

Continua lentamente a sgretolarsi il sistema di granitiche certezze e di fiera esibizione di superiorità sul quale i sopravvalutati consulenti legali -a cui si sono affidate le compagnie petrolifere e, più in generale, i proprietari degli impianti- hanno consentito che le medesime aziende adottassero nel tempo comportamenti tanto più arroganti quanto imprudenti.

Quante volte in questi anni ci siamo sentiti dire che parlare di diritto e più in generale di regole significava utilizzare “argomenti non pertinenti” ai tavoli aziendali?

E quante volte si sono sentite risuonare, più o meno ad alta voce, in occasioni più o meno formali, spesso con atteggiamenti di aperta sfida, affermazioni del tipo “***quella legge non si applica*** ” o “***quell’accordo non vale***”?

Affermazioni tanto coccolate in riunioni interne dove ci si da sempre ragione da soli, che poi sono diventate terreno di incauto cimento pure per persone che di “diritto”, fino ad allora, avevano una qualche incerta competenza solo perché il sabato mattina si presentavano al circolo esclusivo con il completino firmato e la racchetta in mano.

Un po’ come quelli che una mattina ti spiegano tutto di strambate per aver visto la sera prima un *match race* del Moro di Venezia o di Luna Rossa.

Con una differenza fondamentale, però: sotto i colpi di quei comportamenti arroganti ed imprudenti hanno già dovuto soccombere innumerevoli persone, lavoratori, famiglie.

E persino pezzi importanti delle loro stesse aziende, oltreché un intero settore produttivo essenziali per gli interessi della collettività e del Paese.

Inquieta che certezze e sicumera possano essere state inoculate tanto facilmente in una “classe dirigente” che invece avrebbe dovuto “dubitare” per proprio precipuo ed ineludibile compito.

Al contrario, in un delirio montante di onnipotenza, ha creduto di poter interpretare alla stregua di un segnale di debolezza l’incrollabile e responsabile volontà della sua controparte di ricercare il confronto e la negoziazione, nonostante tutto e, ad un certo punto, pure contro ogni evidenza e ragionevolezza.

Un errore di valutazione grave. L’ennesimo.

Un errore che, ora, é sottolineato con la matita rossa dai Tribunali di mezza Italia che rischiano di essere presi d’assalto pure per l’altra metà da gente a cui non è stata lasciata altra scelta e che adesso comincia a sentire la necessità di colmare quel gap di conoscenza che l’ha costretta a subire passivamente per troppo tempo e che è destinato, comunque, a colmarsi in fretta.

Con l’informazione, prima di tutto.

E proprio proseguendo in quest’opera, oggi, meglio sarebbe dire in questa puntata, daremo conto -mantenendo un principio di riservatezza su riferimenti circa le sedi giudiziarie ed i nomi dei gestori coinvolti, ai nostri scopi di certo non indispensabili- di un paio di pronunciamenti -entrambi relativi a procedimenti attivati in via cautelare- di due differenti Tribunali, il primo del luglio 2013, il secondo assunto nell’aprile di quest’anno.

In un caso, un cosiddetto retista indipendente -che aveva comunicato la disdetta alla scadenza dei primi sei anni di contratto senza ottenere la riconsegna- richiede al Tribunale di condannare il gestore a restituire il punto vendita e a risarcire il danno (300 euro/giorno) subito proprio a causa del ritardo.

Al Giudice la questione non deve essere sembrata tanto complicata se, d'acchito, si esprime in questo modo: "***la presente controversia appare di agevole soluzione***".

"***E' di lapalissiana evidenza*** -prosegue- ***che la società ricorrente*** [il proprietario dell'impianto, ndr] ***non ha proposto domanda di rilascio fondata su contestazioni di inadempimento del convenuto*** [il gestore, ndr]".

"***Si controverte, quindi, sull'applicabilità o meno della proroga prevista dalla legge***".

Di quale legge parli il Giudice a luglio del 2013 -non 10 anni fa', meglio ripeterlo- è subito chiaro nell'esposizione del Giudice stesso: ***"il D.Lgs n. 32/1998 all'art. 1 comma 6° nel prevedere che i contratti fra società e gestore debbano avere la durata di anni 6 rinvia espressamente all'accordo interprofessionale sottoscritto il 29.7.1997 fra le associazioni di categoria più rappresentative a livello nazionale, mentre il comma 10° dello stesso art. 1 prevede la nullità di diritto di ogni pattuizione contraria e cha le clausole ivi previste, siano di diritto inserite nel contratto di gestione, anche in sostituzione delle clausole difformi apposte dalle parti*** ".

