostrada per la parte che consente di lucrare rendite parassitarie su beni e servizi rimuoverebbe un macigno che pesa sul principio costituzionale di offrire ai consumatori finali un livello minimo ed uniforme di condizioni di accessibilità all'acquisto di prodotti e servizi sul territorio nazionale, con un ulteriore innegabile effetto sui prezzi; e via dicendo.

Bisognerebbe, cioè, dire cose diverse da quelle che non siano gli abusati richiami alla «*specialità*» di questo settore, che invece ha, più che mai, bisogno di «*normalità*» e regole ordinarie di buon mercato. Insomma, sarebbe il caso di cambiare paradigmi.

Più difficile è il rapporto con una parte industriale che è sempre più insofferente (e non si cura affatto di nasconderlo) dei riti della concertazione e che è invece occupata dagli scenari evolutivi del mercato, tra addii alla rete ed irruzione dei fondi di investimento – i quali, come scrive in questi giorni acutamente **ULISSE-Riccardo PIUNTI,** hanno come *mission* di «*comprare a un prezzo particolarmente favorevole, attività in settori in crisi creando valore sin dall'inizio col prezzo basso di acquisto….*» , insomma, nuovi entranti che «*guarderanno al nostro* business *della distribuzione come una opportunità da cogliere nei momenti di bassa per poi rapidamente abbandonarlo*» -, ma che, nonostante appunto più complesse preoccupazioni, non esita *en passant* a prendersela con le «*ampissime garanzie*» dei gestori.

E anche qui sarebbe il caso di cambiare paradigmi. Quegli stessi paradigmi per cui, in assenza di regole di mercato «*normale*» in questo settore «*speciale*», sono possibili, nello stesso tempo e luogo, sia le vacue norme piene di bei principi sulle «*eque condizioni*» (e, si noti, che per questo settore speciale si sono dovuti scrivere principi che sarebbero normali in un settore normale, il che è tutto dire), sia le versioni «*speciali*» della favola del lupo e dell'agnello di cui sopra abbiamo riferito.

Anche se non sembra ancora chiarissimo, come diceva Totò, il «*per dove dobbiamo andare dove dobbiamo andare*» – ossia le prospettive -, ed è magari più importante ora concentrarsi per dare l'impressione di essere sul pezzo – ossia fare molto movimento -, è senza dubbio probabile che molto presto le prospettive di fondo, le strategie, insomma, dovranno chiarirsi. Le Organizzazioni di categoria, infatti, con lettera del 23 febbraio, hanno chiesto al Segretario Generale del Ministero dello sviluppo economico – in qualità di «*terminale di una filiera prima industriale e poi commerciale che viene considerata, a giusta ragione e a diversi titolo, strategica per il* "sistema Paese" *in generale e di precipuo interesse per il cittadino ed il consumatore*» – di partecipare alle audizioni per la formulazione del Documento della Strategia Energetica Nazionale, «*allo scopo di poter sottoporre analisi, scenari di prospettiva e progetti*». [**G.M.**]

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

API IP: DAI COMITATI DI COLORE GESTORI IN STATO DI AGITAZIONE

— 5 marzo 2017



Si è svolta a Roma nella sede della Confesercenti la riunione unitaria dei comitati di colore **API-IP** di **FAIB, FIGISC E FEGICA** per fare il punto sulla difforme applicazione dell'accordo del 24 giugno, più volte contestata dalle associazioni sindacali firmatarie dell'intesa e lo stato di avanzamento degli impegni assunti in sede di confronto, per correggere le distorsioni denunciate, pretendere il rispetto dei tempi e dei modi con i quali **API-IP** si è impegnata a liquidare, anche se in ritardo rispetto ai tempi previsti nell'accordo, comunque entro novembre dell'anno appena trascorso i cali del primo semestre 2016 e in alcuni casi i cali del 2015.

La riunione si è resa necessaria anche per fugare ogni dubbio relativamente alle contestazioni formulate e respinte dall'azienda che ha sempre rassicurato circa il rispetto, alla lettera, di quanto stabilito dagli accordi, assolvendo a tutti gli impegni presi in sede di confronto e invitando le sigle sindacali a segnalare, qualora lo riscontrassero, casi particolari sfuggiti al loro controllo e pronti ad essere risolti.

