

Per gentile concessione di Staffetta Quotidiana, riproduciamo il testo integrale dell' **intervista al Presidente della Fegica Cisl, Roberto Di Vincenzo,**
pubblicata quest'oggi.

Fegica: una class action per tutelare i diritti dei gestori carburanti.

Intervista al presidente Roberto Di Vincenzo

di Elena Veronelli

La “rivoluzione” spagnola, le tre bozze di nuove tipologie contrattuali, i nuovi contratti proposti da Eni, TotalErg, Q8 e Ies, la “vertenza autostrade”. Sono alcuni dei temi toccati in questa intervista rilasciata alla Staffetta dal presidente della Fegica, Roberto Di Vincenzo, che con l'occasione annuncia che l'associazione ha “messo ormai a punto uno strumento giuridico che abbia più che fondate attese di tutelare i diritti della categoria collettivamente e dei singoli Gestori individualmente: una sorta di class action capace di mettere un grande punto interrogativo nelle certezze di Aziende che ormai sono abituate a darsi ragione da sole”. L'auspicio finale di Di Vincenzo è che “l'industria petrolifera, alla fine, superando veti e divisioni, trovi l'intesa per eleggere un Presidente, che non si chiuda al nuovo e che abbia anche il coraggio di affrontare tematiche scomode”.

La Spagna, in una volta sola, ha stravolto la propria normativa sui carburanti. Sarebbe auspicabile anche in Italia una “rivoluzione” di questa portata? Perché qui non si riesce ad arrivare ad una vera modernizzazione e liberalizzazione del settore?

Nei Paesi ad “economia matura” i grandi operatori petroliferi si ritraggono dovunque dal down-stream per chiudersi nella fase a monte certamente più ricca e sottratta ai riflettori dell'opinione pubblica. La riforma spagnola rappresenta una grande novità se non proprio una rivoluzione. In realtà, però, nel recentissimo passato l'Italia ha avuto l'occasione per fare più e meglio della Spagna. Ma, alla fine, hanno prevalso i “piccoli (e grandi) interessi di bottega”. Bisognerebbe mettere l'intelligenza di tutti al servizio di un grande progetto di rilancio del settore piuttosto che ridursi al ridicolo di additare i gestori come la causa delle diseconomie di un settore nel suo complesso allo sbando.

Il Mse ha elaborato tre bozze di nuove tipologie contrattuali, per il momento rimaste però nel cassetto. Quali sono i punti che contestate e quelli sui quali siete invece in accordo?

Il primo e decisivo limite risiede nella necessità di individuare lo strumento normativo che introduca l'obbligo del “secondo livello” di contrattazione a livello aziendale per l'introduzione delle nuove tipologie contrattuali. Nel merito, poi, l'intesa potrebbe essere trovata più facilmente. Ma le Aziende devono rendersi conto che non gli permetteremo di servirsi di contratti che azzerino i diritti e riducano i Gestori a guardiani dell'impianto per poche centinaia di euro. Si facciamo coraggio e si mettano a disposizione di un vero progetto di sviluppo e modernizzazione, invece di continuare a raschiare un barile ormai bucato.

Sulla falsariga dei contratti proposti da Eni (prestatore d'opera), TotalErg e Q8 (d'appalto, v. Staffetta 07/02) arriva ora il contratto di fornitura di servizi della Ies. Cos'è che contestate nello specifico? A parte le segnalazioni dal Mse (che non vi ha ancora risposto) avete intenzione di muovervi su altri fronti?

Si fa un gran parlare di ristrutturazione, ma quando si tratta di chiudere gli impianti tutti si tirano indietro. Anzi accendono il self service per tenere aperti anche rottami da archeologia industriale, dandogli pure dignità di “progetto”. Quei contratti, essenzialmente, servono ad aggirare le norme e a fare le nozze coi ficchi secchi. Le Aziende non possono (non sono mai state capaci) fare a meno del Gestore, delle economie che è capace di realizzare e delle responsabilità che assume, ma chiamandolo in un altro modo ritengono di potere evitare di pagarlo. Le segnalazioni al Mise sono l'estremo tentativo di contenere questa vicenda gravissima nell'ambito del settore e del negoziato. Il suo silenzio conferma la necessità di trovare altre strade.

Già, insieme a Faib e Anisa, avete notificato una formale diffida giudiziaria a tutte le compagnie petrolifere presenti in autostrada per il mancato rinnovo degli accordi e le politiche di pricing. Inoltre, di recente avete avvisato che la Fegica "al principio di solidarietà" ora dovrà "coniugare il concetto di giustizia". Avete in cantiere qualcosa in particolare?