"***Detto accordo interprofessionale, valido, vigente ed efficace, prevede espressamente all'art. 2 la durata in anni 6 del contratto con la previsione del rinnovo automatico per un periodo di uguale durata*** ".

E qui, di rinforzo, il Giudice introduce un richiamo che potrebbe sembrare beffardo, se non facesse invece emergere l'assoluta irriconoscenza delle compagnie petrolifere e dei loro dirigenti, in larga parte gli stessi di allora.

"***Serve rilevare che il giudice amministrativo (Consiglio di Stato Sez. VI^ 20.7.2001 n. 4053) ha ritenuto il predetto accordo legittimo, operativo ed efficace*** ".

Il Giudice si riferisce alla sentenza del Consiglio di Stato che, facendo perno proprio sulla piena legittimità dell'accordo interprofessionale del 29.7.1997, ha ribaltato ed annullato la condanna pronunciata nel giugno del 2000 dall'Antitrust del Presidente Tesauro, per l'accertamento della violazione dell'art. 2 della legge 287/90.

Condanna che prevedeva -lo ricordiamo a beneficio dei più giovani, dei deboli di memoria e degli ingrati- la condanna delle compagnie petrolifere al pagamento di una multa complessiva di 640 miliardi di lire (il 3,5% del fatturato), in questo modo ripartita:

- Agip Petroli, 216 miliardi;
- Esso Italia, 147 miliardi;
- Q8, 77 miliardi;
- Erg Petroli, 56 miliardi;
- Totalfina, 45,6 miliardi;
- Tamoil, 42,6 miliardi;
- Shell Italia, 35,7 miliardi;
- Api, 21,2 miliardi.

Insomma, il frutto della contrattazione collettiva che hanno utilizzato per respingere l'accusa di "cartello" e ribaltare la condanna miliardaria che ha fatto tremare Consigli di Amministrazione e azionisti è lo stesso che continuano arrogantemente a violare negandone la "validità": c'era bisogno di sentirselo dire da un Tribunale?

Infine, il Giudice regala un ulteriore chiarimento che dovrebbe offrire qualche ulteriore spunto di riflessione: "***la "ratio" della norma (6+6) relativa all'automatico rinnovo del contratto alla prima scadenza, deve essere ravvisata nell'assicurare una minima stabilità al gestore dell'impianto di carburante il quale, trae dalla sua attività, e con grande ed intuibile sacrificio, il sostentamento per sé e per la propria famiglia*** ".

Inutile aggiungere che, in conclusione, il contratto di gestione viene prorogato d'ufficio di altri 6 anni ed il proprietario dell'impianto viene condannato alle spese legali.

Nel secondo caso, invece, è il gestore di un impianto Eni a rivolgersi al Giudice sostenendo, tra altre questioni, che l'azienda "***avrebbe applicato canoni di affitto di azienda per attività c.d. "non oil"*** [nel caso specifico EniCafè&Shop, ndr] ***superiori al limite previsto negli accordi interprofessionali ed avrebbe infine illegittimamente attivato la clausola di risoluzione del contratto di affitto di azienda***
[a causa del mancato pagamento dei canoni, ndr]".

Il Giudice, preliminarmente, respinge come infondate le eccezioni avanzate da Eni sulla competenza territoriale del Tribunale "***discendendo la relazione commerciale inter partes dal contratto di comodato delle attrezzature per la somministrazione dei carburanti e dal contratto di affitto di azienda costituito dal complesso di beni organizzati per il servizio di vendita al pubblico di prodotti e ristorazione*** ".

Di qui consegue l'applicazione del cosiddetto rito locatizio "***che individua nel locus rei sitae [il luogo dove si trova la cosa, ndr] il criterio di competenza territoriale inderogabile per le controversie in materia di locazione di immobili urbani, comodato e affitto di azienda***
".

