



La guerra dei Messina

The Messina's War

Giacomo Mangiaracina

Ci immaginiamo che un tale crei un motore di ricerca in rete e dichiari una guerra senza quartiere al colosso Google il cui fatturato supera di gran lunga quello di Novartis e Coca Cola. È stato fatto. Dai fratelli Carlo e Giampaolo Messina. Solo che la guerra non l'hanno dichiarata a Google, ma ad una holding capace di condizionare le politiche di mezzo mondo, la Philip Morris (PM). Proprio a questa i fratelli Messina hanno sottratto un patrimonio per cui PM ha chiesto un indennizzo di oltre mezzo miliardo di dollari. Per tutta risposta i fratelli Messina hanno aperto una fabbrica che produce e vende 10 miliardi di sigarette l'anno. La storia prosegue con un incremento della competizione e un finale a tinte fosche, tanto più che i fratelli Messina sono da un anno in carcere con l'accusa di contrabbando ed evasione fiscale. È una storia che merita di essere conosciuta per capire meglio "il tabacco" e i grandi interessi internazionali che vi ruotano intorno.

Nel 1998 i Messina fondarono un'azienda che vendeva online sigarette delle più importanti marche. Parliamo di 6 milioni di stecche all'anno. Acquistavano merce non nazionalizzata, le cui tasse doganali venivano pagate solo nel paese di destinazione finale, dove veniva immessa sul mercato. I prodotti acquistati online e spediti per posta internazionale venivano acquistati all'ingrosso dal rivenditore, come prodotti destinati all'export, e venivano inviati in piccoli pacchi ai clienti finali da una zona franca all'interno di un'area doganale. Un container di sigarette giungeva in zona franca, e da qui veniva ripartito per la destinazione finale in pacchi separati da 200 sigarette, destinati a 50mila persone. Tutto con regolari documenti ad uso delle dogane di destinazione. In tal modo l'acquisto online rendeva il prodotto acquistato per posta molto più competitivo di quello acquistato al negozio tradizionale, grazie allo scavalcamento di una lunga serie di intermediari, un canale di distribuzione valido per ogni genere di merce permessa, libero e indipendente.

Forti di questo successo i fratelli Messina stabilirono la loro residenza a Mosca e puntarono ad un progetto più ambizioso, quello di una vera

Let's imagine that a guy creates a research motor on Web and declares war without boundaries against the Google colossus whose income encompasses by far those of Novartis and Coca Cola. Well that actually happened. By Carlo and Giampaolo Messina. Only that war was not declared against Google but against a holding able to condition politics of half the entire World, that is Philip Morris (PM). The Messina brothers subtracted a fortune right from them, to the point that PM sued them for over half a billion dollars. For every answer the Messina brothers opened a firm which produces and sells 10 billion cigarettes every year. The story continues with an escalation of competition and a very gloomy ending, as the Messina brothers are imprisoned since a year in jail with the accusation of smuggling and tax evasion. It is a story worthwhile to be known to better understand "tobacco" and huge international interests around it.

In 1998, the Messinas founded a company which sold online cigarettes of the most important brands. We are talking about 6 million cartons of cigarettes per year. They bought not nationalized goods, for which taxes were paid only in the final destination country, where they were put on sale. The products purchased online and delivered by international post were purchased wholesale by the vendor, as products intended for export and were sent in small parcels to final clients from a free tax zone inside a customs area.

A container of cigarettes reached the free zone, and from there resented to the final destination in separate packs of 200 cigarettes, intended to 50 thousand persons. All this with regular documents for destination customs' use. In this way, the on line purchase rendered the by post acquired product more competitive than the one bought in a traditional store, thanks to the leaping over a long row of intermediaries, a valid distribution channel acceptable for any kind of goods, free and independent.

Encouraged by this success the Messina brothers established their residence in Moscow and aimed for an even more ambitious project, that is an authentic online tobacconist's, with the bene-



e propria tabaccheria online, con il beneplacito delle dogane svizzere. Sul negozio virtuale era possibile comperare sigarette di qualunque marca con carta di credito. La stecca veniva aperta e riconfezionata per ottenere un pacco di spessore inferiore ai 3 centimetri, che permetteva così di beneficiare di tariffe postali più basse. In questo modo una stecca da 10 pacchetti da 20 sigarette Marlboro, prodotte in Europa, poteva essere venduta a meno di un dollaro e mezzo a pacchetto, spese di spedizione incluse.