Dagli interventi dei gestori a marchio presenti alla riunione in rappresentanza delle varie aree geografiche del territorio e responsabili dei comitati sul territorio, purtroppo è emerso quanto le tre federazioni sostenevano, ossia il completo disinteresse aziendale a recepire le richieste e il mancato rispetto degli impegni presi.

Le contestazioni, come noto, vertono su criticità di vario genere: una politica di prezzi che la Compagnia impone ai gestori mediamente più alta di diversi centesimi rispetto a quella dei suoi *competitor*, costringendo, nei fatti, i gestori ad essere perennemente penalizzati sia sull'offerta *self* che *servita* e con un differenziale di prezzo non giustificato; i ritardi cronici dei conguagli *pricing*, la poca trasparenza nei relativi conteggi dare-avere che determina indistintamente trattenute in modo assolutamente arbitrario del contributo allo sconto.

Inoltre il mancato adeguamento del contributo a carico del gestore delle transazioni effettuate con *Cartamaxima* e la pretesa di far sottoscrivere, con un ritardo di oltre sei mesi, una quietanza sul rimborso cali, mediamente inferiore del 40% pur nel rispetto di quanto trasmesso dai gestori come da corretta procedura, mette una pietra tombale su eventuali giuste rivendicazioni del gestore circa conguagli retroattivi.

Alla luce di quanto esposto, e preso atto della volontà della Compagnia di far pagare ai gestori le proprie inefficienze, **l'assemblea ha deliberato lo stato di agitazione dei gestori del Marchio**, proponendo iniziative di protesta mirate, compreso il recupero delle somme non contabilizzate e non riconosciute, riservandosi, inoltre, eventuali azioni legali a tutela dei diritti dei gestori.

II calendario delle iniziative da intraprendere sarà reso noto all'indomani dell'incontro tra le parti – richiesto dalle organizzazioni ed accordato da **API-IP** per i primi giorni di marzo – qualora continui a persistere l'attuale atteggiamento che lede i diritti dei gestori.

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

ENI 2016: VENDITE E QUOTE RETE QUASI STABILI, EXTRARETE SU

— 5 marzo 2017



eni

Roma
1 marzo 2017

Sede legale
Piazzale Enrico Mattei, 1
00144 Roma
Tel. +39 06598.21
www.eni.com

Eni: risultati dell'esercizio e del quarto trimestre 2016

Il Consiglio di Amministrazione di Eni ha approvato ieri i risultati consolidati dell'esercizio e del quarto trimestre 2016 (non sottoposti a revisione contabile).

Highlights e outlook

Upstream

- Prosegue la serie record di successi nell'esplorazione: scoperte risorse per 1,1 miliardi di boe nel 2016 a un costo di esplorazione unitario di 0,6 $/boe. Le risorse esplorative scoperte negli ultimi 3 anni ammontano a 3,4 miliardi di boe, per un costo unitario di 1 $/boe. Previste nel prossimo futuro attività esplorative in nuove promettenti licenze
- Ceduto il 40% di Zohr, confermando la validità del "dual exploration model"
- Sale al 193% il tasso di rimpiazzo organico delle riserve nel 2016, record storico per la società. Il tasso di rimpiazzo rimane eccellente, pari al 139%, anche considerando pro-forma la cessione del 40% di Zohr
- Kashagan e Goliat in produzione
- Produzione 2016: 1,76 milioni di barili/giorno su base annua, in linea con il 2015 nonostante il fermo in Val d'Agri: 1,86 milioni di barili/giorno nel trimestre (-1,5%)
- Prosegue la realizzazione dei progetti di sviluppo previsti in avvio nel 2017 (Jangkrik - Indonesia, OCTP oil - Ghana e Zohr - Egitto). Il progetto East Hub in Angola è stato avviato lo scorso febbraio con cinque mesi di anticipo rispetto alle previsioni. Questi progetti, unitamente al ramp-up di Kashagan e Goliat, assicureranno un solido contributo alla crescita della generazione di cassa 2017 e anni successivi
- Superati i target di efficienza E&P: costi operativi unitari ridotti a 6,2 $/boe rispetto a 7,2 $/boe nel 2015

G&P

- Confermato il target di breakeven strutturale nel 2017 grazie anche alla rinegoziazione di contratti gas e alla riduzione dei costi di logistica già conseguite