Peraltro, prosegue il Giudice, proprio da tale applicazione "***discende anche la inderogabilità della competenza con conseguente nullità dei patti di deroga della competenza***
[la clausola contrattuale contenente l'elezione del Tribunale competente a dirimere le liti, che in genere l'azienda pretende che sia la città in cui ha sede e quindi Roma nel caso specifico di Eni, ndr]
invocata da parte resistente
[l'azienda, ndr]".

In altre parole, i gestori che dovessero ritenere necessario avviare un procedimento contro la compagnia petrolifera e fossero "spaventati" dal dover incardinare per forza l'atto a Roma o a Milano e non nel Tribunale del luogo in cui vivono, hanno di che tranquillizzarsi.

Non ha migliore fortuna la tesi dei legali aziendali "***secondo cui i contratti da cui devono farsi discendere le obbligazioni dedotte in giudizio siano da individuarsi nel contratto di affiliazione commerciale e nel contratto di somministrazione di carburante -inidonei a radicare la competenza del Tribunale- piuttosto che nel contratto di affitto di azienda e***

nel contratto di comodato ".

Secondo il Giudice, infatti, "***il contratto di comodato e il contratto di fornitura di carburante realizzano una operazione negoziale unitaria, risultante dal collegamento inscindibile di più negozi che vengono stipulati in vista del perseguimento di uno scopo unitario … siffatto collegamento si crea tra la concessione in godimento gratuito dell'impianto di distribuzione da parte della Eni S.p.A. e l'obbligo da parte del comodatario di acquistare e distribuire al pubblico esclusivamente il carburante fornito da Eni S.p.A.***
".

"***Non va poi dimenticato*** [anche il Giudice si preoccupa dei deboli di memoria, ndr] ***che il collegamento tra i predetti contratti è altresì espressamente previsto dall'art. 6 bis D.lgs. 32/1998*** ".

Identico ragionamento vale per "***il contratto di affiliazione commerciale e il contratto di affitto di azienda, essendo invero il primo volto a costituire una particolare modalità di gestione, sotto l'insegna EniCafè&Shop e con l'integrazione in un sistema di vendita omogeneo sul piano nazionale, del complesso di beni oggetto dell'affitto di ramo d'azienda*** ".

Spazzate via le eccezioni aziendali -con motivazioni che varrà bene tenere a mente per il contenuto che va ben oltre la specifica questione- e passando a prendere in esame il contratto di affiliazione commerciale e di affitto di ramo d'azienda di EniCafè&Shop, il Giudice rileva che "***a fronte della concessione in godimento dei beni nonché dell'inserimento nella rete di vendita, l'affittuario-affiliato***
[il gestore, ndr]
può essere assoggettato ad un corposo nucleo di obblighi contrattuali che potrebbero rivelarsi "squilibrati", se paragonati agli obblighi che nello stesso rapporto vengono assunti dal concedente
[Eni, ndr]".

"***Questa tipologia di contratti è idonea pertanto in astratto a porre il gestore in posizione di "dipendenza economica" rispetto al concedente-affiliante*** [Eni, ndr]" ***e perciò "é applicabile l'art. 9 L. n.192/98 che deve ritenersi abbia portata generale, ossia non limitata ai soli contratti "di subfornitura", in quanto espressione del principio di buona fede e correttezza contrattuale e perciò finalizzata alla individuazione dei limiti che***

l'ordinamento pone nei contratti di impresa a tutela di quella parte contrattuale che si trovi, rispetto all'altra, in posizione di dipendenza economica
".

Ne consegue che nel rapporto tra gestore e compagnia la "dipendenza economica" è realizzata non solo per l'attività "oil" ma, nel caso specifico di contratti di tal genere, anche per l'attività "non oil": non resta che provare l'eventuale "abuso".

Su questo, per quelli che vanno al sodo e amano subito andare a vedere chi è l'assassino, anche se sanno benissimo che è stato il maggiordomo, evidenziamo per l'essenziale che il Giudice rileva come l'attivazione di Eni della clausola di recesso a causa del mancato pagamento dei canoni da parte del gestore sia considerato ***"come comportamento abusivo perché posto in essere da una parte contrattuale in posizione dominante rilevante e idoneo a compromettere la economicità della gestione della azienda, senza attenersi a canoni di buona fede e correttezza contrattuale, ex art. 9 Legge n.192/98***
".