Questa la sequenza del business. Il primo ordine arrivò dalla Francia il 1° gennaio del 2000. Il secondo lo ebbero la settimana dopo, da Londra. Cinque giorni dopo il primo dagli USA. In un mese si vendettero 15 stecche, ma dopo sei mesi le vendite erano vertiginosamente salite a oltre 100 stecche al giorno. Nel 2003 il record: 47mila stecche in un solo giorno. La tabaccheria online arrivò a fatturare oltre 100 milioni di dollari in un anno. Nessuno osava immaginare che il negozio virtuale avrebbe spedito 6 milioni di stecche duty-free all'anno, dando vita a un fenomeno singolare. Per alcuni le sigarette erano "di contrabbando" anche se le portava il postino.

Il brand più gettonato era Marlboro, seguito da Camel, Winston e Benson & Edges. Nell'Irlanda del Nord si vendettero fiumi di Regal, Silk Cut e Superkings e si ricevevano ordini da quasi tutti i paesi, compreso la Polinesia e le Isole Tonga. Vennero inondati da migliaia di email al giorno con domande e richieste varie, e dovettero creare il customer service con operatori dedicati, in Italia.

Solo alcuni Stati applicavano dazi al ricevimento della merce, come il Canada, ma la maggior parte dei paesi, USA compresi, non richiedevano tasse doganali lasciando le sigarette rigorosamente duty-free. Anche la Francia non richiedeva tasse ai destinatari, ma quando nel 2002 i quantitativi cominciarono a salire, cominciò a respingere al mittente tutte le confezioni, cercando di bloccare questo canale di vendite fino a quel momento del tutto legittimo.

In Italia venne richiesto il pagamento delle imposte doganali, ma non al postino alla consegna della merce, ma all'ufficio postale, direttamente alle dogane centrali, che potevano essere molto distanti da casa e richiedere un viaggio. I clienti ovviamente reclamarono e le vendite in Italia vennero interrotte. E proprio in Italia accaddero gli eventi di maggiore rilievo.

Gli USA erano divenuti nel frattempo il cliente numero uno e le poste svizzere proseguirono gli invii dei container informando le dogane americane della spedizione. Le confezioni continua-

diction of the Swiss customs. At the virtual shop one could purchase cigarettes of any brand with a credit card. The carton was opened and remodeled in order to obtain a pack less than 3 centimeters wide, which permitted to obtain the lowest postal rates. In this manner, a carton of 10 packs of 20 Marlboro cigarettes, produced in Europe, could be sold for less than a dollar and a half per pack, included expedition fees.

This was the business sequence. The first order came from France on the 1st of January, 2000. The second came one week after from London. Five days later the first from the U.S. In one month 15 cartons were sold, but after six months the sales boomed up to more than 100 cartons per day. In 2003 the record: 47 thousand cartons in one single day. The online tobacconist's reach a revenue of over 100 million dollars in one year. Nobody had ever imagined the virtual on line shop would send 6 million cartons duty free per year, giving birth to a unique phenomenon. For some people, the cigarettes were "smuggled" even if they were brought by the mailman.

The most required brand was Marlboro, followed by Camel, Winston and Benson&Hedges. In Northern Ireland tons of Regal, Silk Cut and Superkings were sold, and orders came from almost every country, included Polynesia and Tonga Islands. They were flooded by thousands of emails every day with different questions and quests, and they had to create a customer service with dedicated operators in Italy.

Only few countries required duties on the receiving of the goods, such as Canada, but most of the countries, included the US, did not impose custom taxes leaving the cigarettes rigorously duty free.

France also did not impose taxes to the receivers, but when in 2002, the quantity began to grow, the French began to reject all the parcels back to the sender, trying to block this channel of sales up to that moment perfectly legitimate. In Italy the customs duties had to be paid, not to the mailman at the moment of receiving the package, but at the central post office which could be very far from home and require a journey. Clients obviously complained and sales in Italy ceased. It was right in Italy where the main events happened. The US had become the number one client and the Swiss post office kept on sending containers informing the American customs of the envoy. The parcels kept on arriving duty free to the enthusiastic American smokers until Nov. 16, 2004, date in which there was an attack to the DHL plane at the J.F. Kennedy airport of New York. Let's



rono a giungere esentasse agli entusiasti fumatori americani fino al 16 novembre 2004, giorno dell'attacco all'aereo DHL all'aeroporto J.F. Kennedy di New York. Ma vediamo in dettaglio ciò che accadde.