R&M e Chimica

- Margine di raffinazione di breakeven ridotto a 4,2 $/barile (dai 5,2 del 2015)
- Progetti green refinery in linea con i programmi
- Ebit[1] Chimica a €300 milioni nel 2016 conferma il progresso nella ristrutturazione del business

Risultati Consolidati[2]

- Forte generazione di cassa operativa nel quarto trimestre per €3,2 miliardi
- Flusso di cassa operativo[3] normalizzato ad anno intero pari a €8,3 miliardi in grado di finanziare il 95% dei capex[4] in uno scenario Brent a 44 $/barile
- Migliorate le prospettive di crescita organica della produzione per i prossimi quattro anni pur avendo ridotto del 19% i capex 2016 vs. 2015
- Tutti i business mid e downstream hanno conseguito nell'anno una generazione di cassa positiva
- Utile operativo adjusted del quarto trimestre pari a €1,29 miliardi, +103% rispetto al quarto trimestre 2015
- Utile operativo adjusted dell'anno pari a €2,32 miliardi, in flessione di €2,17 miliardi (-48%) dovuti principalmente allo scenario (-€3,3 miliardi) e alla Val d'Agri. I minori costi e le azioni di efficienza e di sviluppo messe in atto per contrastare lo scenario hanno portato un beneficio di €1,7 miliardi
- Utile netto adjusted del quarto trimestre pari a €0,46 miliardi sostenuto dalla robusta ripresa dell'E&P. Risultato netto adjusted dell'anno sostanzialmente a breakeven (-€0,34 miliardi)
- Dismissioni nell'anno per €2,6 miliardi, pari a circa il 40% dell'obiettivo per gli anni 2016-2019 (€7 miliardi)
- Indebitamento finanziario netto ridotto a €14,8 miliardi per un corrispondente leverage di 0,28. Leverage proforma inclusa la dismissione del 40% di Zohr a 0,24

Dividendo 2016: €0,80 di cui €0,40 già pagati come acconto

I risultati di **ENI** relativi all'esercizio 2016 segnalano vendite quasi stabili sul 2015 (con una flessione di 0,5 punti percentuali) nella rete Italia, con un aumento di un decimo di punto della quota di mercato – dal 24,3 al 24,4 % – nel quarto trimestre 2016 sullo stesso periodo del 2015 (ma con una precisazione che faremo in seguito), contro un incremento del 4,1 % delle vendite extrarete Italia.

I dati sono contenuti nella relazione «***Eni: risultati dell'esercizio e del quarto trimestre 2016***», resa nota il 1° marzo, di cui pubblichiamo di seguito un estratto testuale relativo ai risultati della divisione **Refining & Marketing e Chimica**:

<<**RISULTATI**

Nel quarto trimestre 2016 il settore **Refining & Marketing e Chimica** *ha conseguito l'utile operativo* adjusted *di € 75 milioni in calo di € 59 milioni rispetto al quarto trimestre 2015 (-44%).*

Il business *Refining & Marketing ha registrato l'utile operativo* adjusted *di € 68 milioni con una riduzione di € 25 milioni rispetto al quarto trimestre 2015 (-26,9%) principalmente a causa dell'andamento sfavorevole dei margini di raffinazione (-28,8% il riferimento SERM che passa da 6,6 $/bl nel trimestre 2015 a 4,7 $/bl nel quarto trimestre 2016), nonché per la manutenzione poliennale presso la raffineria di Livorno e per l'indisponibilità dell'impianto EST presso la raffineria di Sannazzaro a seguito dell'evento occorso ad inizio dicembre. A ciò si aggiunge una flessione dei risultati sulle attività commerciali dovuta a minori margini a causa di una maggiore pressione competitiva e alla cessione delle consociate in Slovenia e Ungheria.*

Questi fattori negativi sono stati parzialmente compensati dalla maggiore efficienza e ottimizzazione degli impianti. Migliorato il margine di break-even *della raffinazione a 4,2 $/bl medio annuo, rispetto ad un obiettivo per il 2016 di 4,5 $/bl.*

La Chimica ha chiuso il trimestre in sostanziale pareggio (€ 7 milioni l'utile operativo adjusted *con una riduzione di 34 milioni rispetto al trimestre 2015; -82,9%) a causa del peggioramento generalizzato dello scenario* commodity *con la flessione del margine del* cracker*, del polietilene e degli stirenici. I volumi di vendita hanno registrato una flessione di circa il 3,9% a causa della debolezza della domanda, pressione competitiva e minore disponibilità di prodotto per fermate non programmate.*