Tuttavia, per quanti amano gustare il dispiegarsi degli avvenimenti narrati in un buon libro, le ragioni e le loro conseguenze, proviamo a riproporre il filo del ragionamento proprio del pronunciamento.

Il Giudice, evidentemente per non lasciare dubbi o alimentare equivoci, ricorda trascrivendoli letteralmente e integralmente il testo dei commi 1 e 10, dell'art. 1, del **D. Lgs. 32/1998 , oltreché quello del comma 3, dell'art. 19, della legge 57/2001 .**

Passa quindi a citare l'accordo interprofessionale: "***L'accordo interprofessionale del 23.07.1998 per la parte non-oil ha previsto che: "Gli attuali contratti gli attuali contratti vengono prorogati per la parte economica sino al 30.06.1999 ed i relativi canoni prorogati alle medesime condizioni. I nuovi canoni non oil, da applicarsi subito per gli impianti nuovi o ristrutturati e per gli impianti esistenti dopo la conclusione del periodo di moratoria disciplinato dalla presente intesa, ed in presenza dell'accordo sulla definizione della nuova metodologia di cui al precedente punto 1.), sono quelli contenuti nella tabella allegata." La tabella allegata agli accordi prevede per le attività non oil canoni individuati secondo un sistema di computo per scaglioni in base ad un range per attività che varia***

tra una percentuale massima e una percentuale minima per fasce di fatturato. La tabella fa riferimento non solo al negozi ma anche alla attività di bar, ristorazione e tavola calda sì che è destituita di fondamento la eccezione di parte resistente [Eni, ndr] secondo cui gli accordi in questione potrebbero al più valere per i prodotti connessi alla sfera automobilistica come ricambi, spazzole etc.
".

Ciò premesso "***é pacifico tra le parti che le condizioni contrattuali pattuite nel contratto individuale prevedevano criteri diversi di commisurazione del canone, determinato secondo un sistema composito di importo annuo fisso di €*** … omissis … ***c on aggiunta del***
… omissis …
% mensile sul fatturato e un ulteriore
… omissis …
% mensile sul fatturato dei prodotti complementari.

E' evidente che un siffatto sistema di canone per la maggior parte determinato a misura fissa, risulta particolarmente gravoso per il gestore … che hanno raggiunto quasi un terzo del fatturato, a fronte di percentuali indicate nella allegata tabella … oscillanti tra il 6-9% del fatturato per l'attività di ristorazione e il 4-6% del fatturato per il negozio.

Ritiene il Giudicante che, stante la difformità tra la regolamentazione contrattuale individuale e gli accordi interprofessionali, nel combinato disposto del comma 10 dell'art. 1 del d.lgs. 32/1998, la eccezione di nullità delle clausole e anche la contestazione da parte della ricorrente [il gestore, ndr] ***della legittimità della attivazione della clausola risolutiva espressa da parte della resistente***
[Eni, ndr]
sia assistita da adeguato fumus
[in altre parole, l'esistenza di sufficienti presupposti per l'applicazione della legge, ndr].

E' evidente infatti che la clausola risolutiva espressa è stata attivata sulla base di un apprezzamento della morosità parametrato a canoni superiori a quelli dovuti ex lege e pertanto, in forza della applicazione del meccanismo sostitutivo ex lege (art. 1 comma 10 D.Lgs. 32/1998) il credito sulla base del quale Eni S.p.A. ha intimato la risoluzione verrebbe messo in discussione così come la legittimità della intimata risoluzione".

C'è talmente tanta "roba" in queste righe che viene impossibile persino riepilogare gli elementi essenziali in sintesi.

E francamente passa più che in secondo piano pure la censura dei comportamenti spicci degli zelanti funzionari che, formati alla dotta scuola aziendale del "io so' io e tu nun sei nessuno", avevano proposto al gestore -more solito- le loro "ricette" calate dall'alto.

Ricette che, siamo certi, non faticheranno a riconoscere né i tanti funzionari che le hanno proposte, né gli ancor più numerosi gestori che se le sono viste sbattere in faccia.

