

L'ACCORDO CON UP SUL CONTRATTO DI COMMISSIONE ALLA STRETTA FINALE

Il lunghissimo e complesso negoziato avviato, così come previsto dalla legge 27/2012, tra le Organizzazioni di categoria dei Gestori e Unione Petrolifera, volto a definire nuovi modelli contrattuali e segnatamente una tipizzazione del contratto di commissione -primo esempio tra altri possibili in seguito e probabilmente necessari- è ormai arrivato alla stretta decisiva.

Con l'incontro tenuto nella giornata del 15 maggio, Faib, Fegica e Figisc/Anisa hanno illustrato e poi consegnato unitariamente all'associazione degli industriali una proposta di Accordo, comprensiva degli schemi contrattuali differenzialmente adattati agli impianti di rete ordinaria e alle aree di servizio autostradali, che affina ulteriormente l'articolato già oggetto del confronto dialettico tra le parti.

Tanto ormai da autorizzare la ragionevole aspettativa di una conclusione rapida e positiva della trattativa, immediatamente dopo il necessario approfondimento sul testo delle aziende.

Si tratta di un passaggio davvero significativo e meritevole di considerazione per numerosi aspetti.

A cominciare dal fatto che sarebbe la prima intesa sottoscritta in sede interassociativa a distanza di venti anni tondi da quella del lontano luglio del 1998.

Vent'anni in cui il "mondo è cambiato" (e neanche una sola volta), come si affannano a certificare gli inventori dell'acqua calda, chi con compiacimento ottuso, chi con indolente rassegnazione, nella speranza (purtroppo non vana) di meglio "piazzare" la professorale verosimiglianza di nuove tesi e predizioni vacillanti quanto le quotidiane previsioni del tempo.

Vent'anni che, indipendentemente dalla conta di chi ci ha guadagnato (personalmente) o rimesso (collettivamente), ci restituiscono un settore che nel suo complesso e nei suoi fondamentali è messo indiscutibilmente peggio (e non poco).

Anche a causa, almeno in quota parte, di una "azione" prevalentemente ispirata a reiterare prove di forza.

A imporre violente "svolte epocali" relegate poi, sì e no, alla cronaca ferragostana.

A ricercare costantemente un "nemico della Patria" (meglio se debole) da indicare come fonte di tutti i mali per distrarre

l'attenzione dalle proprie responsabilità ed inefficienze.

Ad evitare accuratamente la faticosa ma solida e lungimirante costruzione di una prospettiva attraverso lo studio, il dialogo ed il confronto -chiuso tanto verso l'esterno quanto poi fatalmente anche verso l'interno delle proprie "comunità" rette dal "terrore"- per eliminare in radice qualunque possibile concorrenza alle scelte improvvisate e senza alcun respiro.

Una pioggia di meteoriti catapultate in questi vent'anni dall'iperspazio della "managerialità", della politica e delle autorità più irresponsabili che indipendenti, che allergiche a misurarsi con le Regole (anche solo quelle della convivenza civile e della buona educazione) o se ritenuto necessario a riformarle, si sono presi cura e poi vantati di irriderele, piegarle, aggirarle, calpestarle.

Un lavoro sporco fatto alle fondamenta del quale poi sarebbero andate al maggiore incasso -irricoscenti- nuove bande vincenti perché più disinvoltate, più "organizzate" e semplicemente più professionalmente competenti in materia di illegalità.

L'intesa a portata di mano, anche grazie alla convinzione, alla costanza e alla capacità nella conduzione del negoziato che va correttamente riconosciuta a Unione Petrolifera, ha la sua "cifra politica" proprio nel tracciare, al tempo stesso, un metodo ed una prospettiva differente e alternativa.

Non si tratta di un nostalgico ritorno al passato (si mettano tranquilli gli inventori dell'acqua calda).

Ma di dare un tangibile esempio di come provare prima a rendere possibile e poi a costruire il futuro.