L'utile operativo adjusted *del trimestre è ottenuto con una rettifica positiva per gli* special item *di € 88 milioni (€ 266 milioni nel 2016) riferita alle svalutazioni di investimenti di periodo su* asset *precedentemente svalutati privi di prospettive di redditività (€ 40 milioni e € 104 milioni rispettivamente nel trimestre e nell'esercizio), a oneri ambientali (€ 18 milioni e € 104 milioni rispettivamente nei due* reporting period*), nonché alla componente valutativa dei derivati su* commodity *e cambio correlato (proventi di € 14 milioni nel trimestre; proventi di € 3 milioni nell'esercizio) privi dei requisiti formali per essere trattati in* hedge accounting*. Gli* special item *comprendono inoltre la radiazione delle unità dell'impianto di conversione Est presso la raffineria di Sannazzaro, danneggiate dall'evento occorso nel dicembre 2016 e l'accantonamento al fondo smantellamento (complessivi € 217 milioni) parzialmente compensato dall'indennizzo assicurativo a carico di terzi (stimato in € 122 milioni).*

L'utile netto adjusted *del quarto trimestre 2016 di € 50 milioni evidenzia una riduzione di € 36 milioni rispetto al periodo di*

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

confronto per effetto del peggioramento della performance *operativa.*

Nel 2016 il settore ha registrato l'utile operativo adjusted *di € 583 milioni che rappresenta un peggioramento di € 112 milioni rispetto al 2015. L'utile netto* adjusted *di € 419 milioni diminuisce di € 93 milioni. I* driver *di risultato sono gli stessi evidenziati nel trimestre.*

VENDITE TRIMESTRALI RETE – MLN TONN

Anno	I°	II°	III°	IV°
2006	2,06	2,20	2,24	2,16
2007	1,98	2,19	2,25	2,19
2008	2,06	2,18	2,28	2,29
2009	2,10	2,31	2,26	2,26
2010	2,01	2,17	2,28	2,17
2011	2,17	2,14	2,23	2,05
2012	1,81	1,98	2,24	1,80
2013	1,65	1,71	1,71	1,57
2014	1,45	1,60	1,58	1,51
2015	1,36	1,51	1,58	1,51
2016	1,37	1,50	1,59	1,47

ANDAMENTO OPERATIVO

Nel quarto trimestre 2016 il margine indicatore Eni (Standard Eni Refining Margin – SERM) ha visto ridurre il suo valore a 4,7 $/barile (-28,8% rispetto a 6,6 $/bl del trimestre 2015; nel 2016 a 4,2 $/bl, in calo del 49,4% rispetto a 8,3 $/bl del periodo di confronto) per effetto dell'indebolimento dei differenziali di diesel e benzina in una condizione di strutturale oversupply *in Europa.*

In tale contesto le lavorazioni di petrolio e di semilavorati in conto proprio sono state nel trimestre di 5,97 milioni di tonnellate, in riduzione del 6,7%, principalmente a causa della fermata per manutenzione poliennale presso la raffineria di Livorno. Le lavorazioni dell'esercizio sono state di 24,52 milioni di tonnellate con una flessione del 7,2%; a perimetro omogeneo, escludendo l'effetto della dismissione della quota di partecipazione nella raffineria CRC in Repubblica Ceca finalizzata il 30 aprile 2015, la riduzione nell'esercizio si ridetermina in 4,5% per maggiori fermate manutentive.

I volumi di lavorazione green *per la produzione di biocarburanti presso la* green refinery *di Venezia, stabili nel trimestre rispetto al periodo di confronto, evidenziano un incremento del 5% nell'esercizio.*

Le vendite rete in Italia pari a 1,47 milioni di tonnellate del trimestre (5,93 milioni di tonnellate nell'esercizio) sono in leggero calo in uno scenario caratterizzato da forte pressione competitiva. La quota di mercato del trimestre si è attestata a 24,4% (24,3% nel quarto trimestre 2015).