Nel 2001 la Philip Morris aveva già intentato causa ai Messina per concorrenza sleale e violazione dei diritti accusando la Yesmoke di vendere ai cittadini americani Marlboro destinate al mercato europeo. Ma uno studio pubblicato sul Journal of Tobacco and Nicotine Research aveva evidenziato che le Marlboro fatte in USA avevano tassi di nitrosammine fino a 22 volte superiori a quelli destinati ad altri paesi. Così gli ordini delle Marlboro europee salirono alle stelle.

La causa con Philip Morris andò avanti per oltre 3 anni, portando l'azienda su giornali e televisioni e contribuendo all'aumento delle vendite fino a 6 milioni di stecche all'anno.

Nel gennaio 2003 la Philip Morris vinse la causa ma l'azienda continuò a vendere infischiandosene della sentenza americana. Le poste svizzere risposero picche a PM, che pretendeva il blocco delle spedizioni argomentando che i proventi di quelle vendite finanziavano il terrorismo internazionale. E le poste americane continuarono a recapitare sigarette al domicilio del cliente.

Nell'agosto 2004 la Philip Morris sequestrava e acquisiva il dominio Yesmoke.com. Ma il negozio virtuale venne trasferito su Yesmoke.ch, registrato in Svizzera, quindi non attaccabile dai giudici americani. A causa vinta, PM chiese dunque il risarcimento per il danno che la vendita online avrebbe causato vendendo ai fumatori americani Marlboro destinate al mercato europeo: 548 milioni di dollari. I Messina si rifiutarono di pagare e la richiesta venne ridotta a 173 milioni.

La città di New York affiancò la Philip Morris nella guerra all'on-line shop, intentando una seconda causa per contrabbando, associazione criminale, violazione della N.Y. Public Health Law, violazione della NY Mail Law, computer crime e violazione del Jenkins Act.

La sentenza arrivò nell'ottobre del 2004: 17 milioni di dollari da pagare alla città di New York.

Nel gennaio 2005 fu lo stato dell'Oregon ad attaccare quella che veniva chiamata "la più grande tabaccheria on-line del mondo" con una lunga lista di imputazioni. L'obiettivo era quello di fare terra bruciata intorno all'azienda, acquisendo il diritto di confisca su qualunque possedimento o merce sul territorio USA, compreso il marchio.

Nel 2004, mentre vendevano Marlboro ai clienti americani, i fratelli Messina avevano costruito una fabbrica in Svizzera, con una capacità pro-



Particolare dello stabilimento dei fratelli Messina.

see the details of what happened. In 2001 Philip Morris had already sued the Messinas for disloyal competition and violation of rights accusing Yesmoke of selling to American citizens Marlboro cigarettes intended to the European market. But a study published on Journal of Tobacco and Nicotine Research evidenced that Marlboro cigarettes manufactured in USA had nitrosamine levels 22 times higher than those intended to other countries. And so the European Marlboro cigarette sales banged up star high.

The lawsuit kept on for over three years bringing the company on newspapers and on TV, contributing to the increase in sales up to 6 million cartons a year. On January 2003, Philip Morris won the lawsuit but the company kept on selling caring less about the American verdict. The Swiss post didn't consider PM, which demanded the block of the expeditions arguing that those sales financed international terrorism. And the American post office continued delivering the cigarettes to the clients' homes. In August, 2004 Philip Morris seized and took over the Yesmoke.com domain.

But the virtual shop was transferred on Yesmoke.ch registered in Switzerland, thus not challengeable by American judges. Having won the litigation, PM asked damages that the online sales would have caused selling to American smokers Marlboro cigarettes intended to the European market: 548 million dollars. The Messinas refused to pay and the demand was lowered to 173 million dollars.

The city of New York partnered Philip Morris in the war against the online shop, suing for the second time for smuggling, criminal association, violation of the N.Y. Health Law, violation of the NY Mail Law, computer crime and violation of the Jenkins Act. The verdict was pronounced on October, 2004: 17 million dollars were due to be paid to the city of New York. On January, 2005, Oregon State attacked the so called "greatest on line tobacconist's in the world" with a long list of accusations. The aim was to isolate the company,



duttiva annuale di 25 milioni di stecche da 200 sigarette, in vendita sul sito. Ma il cargo DHL che trasportava per conto delle poste svizzere il carico delle nuove partite, venne bloccato all'aeroporto JFK di New York da una interforce militare impressionante. Tutto il carico venne confiscato e i giornali americani commentarono: "Non si era mai visto un blitz come questo" (Press Room. Archivio Novembre, 2004).