Nessuno ha il diritto di chiedere alla nostra categoria di accettare in silenzio il dramma che sta vivendo. Il Gestore abita in un microcosmo rappresentato esclusivamente dal proprio impianto e non può mettere in atto strategie contabili o alchimie industriali per far quadrare il proprio bilancio. I comportamenti letteralmente plurioffensivi adottati dalle Aziende non sono ulteriormente sopportabili. Le leggi ci sono e, piaccia o no, devono essere rispettate. Abbiamo provato in ogni modo ad ottenere un tavolo di confronto per progettare, con il settore, il suo rilancio. Una industria, litigiosa e divisa al suo interno, ha mandato inevasa ogni opportunità. Non ci è stata lasciata altra possibilità che coniugare, appunto, i concetti di solidarietà e giustizia per porre un limite a tutto ciò. Per questo abbiamo lavorato seriamente e messo ormai a punto uno strumento giuridico che abbia più che fondate attese di tutelare i diritti della categoria collettivamente e dei singoli Gestori individualmente: una sorta di class action capace di mettere un grande punto interrogativo nelle certezze di Aziende che ormai sono abituate a darsi ragione da sole.

A quanto abbiamo appreso, molti proprietari gestori hanno usufruito della norma sull'allentamento del vincolo di esclusiva prevista dal dl liberalizzazioni, trasformandosi gioco forza in pompe bianche. Vi risulta? Perché questo fenomeno?

I Gestori proprietari, vale a dire i proprietari dell'unico impianto che gestiscono direttamente, sono poche decine. Altro sono i proprietari di piccole reti che hanno provato a ricercare "formule" di gestione che gli consentissero di utilizzare l'opportunità prevista dalla legge 27/2012 per rivolgersi per il 50% dei volumi al libero mercato. La grande resistenza aprioristica delle compagnie ha spinto fatalmente molti di loro – ma in ogni caso un numero assai limitato in senso assoluto – a trasformarsi in "pompa bianca". D'altra parte non è un mistero che le "fortune" dell'industria petrolifera poggiano sul sistema di fornitura in esclusiva e su contratti di convenzionamento "blindati". Fuori da questa logica c'è il mercato vero nel quale le Aziende non sanno e non vogliono competere.

Dalla vostra ultima indagine sui prezzi emerge però che i pv Eni sono in aumento di 633 unità (+14,15%), portando il totale oltre quota 5.100. La Fegica dice che si tratta nella maggior parte dei casi di convenzionamenti e che diverse pompe bianche sono passate a marchio Eni. Non è in controtendenza questo dato? Perché questa migrazione verso il

Cane a sei zampe?

Contrazioni dei volumi, crisi generalizzata e scossoni stile “scontone” hanno fatto intravedere nell'Eni a retisti spaventati – molto bene abituati fino ad allora da un “sistema” schizofrenico – una sorta di rifugio, oltreché margini di convenzionamento “interessanti”. Se sia stata una scelta oculata o meno è presto per dirlo. Ma non c'è da essere ottimisti. Piuttosto rimangono pesanti un paio di perplessità. Primo, come si possa sostenere la necessità di ridurre il numero di punti vendita se il leader del mercato continua ad aumentarlo. Secondo, a quale scopo si comporta come se dovesse crescere un'Azienda che dovrebbe rimanere saldamente ancorata al 30% di quota di mercato. Tanto più se ciò dovrebbe imporre interventi regolatori a tutela del mercato e della concorrenza.

Alcuni gestori e retisti ci hanno segnalato che ci sarebbero ritardi da parte del Cipreg (di cui lei è al momento presidente pro-tempore) nella liquidazione del bonus a causa dall'aumento delle richieste. Andrea Salsi, neo presidente di Scat, arriva anche a parlare “gestione critica del Cipreg, farraginosa e poco professionale”. Come già chiesto qualche tempo fa (v. Staffetta 29/11/12), è vero che i tempi di liquidazione si sono allungati? Se è così, qual è la ragione?

Sulla questione Cipreg mi sembra che sia stato esaurientemente chiarito anche dalle colonne di questo quotidiano. Al netto di sempre possibili miglioramenti di carattere strettamente operativo, mi lasci dire che come Categoria siamo molto soddisfatti dei rendimenti e dello strumento di “protezione” che abbiamo scelto per conservare quel “trattamento di fine gestione” alla disponibilità degli iscritti Cipreg. I nostri prossimi obiettivi sono quelli di riuscire a far rispettare gli importi e i tempi di versamento, soprattutto di alcuni retisti, e un possibile impiego dell'accantonamento per offrire garanzie fideiussorie. Un progetto che richiede modifiche statutarie e soluzioni operative complesse ancora non completamente risolte.

A breve ci sarà il cambio della guardia al vertice dell'Unione Petrolifera. Cosa vi augurate?

Voglio auspicare che l'industria petrolifera, alla fine, superando veti e divisioni, trovi l'intesa per eleggere un Presidente, che non si chiuda al nuovo e che abbia anche il coraggio di affrontare tematiche “scomode”. Occorre un Presidente che rivendichi l'autonomia dell'Unione e la sua prerogativa di rappresentare, con la medesima dignità, le posizioni di tutte le componenti, evitando di schiacciarsi su quelle espresse in forza delle quote mercato rappresentate.

Servirebbe, cioè, un temperamento in grado di richiamare tutti alla vita associativa ed alle politiche condivise per dare forma ad una “visione” e ad una “proposta” originale per il settore. In ultima analisi che sappia parlare a tutti i soggetti che operano nel settore e si ponga come interlocutore autorevole e credibile verso il resto della società italiana. Politica compresa.

SQ - Fegica: una class action per tutelare i diritti dei gestori carburanti - 7.3.13.pdf