FIGISC-ANISA NEWS

Riproduciamo, di seguito, il commento apparso sul recente numero di Figisc-Anisa News a firma di Giorgio Moretti.

Senza alcuna intenzione di volercene "appropriare" o, al contrario, rimarcarne alcune differenze che inevitabilmente ci sono, riteniamo questo il modo che abbiamo ritenuto migliore e più adeguato a mostrare il nostro rispetto e la considerazione per la scelta dei temi e del modo con cui essi vengono trattati nel commento dei nostri colleghi della Confcommercio.

Ed é anche il nostro modo per non girare la testa altrove, il tentativo di evitare che tutto ciò finisca per essere accolto dal silenzio assordante che, in altre occasioni (e anche a noi), é capitato di dover registrare.

Avremo poi modo, nei prossimi giorni, di partecipare al "dibattito", che ci auguriamo anche in maniera di alimentare, mettendo a disposizione il punto di vista della nostra Federazione.

Noi siamo per cogliere le occasioni.

« DIAMOCI UNA MOSSA ! »
RIFLESSIONE SU OBIETTIVI, RUOLO E STRUTTURA

di Giorgio Moretti

L'INVOLUZIONE DEL SISTEMA

Poco o piuttosto nulla è rimasto del tradizionale sistema distributivo italiano dei carburanti, se non una rete con troppi punti vendita e sempre più ridotti erogati, che assai probabilmente nessuno dei soggetti che contano, compresi quelli «istituzionali » [Governo, Ministero], è davvero interessato a ristrutturare, dal momento che sta prendendo sempre più piede il concetto che sarà il mercato ad operare «naturalmente» la selezione, come si può del resto vedere ogni giorno sugli impianti vecchi e, chiamiamoli così, «nuovi», i primi che chiudono o diventano ghost, i secondi che hanno i piazzali ancora pieni di auto.

Ed è dalla mancata razionalizzazione della rete – che si sarebbe dovuta fare a fondo prima della stagione delle «liberalizzazioni a tutti i costi» - che è derivato il processo di terziarizzazione di parti importanti della rete, il giro di compravendite di impianti anche marginali od inefficienti, che in seguito ha determinato tutte le condizioni per l'emergere delle reti indipendenti, che si sono avvalse – parte affrancandosi dal «sistema», ma soprattutto «grazie» ed in funzione del sistema - di un accesso privilegiato al prezzo di cessione del prodotto per accaparrarsi ingentissimi erogati [qualunque cosa
affermi Unione Petrolifera sulle quote di mercato della rete non colorata] proprio allorché tutto il sistema tradizionale ne ha persi.

La guerra dei prezzi e degli erogati che divampa da allora – in pratica dal 2007 -, per di più con l'avanzare della crisi e della recessione, accompagnata dalla progressiva rapacità fiscale dello Stato negli ultimi tre anni, ha bucato autolesionisticamente bilanci ed assetti di vecchi e nuovi soggetti della distribuzione, infine distruggendo, in fondo alla catena, la categoria dei gestori, a cui la discriminazione a monte sui prezzi di cessione dei prodotti, i minori margini, lo sviamento di una quota importante di mercato, hanno fatto saltare i già fragili equilibri economici di gestione di una rete atavicamente
congestionata.

In questa crisi del sistema, poco o nulla è rimasto delle regole e dei «diritti» che la categoria aveva faticosamente raggiunto prima di tutto questo. Se qualcuno pensa che sia strano, si ricordi che questi sono i tempi – per guardare al di là recinto e per capire il contesto generale – in cui un Presidente del Consiglio, ragione o torto che abbia, convoca i sindacati storici, che rappresentano milioni di lavoratori, alle 8:00 di mattina e solo per un'ora della sua agenda, per discutere della più importante riforma del lavoro da decenni.

Le norme di settore che regolano i rapporti al suo interno sono state aggirate, eluse e svuotate di contenuti reali, al più rimangono appese all'esile filo del diritto non già in quanto norme vigenti

che vanno osservate, ma solo perché qualche rara sentenza civile riconosce che qualcuno ha patito un danno materiale derivante da uno squilibrio di rapporti economici che è tutto a sfavore del più debole.