Che il mondo cambi è un fatto fin troppo ovvio, ma che non si possa lavorare perché cambi in meglio è una convinzione instillata da chi dal peggio trae il suo personale vantaggio.

Questa intesa costituisce un primissimo embrione di un nuovo impianto regolatorio.

Un segmento di quell'autoriforma condivisa, di semplificazione ed aggiornamento del frammentato ed incerto quadro regolatorio attuale di cui non possono non avvertire l'esigenza primaria gli operatori "sani", quelli che per forza o per scelta ritengono di avere il loro "core business" ben radicato nel settore, che hanno interesse a

dare continuità e prospettiva alla loro attività, quelli che non sono fuggiti, che non tengono la valigia sempre pronta, magari avendo già dato fuoco ai pozzi.

Una esigenza che deve trovare risposte e risorse adatte a sostenerle prima di tutto all'interno del settore, perché sia possibile attendersi/pretendere una sempre maggiore adesione volontaria alle Regole definite con un processo dialettico adatto ad attrarre un diffuso consenso e assunte in funzione di obiettivi di prospettiva capaci di contemperare interessi differenti.

E perché, immediatamente dopo, tutto ciò trovi poi l'adeguato riscontro anche nell'attività parlamentare della nuova legislatura.

E' giunto finalmente il tempo di restituire alle loro basilari competenze tecniche consulenti e studi legali, dai quali -con tutto il rispetto- non si possono continuare a fare dipendere (o giustificare) né le strategie aziendali, né le politiche sindacali.

In questo senso, l'intesa sul contratto di commissione, ancora nei suoi termini generali e politici, rappresenta una *chance* (quante altre ce ne potranno essere?) conquistata e messa a disposizione di coloro i quali debbono servirsene: titolari di autorizzazione/concessione, come li definisce la legge, Gestori e pure per il Sindacato.

E' una apertura di credito, un atto di fiducia in quanti -che pure ci sono e attraversano trasversalmente tutti i soggetti- hanno l'occasione di dimostrare la capacità di attivare in modo produttivo le relazioni, la capacità di ricercare obiettivi comuni, di mediare e fare sintesi.

Un passaggio obbligato tenuto conto che un punto qualificante dell'intesa sarà quello che per poter introdurre il contratto di commissione sarà condizione indispensabile concludere Accordi collettivi aziendali di secondo livello che dovranno definire "gli elementi di maggior dettaglio", ivi compresi quelli economici.

E, pure, ciò chiarisce quale sia il contesto ed in quale maniera si debbano determinare i suoi confini -appunto con la contrattazione collettiva- perché ci si possa collocare all'interno della legittimità.

Un passo avanti deciso verso la possibilità di riconoscere reciprocamente ruolo e dignità tra le parti, per ricostruire quel clima di fiducia tra strutture commerciali e forza vendita, la cui scientifica demolizione attuata nel recente passato offre tutta intera la misura del fallimento di atteggiamenti, che tuttora resistono e faticano ad essere superati.

Ma, per altro verso, è un passo deciso avanti anche nella direzione di denunciare, finalmente insieme e anche in questa materia, comportamenti difformi e illegali che generano con ogni evidenza vantaggi competitivi non legittimi ed una concorrenza palesemente sleale, idonea a falsare il mercato e procurare danni ingenti agli investimenti ed alla produttività, tanto quanto ed al medesimo titolo delle "frodi carosello".

Vale in modo macroscopico per la rete ordinaria, in cui letteralmente mezzo mondo va ricondotto alla legalità.

Ma, in altri termini, vale anche per la rete autostradale sul cui segmento appare indispensabile una iniziativa convergente diretta verso il Governo ed i Concessionari.