Il 17 dicembre del 2004 toccò alla Guardia di Finanza italiana di fare incursione negli uffici per contrabbando in Italia (Procura di Imperia), alla quale seguì una inchiesta per mafia (Procura di Genova). La cosa curiosa era che si stavano facendo gli interessi del più grande contrabbandiere, la Philip Morris, società straniera responsabile di un colossale giro di contrabbando internazionale e di evasione fiscale. Secondo la Corte di Cassazione, l'ammontare dell'evasione fiscale di PM sarebbe stata di 60 miliardi di euro. Nel '91, il ministro Rino Formica era arrivato a proporre il divieto di vendita delle Marlboro in Italia, come ritorsione al traffico della PM, che utilizzava il contrabbando come efficace strumento di penetrazione nel mercato. Formica allora sentenziò: "La Philip Morris deve capire che l'Italia non è il paese degli allocchi". Il provvedimento durò pochi mesi, e durò poco anche il ministro. La "penetrazione" continuò e PM acquisì più della metà del mercato italiano del tabacco, che ancora detiene.

Nell'estate del 2005 i fratelli Messina, incuranti delle intimidazioni, spostarono la produzione dalla Svizzera in Italia, a Settimo Torinese, dove costruirono una fabbrica con una capacità produttiva di 10 miliardi di sigarette l'anno. Pestavano un callo già dolorante perché la fabbrica veniva costruita in un Paese dove PM ha dominato per trent'anni, dove ha dilagato con il contrabbando, dove ha lasciato un conto di decine di miliardi di dollari di evasione fiscale con la complicità dei poteri forti. Nel 2007 lo stabilimento era già pronto e funzionante con piena licenza a produrre.

Nel dicembre del 2010 i fratelli Messina furono assolti dall'accusa di contrabbando, ma appena un anno dopo, uno spiegamento di interforze tra Carabinieri, Guardia di Finanza, Digos e funzionari, fece un blitz, presidiando la fabbrica e apponendo sigilli per il blocco della produzione, che a quel tempo era di 3 turni, per 365 giorni all'anno. I lavoratori resistettero, occuparono la fabbrica e l'azienda fece addirittura nuove assunzioni. Ormai era guerra aperta contro uno Stato che veniva visto e definito come servo di un sistema di comparraggio. Avevano pestato un altro callo. Al sistema Italia.

acquiring the right to confiscate any ownership or goods on the US territory, included the trademark.

In 2004, while selling Marlboro cigarettes to American clients, the Messina brothers had built up a factory in Switzerland, with an annual productive capacity of 25 million cartons of 200 cigarettes each, on sale on the website. But the DHL cargo which carried for the Swiss post was blocked at the New York JFK airport by an impressive military inter-force. The whole load was confiscated and the American newspapers commented "Never seen a blitz like that before" (Press Room Archives Nov. 2004). On January 17, 2004 the Italian financial police irrupted in the offices for smuggling in Italy (attorney of Imperia), followed by an inquiry for mafia (attorney of Genoa).

The curious thing was that they were acting in favor of the greatest international smuggler, the Philip Morris Company, a foreign company author of a colossal network of international contraband and tax evasion. According to the Court of Cassation, the entity of tax evasion of PM was 60 billion Euros. In 1991, Minister Rino Formica declared: "Philip Morris has to understand that Italy is not a country of fools". The measure lasted for a few months and so did the Minister. The "penetration" continued and PM acquired more than half of the whole Italian tobacco market which is still hers. On summer, 2005 the Messina brothers, regardless of the intimidations, shifted the production from Switzerland to Italy, at Settimo Torinese, where they build up a factory with a production capacity of 10 billion cigarettes per year. They were stepping on a hurting callous because the factory was built in a country in which PM had dominated for thirty years, where she spread with her smuggling, where she left a bill of tens of billion dollars of tax evasion with the complicity of the strong powers. In 2007, the factory was ready and working with complete license to produce. In December, 2010 the Messina brothers were discharged from the smuggling accusation, but after no longer than a year, a deployment of forces between Carabinieri, Financial Police, Special Agents and officials irrupted and garrisoned the company, sealing it to block production, which was at that time, three shifts for 365 days a year. The employees resisted, occupied the company and the firm even hired new workers. By then there was an open war against a Country that was looked at and defined as slave of a comparative system. They had stepped on another callous. Upon the Italian system.