***Le vendite extrarete in Italia pari a 2,08 milioni di tonnellate sono in crescita del 4,5% rispetto al quarto trimestre 2015 (8,16 milioni di tonnellate, +4,1% rispetto al 2015) per effetto dei maggiori volumi commercializzati di* jet fuel*, gasoli e benzine grazie alla crescita dei consumi, in parte compensati dalle minori vendite di bitumi e* bunker.**

Le vendite rete ed extrarete nel resto d'Europa sono diminuite rispetto ai periodi di confronto per effetto essenzialmente della cessione delle attività in Repubblica Ceca e Slovacchia, finalizzate nel luglio 2015, nonché della Slovenia e dell'Ungheria nel corso del secondo semestre 2016. Tali effetti sono stati parzialmente compensati dai maggiori volumi commercializzati in Francia in entrambi i segmenti di mercato e in Spagna nel segmento extrarete.

Le produzioni di prodotti petrolchimici di 1.336 milioni di tonnellate sono in riduzione del 6,9% essenzialmente per effetto delle fermate non programmate. Nell'esercizio le produzioni pari a 5.646 milioni di tonnellate sono in riduzione dello 0,9%.>>

VENDITE TRIMESTRALI EXTRARETE – MLN TONN

Anno	I°	II°	III°	IV°
2006	2,94	2,90	2,97	2,93
2007	2,61	2,66	2,85	2,97
2008	2,56	2,80	2,90	2,89
2009	2,41	2,25	2,43	2,47
2010	2,04	2,33	2,50	2,58
2011	2,19	2,22	2,47	2,48
2012	2,06	2,18	2,20	2,18
2013	1,86	2,08	2,26	2,17
2014	1,68	1,79	2,12	1,98
2015	1,69	2,01	2,17	1,99
2016	1,84	2,01	2,23	2,08

La **precisazione sulla quota di mercato** del quarto trimestre 2016 sullo stesso periodo 2015 è sostanzialmente la seguente; nella relazione «***Eni: risultati del quarto trimestre e del preconsuntivo 2015***», resa nota il 26 febbraio 2016, pagina 23, stava testualmente scritto:

<<Le vendite rete in Italia di 1,51 milioni di tonnellate nel quarto trimestre 2015 (5,96 milioni di tonnellate nell'anno) sono in linea con lo stesso trimestre dell'anno precedente. Nel 2015 le vendite evidenziano un calo del 2,9%, concentrate sulla rete autostradale e sulla rete di punti vendita

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

*convenzionati. **La quota di mercato del trimestre si è attestata al 24,5%**. Su base annua la quota di mercato del 24,5% ha registrato un calo di un punto percentuale rispetto al 2014.>>*

La quota di mercato del quarto trimestre 2016 (24,4 %) **è**, dunque, **o superiore o inferiore a quella della stesso periodo del 2015 a seconda che si dia credito, rispettivamente, alla relazione del 2017** (che dava il quarto trimestre 2015 al 24,3 %) **od a quella del 2016** (che dava il quarto trimestre 2015 al 24,5 %).

QUOTE MERCATO TRIMESTRALI RETE

Anno	I°	II°	III°	IV°
2006	29,3%	29,2%	29,6%	28,9%
2007	28,3%	29,1%	29,8%	29,3%
2008	29,8%	29,8%	31,3%	31,7%
2009	31,5%	31,6%	31,6%	31,2%
2010	30,5%	30,1%	30,7%	30,4%
2011	30,0%	30,2%	31,2%	30,4%
2012	30,4%	30,8%	34,3%	29,1%
2013	29,1%	27,9%	27,2%	25,9%
2014	25,9%	26,2%	25,4%	24,7%
2015	24,2%	24,3%	24,3%	(*) 24,5%
2016	23,9%	24,2%	24,8%	24,4%

(*) Dato della relazione sul quarto trimestre 2015 del 26.02.2016 – la relazione sul quarto trimestre 2016 del 01.03.2017 attribuisce, invece, una quota del 24,3 %

A parte ciò, le vendite in rete del 2016 sono in diminuzione per il settimo anno consecutivo (dal 2009, ultimo anno in aumento, il calo è del 33,6 %), mentre le vendite in extrarete sono in aumento per il terzo anno consecutivo (dal 2014 l'incremento è del 7,8 %), e queste ultime sono pari al 137,61 % delle prime, mentre in un decennio, la somma dei due comparti passa dai 20,40 milioni di tonnellate dal 2006 ai 14,09 milioni di tonnellate del 2016, con un decremento del 30,93 %.

La relazione completa di **ENI** è consultabile o scaricabile nel testo integrale cliccando col *mouse* sul seguente titolo:

Comunicato ENI risultati 2016