Se non ci si vuole arrendere all'altrimenti inevitabile destino (ma allora sarebbe corretto lasciare che ciascuno provi a salvarsi da sé), è indispensabile -magari mettendo nuovamente mano al Decreto Interministeriale del 7.8.2015- progettare una reale razionalizzazione della rete con la chiusura per manifesta antieconomicità di almeno il 20% dei punti vendita; contendere lo spazio normativo, economico,

commerciale, "politico", perso a favore dei soggetti del "food"; rivendicare il diritto/necessità dei soggetti del "oil" di poter tornare ad esprimere anche in autostrada una politica commerciale coerente e riconoscibile, sia sul piano della qualità del servizio che dei prezzi, per un verso asciugando la rendita improduttiva delle royalty che duplicano la tassa sui pedaggi e per l'altro riordinando gli ormai ingestibili obblighi, tanto contorti quanto inefficaci, contenuti nell'attuale babele di convenzioni attive, ciascuna differente dall'altra.

D'altra parte, sembra evidente come questo sarebbe anche il modo più efficace, se non il solo, per sfilare ogni alibi e inchiodare alle proprie responsabilità i furbacchioni che continuano a servirsi a piena mani di una tale confusa situazione, a maggior danno del mercato, dei Gestori e degli automobilisti che infatti continuano a fuggire.

Scendendo "per li rami" dal generale più al dettaglio, va detto che il contratto di commissione in sé non è né la panacea di tutti i mali, né l'interruttore che accenderà la luce.

L'incredibile rinuncia a contrastare la "elettrificazione" della programmazione politica, la gestione suicida dell'extrarete, i prezzi discriminatori e non competitivi, l'assalto alla "gallina dalle uova d'oro" del servito azzannata da differenziali ingiustificati, non sono questioni che saranno sanate dal "tocco magico" di un qualsiasi contratto.

Come qualsiasi altro contratto, quello di commissione è uno strumento, con le sue note caratteristiche, la più peculiare delle quali è che il Gestore non si impegna ad acquistare il prodotto che rimane di proprietà del titolare/fornitore, per conto del quale il Gestore rivende la merce.

Potrà essere utilizzato, in accordo tra le parti, in alcune situazioni nelle quali potrebbe meglio adattarsi alle attuali "circostanze del mercato", intanto, per mero esempio, perché alleggerisce il carico finanziario.

Non serve e non servirà -sarebbe meglio che fosse chiaro- a cancellare le leggi, a "liberarsi" dei Gestori, ad abbattere le loro tutele o impedire che i Gestori, commissione o non commissione, rivendichino la necessità di ripristinare condizioni economiche dignitose e sopportabili, dopo aver fatto la propria parte per consentire al "sistema" molto più che "rifiutare".

Il tempo ed i fatti si sono incaricati di rivelare quanto fosse falsa la litania intonata per anni sui contratti in nome della quale si sono menati fendenti i cui effetti si sono ritorti contro tutti: non erano, e tantomeno lo sono ora, i contratti di comodato/fornitura, né la loro pretesa rigidità, ad ostacolare la competitività.

Così come, al contrario, non sono i contratti di comodato/fornitura di per sé a difendere i Gestori dai soprusi: come si spiegherebbero altrimenti i drammatici avvenimenti di questi anni?

Si può sostenere, rimanendo nominalmente nel giusto, che le Regole non si mangiano e che le emergenze sono altre.

Lo si sentiva ringhiare appena qualche mese anche della legge elettorale -se ci si passa il paragone forse irriverente- che non interessava gli italiani o che non gli avrebbe fatto trovare lavoro.

Non ci si nutre di Regole, ma senza Regole e senza Regole equilibrate e funzionali all'obiettivo, peggiorano in modo considerevole le speranze di trovare il modo per nutrirsi e non solo.

Vale certamente per i più deboli, che -come si sarebbe detto una volta- "non hanno niente da perdere se non le proprie catene".

Ma dalla storia recente si sarebbe ormai dovuto trarre l'insegnamento che delle Regole ha bisogno anche chi aveva tanto da perdere e, dalla loro assenza, tanto ha perso.