Da anni ormai, dentro questo settore la controparte ha messo in atto una sistematica opera di logoramento e delegittimazione delle Organizzazioni della categoria, che – nonostante siano impegnate su tutti fronti possibili in un contesto che è al minimo indifferente, ma sempre più chiaramente ostile - vanno perdendo sempre più credibilità e reputazione, agendo direttamente sul gestore e sul suo evidente stato di dipendenza economica per imporre, oltre alla discriminazione a monte nell'accesso al prezzo di cessione dei prodotti, condizioni peggiorative rispetto a quelle collettivamente codificate negli accordi -accordi che peraltro tendenzialmente non si rinnovano affatto -, e sempre più spesso per imporre rapporti contrattuali che nulla hanno a che vedere con le norme, vecchie e/o nuove, in vigore.

IL RUOLO DELL'ASSOCIAZIONE

Che si voglia essere «associazione», o si voglia essere «sindacato» o quel che è, di fronte a questa situazione in cui non si è quasi più in grado di dare risposte alle sofferenze individuali e collettive, in cui ogni passo che faticosamente si può fare è messo in discussione un momento dopo dalle aziende sul territorio, in cui non si intravvedono amici od alleati di sorta, in cui non si scorge una svolta nel settore che anche gradualmente inverta di poco la tendenza, si può decidere o di «incartare le bandiere», riconoscendo onestamente di avere esaurito/mancato il proprio ruolo, o di andare avanti, ma se questa seconda è la scelta serve una nuova determinazione.

È meglio evitare su questo argomento ogni retorica: andare avanti, resistere per fare opera di «testimonianza» può essere anche suggestivo, ma una testimonianza inutile non risolve i problemi di nessuno e spesso accade di far testimonianza solo dei propri errori. Spesso anche andare avanti dicendo di «rifondare» è un modo per contrabbandare cose vecchie.

Peggio ancora, se in questo momento, che pure è il peggiore in assoluto, la scelta fosse quella di rinunciare a dar voce al disagio, di lasciare che si finisca di fare terra deserta, «chiudendo baracca», sarebbe solo un'irresponsabilità condannabile senza nessuna istanza d'appello.

Premesso questo, andare avanti, forse, significa rileggere il proprio ruolo non già con la chiave del passato [che non tornerà], ma alla luce della crisi – quella generale e quella specifica del settore – con cui giocoforza ci si deve confrontare, forse vuol dire cambiare, se non certo lo scopo sociale dell'Organizzazione, almeno abitudini e stili operativi.

Forse, occorre

- ampliare l'area che si intende rappresentare e tutelare, anche se ciò significa superare schemi mentali consolidati,
- distinguere tra la consueta funzione di trattativa e mediazione e l'assunzione di un nuovo diritto di poter tutelare giuridicamente, legalmente i soggetti che si rappresentano [un diritto che oggi, proprio quando più servirebbe, non abbiamo!],
- scegliere obiettivi semplici, chiari e mirati, che possano essere intesi/condivisi da tutti per evitare di disperdersi in mille trappole che frammentano ulteriormente la categoria e moltiplicano il logoramento,
- cominciare a distinguere i livelli in cui la gestione delle problematiche deve essere centrale o centralizzata e quelli in cui si devono ampliare potenzialità di iniziativa valorizzando ruoli ed autonomie
- operative sul territorio,
- forse, anche, all'interno della struttura – ma questo è un aspetto su cui forse non è il caso di perdere tempo infinito a dibattere e rimestare carte rispetto alle questioni più urgenti – serve puntare
- su snellezza operativa autentica e non più su formalismi inefficaci, soprattutto se ciò si accompagna ad una crescita di ruolo del territorio.

Insomma, servirebbe riattrezzarsi in generale e di corsa.

I NODI DELLA RAPPRESENTANZA E DELLA TUTELA

Le Organizzazioni di categoria hanno rappresentato per decenni il gestore così come idealmente codificato nei testi del diritto – insomma il gestore della legge 1034/70, del decreto legislativo 32/98 -.

