

Nota informativa FIGISC/ANISA CONFCOMMERCIO - Piazza G.G. Belli, 2 Roma
Presidenti Nazionali: FIGISC - LUCA SQUERI - ANISA - STEFANO CANTARELLI
Segretario Nazionale: Fabrizio PARROTTA - Segreteria: Catia Cenciarelli
Ufficio Studi & Comunicazione: Giorgio Moretti
Telefono: 06 5866351 / 06 5866417 - Fax 06 58331724
e-mail Figisc: figisc@confcommercio.it e-mail Anisa: anisa@confcommercio.it
www.figisc.it

pagine 2

SHELL - IL CONTRATTO E' FERMO DAL GIUGNO 2006: O SI RIPRENDE IL DIALOGO O SI VA ALLA DISDETTA DEL PREZZO MASSIMO

Le tre Organizzazioni di Categoria hanno chiesto a SHELL un urgentissimo incontro, come si legge nella comunicazione unitaria di FAIB, FEGICA e FIGISC del 19 marzo, "finalizzato al rinnovo dell'Accordo economico-normativo, la cui vacatio perdura ormai dal 30 giugno 2006, per gli impianti condotti con gestioni che, tuttora, sono condotte nel rispetto delle norme e degli istituti contrattuali vigenti".



Nel rimarcare la netta contrarietà alla "scelta unilaterale di procedere all'affidamento di una parte consistente della rete

di proprietà -circa il 50%- ad una società totalmente controllata dalla SHELL medesima che si trova a sommare, in un unico soggetto giuridico, il fornitore ed il rivenditore" (il riferimento è, ovviamente, alla AICO ed ai contratti di associazione in partecipazione che ormai coinvolgono più di 500 punti vendita sui 1.350 che l'azienda conta in Italia), le tre Federazioni invitano Shell ad "un confronto di chiarificazione sulle strategie aziendali in materia normativa e contrattuale".

In attesa che l'azienda riscontri la richiesta, è evidente che - considerata la situazione di grave contenzioso con essa esistente ed il fatto che l'accordo è sospeso ormai da due anni a nove mesi -, nel caso in cui, entro il mese di marzo non dovessero pervenire segnali di ripresa del dialogo, si dovranno assumere adeguate iniziative di mobilitazione, a partire dalla disdetta della clausola dell'accordo relativa al prezzo massimo, lasciando, quindi, libertà ai Gestori Shell di praticare il prezzo libero.

CANTARELLI (ANISA): DA AUMENTO ROYALTIES PENALIZZAZIONE DELL'OIL E DEL NON OIL

Intervenendo qualche giorno fa sulla crisi delle vendite in autostrada, il Presidente Nazionale ANISA, **STEFANO CANTARELLI**, ha sottolineato che "In quattro anni (dal 2003 al 2007) la rete autostradale ha perso circa mezzo miliardo di litri di vendite, pari ad una flessione dell'11,41 %,

un dato senz'altro peggiorato nel 2008, anche se non abbiamo ancora dati definitivi disaggregati dalla rete ordinaria."

A confermare questo trend sono alcuni dati che – sia pure solo limitati alla tratta Milano/Bologna – costituiscono un campione assai significativo di quel che sta succedendo nei primi due mesi del 2009: la flessione sullo stesso periodo è nell'ordine, mediamente, del 18 %, e, se si confermasse tale tendenza a fine anno si perderanno, solo su questo campione (stimato in circa il 4 % dell'erogato totale nazionale della rete autostradale), circa 29 milioni di litri su 157 totali.

"Neppure iniziative come quelle di 'Prezzo Amico' – da un lato lodevoli, dall'altro, come abbiamo più volte energicamente segnalato, discriminanti tra area ed area" spiega Cantarelli "sembrano invertire una tendenza che, peraltro, risulterà accentuata dal manifestarsi – dopo anni di crescita continua – di una flessione del traffico, anche se, in ogni caso, le vendite di carburanti in autostrada calano da ben prima dell'inversione di tendenza dei flussi di traffico."

Passaggi veicoli/anno rete autostradale

Anno	Miliardi veicoli/km	Var. %
2003	71,441	
2004	72,934	+2,09
2005	73,343	+0,56
2006	75,479	+2,91
2007	77,577	+2,78
2008	77,022	-0,72

Fonte: AI SCAT



Stefano Cantarelli

"Mentre cala a vista d'occhio l'appeal della rete" – precisa il Presidente ANISA – "e peggiorano i fattori congiunturali, di investimenti e di rilancio non si parla. Rimane, quella sì e nonostante tutto, l'escalation delle royalties richieste dai concessionari e la supina acquiescenza delle aziende petrolifere ad un andazzo che sta penalizzando duramente il comparto oil, ma anche quello dei servizi non oil."

A quanto pare, se sino a qualche anno fa, mediamente, l'incidenza del costo delle concessioni di ristoro gravava per il circa il 10-11 % del volume imponibile delle vendite, i rinnovi di concessione perfezionati negli ultimi tre/quattro anni hanno, nel migliore dei casi, raddoppiato questa incidenza, triplicata in molti casi e più che quadruplicata (oltre il 40 %) in alcuni casi limite: *"L'effetto di questo fattore, unitamente alle spinte inflattive, all'aumento dei prezzi di produzione dei prodotti di base necessari per questo tipo di servizi"* sintetizza il Presidente di ANISA *"si traduce una drastica diminuzione dei margini operativi per queste attività."*



"A questo punto" conclude Cantarelli "alla rete distributiva autostradale – che pure dovrebbe mantenere standard ed efficienze dei servizi almeno adeguate alla sua funzione strategica nelle infrastrutture di comunicazione – manca veramente poco per scivolare verso una inarrestabile marginalizzazione."