Va tenuto presente che ad oggi il 95% delle sigarette fumate in Italia viene prodotto all'estero. Le uniche produzioni italiane sono quelle della Yesmoke (www.yesmoke.eu) e della manifattura italiana tabacco di Chiaravalle, nelle Marche. Detto questo vediamo di capire quale sia stata l'operazione dei Messina rivelatasi una spina nel fianco del colosso PM. Si tratta di una operazione squisitamente economica, concorrenziale allo sfinimento, giocando al ribasso in un mercato aperto alla concorrenza ma dotato di leggi fatte per il monopolio, leggi che favoriscono le multinazionali. Mancano per esempio accurati controlli su componenti e ingredienti delle sigarette, essendo sufficiente solo l'autocertificazione, e tutto per garantire i fatturati delle grandi compagnie.

I fratelli Messina fecero dunque ricorso alla Corte di giustizia europea contestando la legge relativa al "prezzo minimo" delle sigarette, in vigore fino al 2012. La norma diceva che il prezzo delle sigarette non poteva scendere sotto una certa soglia per non fare concorrenza al ribasso e garantire il produttore. Ma le startup devono per forza vendere a prezzi inferiori per convincere i fumatori a cambiare brand. Solo che scendendo al di sotto del prezzo medio calcolato come media dei prezzi delle sigarette italiane, la legge prevedeva la sovrattassa. Ad ogni aumento dei prezzi tutti dovevano partecipare, altrimenti si veniva multati con una supertassa. Così i Messina hanno dovuto produrre in perdita. Più vendevano, più perdevano dovendo pagare la tassa extra.

La Corte di giustizia europea bocciò il "prezzo minimo" e il parlamento italiano la trasformò in "tassa minima". Di conseguenza i monopoli fissarono al 115% l'accisa minima per le sigarette con prezzo di vendita inferiore. Tempestivo fu il secondo ricorso dei Messina contro la "tassa minima" al TAR del Lazio, che diede loro ragione. E dato che il Consiglio di Stato, a cui si erano appellati il ministero delle Finanze e i monopoli, si era rimesso alla decisione della Corte di giustizia europea, nell'ottobre del 2014 la Corte confermeva che non poteva esserci un'accisa minima da applicare solo alle sigarette col prezzo più basso. I prezzi delle sigarette così hanno cominciato a scendere, fino al 25% in meno. La perdita per le multinazionali fu di 500 milioni di euro.

Poco dopo i fratelli Messina venivano arrestati dalla Guardia di Finanza, e rimando all'incipit di questo editoriale.

Di questa storia incredibile il regista Michele Fornasero ha realizzato un film documentario, SmoKings, proiettato in poche sale a Milano e a Roma, presto reperibile in dvd. ■

It is important to remark that today, 95% of the cigarettes smoked in Italy are produced abroad. The only Italian productions are those of Yesmoke (www.yesmoke.eu) and the Italian tobacco manufacture of Chiaravalle in the Marche region. After this statement, let us try to understand what had been the Messinas operation which happened to become a thorn in the colossus PM's flank.

It was a purely economical operation, exasperating competition, but with laws made for monopolies, laws which favor multinational companies. For example no precise control on compositions and ingredients of the cigarettes, auto-certifications being enough, all this just to guarantee the income of the big companies. The Messina brothers then asked for a recourse to the European Justice Court against the law on the "minimal price" of cigarettes, applied until 2012. According to the norm, the price of cigarettes could not be lower than a certain limit, in order to not give competition and to provide warranty to the producers. But the startup must be mandatory to sell at lower prices to convince smokers to change brand.

Only that going under a medium price calculated as the medium of the Italian cigarettes prices, the law expected a super tax. To each higher cost each of them had to participate, if not they would be fined with a super tax. So the Messinas had to produce in loss. The more they produced, the more they lost money, having to pay the extra tax. The European Justice Court rejected the "minimal price" and the Italian Parliament transformed it in "minimal tax". Consequently, the monopolies fixed to 115% the minimal excise duty for cigarettes with lower retail prices. The Messinas rapidly asked for a recourse at the Administration Court of Lazio Region against the "minimal tax", which gave reason to them.

And since the State Council, to which Finances Ministry and monopolies had demanded recourse, had remitted to the decision of the European Justice Court, in October 2014 the Court confirmed that there could not be a minimal excise duty to be applied only to cigarettes with lower prices. The prices of the cigarettes began to lower until 25% less. The loss for the multinational companies was 500 million Euros. Soon after, the Messina brothers were arrested by the Finance Police, as I mentioned at the beginning of the editorial. Director Michele Fornasero realized a documentary film about this incredible story, screened in few movie halls in Milan and in Rome, will be soon findable in dvd. ■

Giacomo Mangiaracina ✉ direttore@tabaccologia.it