Oggi non solo quel gestore è una figura di fatto disattesa nella realtà [se non ancora proprio nel diritto e fino a quando], non solo sono emerse nel tempo nuove figure di fatto [si pensi alla

vicenda degli associati in partecipazione, ma anche a quelli che sono stati di forza declassati a guardiani, fornitori di servizi, ecc.], ma anche nuove norme hanno introdotto la possibilità teorica di nuove forme contrattuali assai diverse [che, per inciso, l'Antitrust ed addirittura la bozza del nuovo disegno di legge sulla concorrenza, vorrebbero – e comprendendo anche il vecchio comodato - non tipizzate ed affidate alla singola trattativa tra proprietari di impianti e gestori, ossia ad un livello zero assoluto di contrattazione collettiva!] e, infine, alcuni gestori tradizionali hanno [o avranno] assunto il rischio di investimenti e mercato trasformandosi in indipendenti.

Tutti questi interessi e figure diverse possono/devono trovare forme di rappresentanza e tutela? E da parte di chi?

Occorre aprire la prospettiva, organizzarsi per essere la rappresentanza di tutte le figure che la legge prevede, o che il mercato ha finito per identificare in bene od in male, e che sono accumunate da problematiche comunque di confronto/scontro con la controparte, pena l'incapacità di poter rappresentare/tutelare non solo quello che è ancora il gestore del 32 /98, ma anche chi è già, sarà poi, potrebbe essere, diverso da quello, pena – per causa del mutato contesto - infilarsi direttamente nel tunnel della marginalità residuale e dell'inconsistenza.

Aprirsi forse perfino conviene, perché alcune composizioni di interessi, anche superficialmente contrastanti, oggi sono forse più possibili all'interno di una rappresentanza comune piuttosto che lasciate allo scontro incontrollato del mercato.

D'altro canto la tutela è oggi qualcosa che – a fronte dell'incattivimento della crisi e dei rapporti, a fronte del fatto che i contrasti sono materiali e non solo astrattamente sui diritti, perché della vita e della morte economica in realtà si discute - non può più essere affidata solo alla funzione storica dell'Organizzazione di «trattare» con le controparti.

In via astratta, le leggi vigenti, nazionali ed europee, hanno affermato che esiste il rischio, ed in via di fatto alcune sentenze dei tribunali hanno chiarito, che esistono situazioni individuali di oggettivo abuso di dipendenza economica nei rapporti tra aziende e gestori [nella fattispecie quelli ancora identificabili nel quadro contrattuale del comodato + fornitura in esclusiva]: i rapporti commerciali in essere che prefigurano l'abuso di dipendenza economica però non sono sporadiche situazioni individuali, ma, dal momento che le relazioni commerciali sono le stesse sotto tutte le bandiere, esse identificano in maniera generalizzata tutta una categoria sottoposta ad abuso di dipendenza economica.

E se questa è la generalità, da un lato, occorre superare, con necessarie iniziative parlamentari, il grave limite che oggi impedisce di riconoscere l'Organizzazione di categoria come legittima portatrice in sede legale degli interessi di rappresentati che sono nella quasi assoluta totalità gravati da abuso di dipendenza economica ed inibisce a stare in giudizio in forma collettiva in nome e per conto di essi [non si può essere ricusati dal Giudice per non avere titolo!], e dall'altro, occorre superare anche quei limiti statutari [oltreché mentali] che non prevedono finora alcun ruolo del genere per l'Associazione.

Ciò non significa rinunciare alla funzione di trattativa e di composizione degli interessi, ma semplicemente organizzarsi su tutti i piani che la situazione ed il livello di scontro degli interessi richiedono oggi in questa crisi di imbarbarimento delle relazioni nel settore.

IL NODO DEL PREZZO E LA QUESTIONE DEGLI ACCORDI

L'abbiamo già detto ed è meglio ripeterlo: sarebbe illusorio pensare oggi ai tavoli degli accordi con le aziende come si pensava fino a qualche anno fa, quando gli accordi si rinnovavano, fra vari tira e molla, tra pressioni crescenti per introdurre «flessibilità», ma generalmente almeno con minimi aumenti del margine economico.