Emblematica la rappresentazione che ne da il Giudice, il quale non si risparmia neanche nella scelte delle parole: "***ritiene il Giudicante che l'interruzione delle relazioni commerciali per il tramite della attivazione della clausola risolutiva espressa … a fronte di una morosità per canoni pattuiti e pretesi in misura superiore a quella prevista dagli accordi interprofessionali, oltre ad essere caratterizzata da fumus di illegittimità, non pare assistita dalla instaurazione di un effettivo contraddittorio sulla verifica della compatibilità del suddetto canone con le potenzialità del gestore e la redditività dell'impianto oggetto di affitto di azienda, non ritenendosi all'uopo idonei, a fronte di un indebito esposto per circa €*** … omissis … ***in quattro anni, né lo sconto una tantum di €*** … omissis …
[importo inferiore la 10% dell'indebito esposto, ndr]
accordato da Eni S.p.A., né il suggerimento dei funzionari Eni S.p.A. sulla opportunità di aderire alla promozione Combo Colazione: entrambe le condotte della Eni S.p.A. infatti non sembrano sorrette da effettivo intento di rinegoziazione del contratto per il bilanciamento di situazioni di squilibrio a fronte della situazione di sofferenza segnalata del gestore … La prima azione infatti, per stessa dichiarazione di parte resistente
[Eni, ndr]
nella memoria, fu accompagnata non già da un intento volto al riequilibrio del negozio, ma dal convincimento di Eni S.p.A della inconsistenza delle ragioni della controparte e financo dalla intenzione di compiere quasi una elargizione liberale; la seconda azione, non pare adeguata a riequilibrare lo sbilanciamento nelle reciproche obbligazioni segnalato dal gestore in quanto teso a promuovere una politica di ulteriore abbattimento del margine di guadagno con la conseguenza di rendere, per lo meno nel breve periodo, ancor più difficile sostenere i canoni fissi
".

In definitiva, una vera e propria requisitoria riccamente argomentata che, come sarà piuttosto agevole immaginare anche per gli "esperti" del diritto -che però cominciano a fare pratica più

che altro di “rovesci”- estenderà inevitabilmente le sue implicazioni ben oltre il caso specifico e il pronunciamento finale che pure “***inibisce ad Eni sia l’interruzione delle relazioni commerciali instaurate con il gestore in forza del contratto di affiliazione commerciale e di affitto di ramo d’azienda, sia l’applicazione, in forza del predetto contratto, di canoni superiori alla misura massima percentuale indicata per singoli scaglioni di fatturato e singole categorie merceologiche, nella tabella allegata all’accordo interprofessionale del 23.07.1998*** ”, condannando la medesima azienda al pagamento delle spese legali.

Implicazioni che se con la “sentenza di Massa” -ormai al centro di incontri, approfondimenti e note preoccupate- si concentravano sulla dipendenza economica e sulla discriminazione del prezzo, con queste altre si allargano, tra l’altro, alla contrattazione collettiva e a quella “one to one”, alla validità o meno di questa o quella legge, di questo o quell’accordo.

A questo proposito, riteniamo di fare cosa utile mettendo a disposizione in allegato il testo degli accordi collettivi interprofessionali del **29.7.1997** e del **23.7.1998** perché, visto il grande interesse sollevato in sede giudiziaria, tutti possano prendere buona nota dei loro contenuti, tenuto conto che non regolano (ormai questo verbo si può declinare di “diritto” al presente) solo i canoni delle attività “non oil”.

Ma, a questo specifico riguardo, non riusciamo a non farci un paio di domande almeno.

Alla luce del giudizio espresso, come sarà possibile “difendere” i canoni imposti su “Enicafè&Shop”, quando (in qualsiasi momento, per il futuro) un gestore dovesse sentirsi ispirato ad andare a fare una verifica sulla loro congruità?

E quanto potranno rallegrarsi con Eni le altre compagnie che delle conseguenze delle improvvide politiche tese a rimuovere d’imperio -ma senza autorità- leggi, accordi collettivi, negoziazione, sindacati e gestori, in quest’ordine, adesso saranno chiamate anche loro a pagare le decime?

Ne valeva la pena? (E’ vero, è la terza domanda e non abbiamo rispettato l’accordo: fateci causa!)

Accordo collettivo interprofessionale del 29.7.1997.pdf

Accordo collettivo interprofessionale del 23.7.1998.pdf