Oggi ci si arriva non perché la preoccupazione delle aziende sia certo quella di rinnovare gli accordi, anzi, ma perché le aziende devono anzitutto far passare politiche commerciali sulle quali non vi è né
certezza né stabilità [né spesso idee chiare da parte della stessa società], ci si arriva a terra bruciata, dopo che l'azienda ha battuto da tempo il territorio, uomo per uomo, strumentalizzando le difficoltà e lo stato di dipendenza economica del gestore, ci si arriva con proposte economiche che - ma solo proprio nel migliore dei casi - escludono in partenza un adeguamento economico migliorativo
e che puntano, come già da tempo accade, ma sempre di più, a diminuire invece il margine, frantumandolo in mille nicchie dipendenti da variabili del tutto ipotetiche, in modo che sia difficile non solo
difendere «la intangibilità del margine», ma addirittura determinare «quanto» sia davvero il «margine» medio, qualunque esso sia in più od in meno rispetto all'accordo precedente.

In questo contesto deteriorato, arrivare ad un rinnovo degli accordi significherà forse cercare di

stabilire un punto fermo da cui non avere più deroghe periodiche ed arbitrarie [è il concetto, appunto, di « intangibilità del margine», il quale una volta determinato non dovrebbe essere messo in discussione da manovre forzose ed unilaterali per peggiorarlo], significherà magari stabilire qualche regola minima, ed perciò è ancora un passaggio necessario.

Ma è anche disperdere energie, in infiniti rivoli aziendali e manovre dilatorie, alimentare aspettative sempre superiori ai risultati reali e amplificare le relative delusioni, con ciò logorando ancora di più la
credibilità delle Organizzazioni e disperdendo la categoria su tanti fronti aperti [purtroppo un'eredità che ci si è trovati a sopportare dopo la fine della contrattazione interprofessionale a seguito dell'azione
di Antitrust del 1999].

Ma tutti gli accordi possibili, di «solidarietà » o di ripiego, o anche magari i migliori accordi stipulati azienda per azienda, saranno in realtà inefficaci a salvare erogati e margini, rischieranno di essere ennesima «ARIA FRITTA», se non si mette al centro di tutto [e di tutti, controparti ed istituzioni, con interventi normativi reali, non con chiacchiere generiche né con improbabili accordi tra parti troppo squilibrate] la questione della discriminazione del prezzo di cessione, che viene oggi «pompato » di costi esclusivamente sulla rete del gestore, con ciò stornando intenzionalmente da questa erogati [e margini per «difendere» il mercato] ad esclusivo vantaggio di chi viene rifornito a prezzi di ex trarete o a prezzi stracciati sugli stessi ghost di marchio.

Stiamo cioè parlando della vera anomalia di una concorrenza drogata e fasulla, su cui nessuna Autorità ed Istituzione ha avuto da ridire, coprendosi invece occhi e naso di fanfaluche su concorrenza e mercato.

Si pensi, peraltro, che su questa anomalia del doppio canale di prezzo, per acuirne ancora di più l'evidenza, si è innestato l'aumento dei prezzi dovuto all'abuso della fiscalità sui carburanti [un tema che ci riserverà altre amare sorprese negative], che ha peraltro anche determinato buona parte dell'emorragia dei consumi.

È un tema che trascende tutte le vertenze aziendali e settoriali, che riguarda, trasversalmente, tutta la categoria, è il nodo centrale per eccellenza.

- Equità del prezzo di cessione
- questione fiscale,
- resistenza contro i tentativi di abolire la contrattazione collettiva e tipizzata,

sono i tre temi su cui si deve concentrare una immediata, metodica ed insistita iniziativa sindacale ed associativa, mettendo in moto una capacità di mobilitazione e di coscienza di tutti, fuori da tutti gli «steccati» di marchio, che si esprima peraltro in modi innovativi, che significa forse non più chiudere piazzali ed impianti regalando ancora litri alla concorrenza, ma piuttosto farne una tribuna diffusa e continua da cui spiegare ad automobilisti, media ed istituzioni, quali sono le reali contraddizioni e miserie di questo settore, in cui si pompano false concorrenze ed autentici salassi fiscali.