

N. 21/2011

del 26.05.2011

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale
FIGISC/ANISA CONFCOMMERCIO - Piazza G.G. Belli, 2 - 00153 Roma
Presidenti Nazionali: FIGISC - LUCA SQUERI - ANISA - STEFANO CANTARELLI
Segretario Nazionale FIGISC ANISA: FABRIZIO PARROTTA -
Telefono: 06 5866351 - Fax 06 58331724
e-mail : figisc@confcommercio.it anisa@confcommercio.it - sito internet: www.figisc.it

pagine 2

A FAIB E FEGICA, SHELL REPLICA: PIÙ ASSOCIATI IN PARTECIPAZIONE

Nel clima di gravissima difficoltà che contrassegna i rapporti tra Gestori ed industria petrolifera, meglio sarebbe stato se **SHELL** avesse evitato di esacerbare gli animi con esternazioni pesantemente provocatorie.

Tra i vari argomenti affrontati dall'Azienda in un'intervista a *Staffetta*, di seguito segnaliamo i contenuti che maggiormente evidenziano quale sia l'*input* concettuale ed operativo che SHELL con tutta evidenza intende darsi dopo la consegna del testimone tra i suoi responsabili Italia:

- ✓ ci sono troppe regolamentazioni che non permettono di muoversi liberamente;
- ✓ si investono milioni di euro nella realizzazione di impianti che sono soggetti ad un regime restrittivo di orari di apertura;
- ✓ meno regole garantirebbero anche ai gestori maggiori guadagni ed una riduzione dei prezzi";
- ✓ i gestori italiani non gradiscono l'associazione in partecipazione "perché non vi sono abituati";
- ✓ SHELL punta molto alla diffusione della associazione in partecipazione, in quanto solo strumento per aumentare la qualità;
- ✓ SHELL ha questo contratto "*in tutti i paesi del mondo*".

Per certo, che proprio SHELL si consenta di potersi lamentare di una scarsa libertà di movimento è decisamente cosa che suscita non poca meraviglia.

Una libertà di movimento che l'Azienda si è presa da anni - incurante delle regole, anzi, più esattamente, delle norme -, ad esempio, sul piano delle relazioni contrattuali, con il ben noto *escamotage* delle associazioni in partecipazione (avendo dato, peraltro, agio al *market leader* di poterne, seppure su scala più ridotta, ricalcare le orme), o, ancora, sul piano della concorrenza, con la pratica commerciale di discriminare sul prezzo tra i suoi Gestori in comodato e gli impianti AICO, all'interno degli stessi bacini di utenza, sullo stesso segmento distributivo e sul medesimo marchio.



Vicende che dimostrano, semmai - vista l'inconcludenza in passato dell'operato del Ministero in materia di mediazione di vertenze collettive con SHELL e l'assoluta indifferenza dell'Antitrust rispetto alle prati-

che commerciali di concorrenza sleale -, l'esistenza di una fin troppo ampia libertà di movimento, anche quando essa si eserciti in aperta elusione delle pur deboli regole residue.

Che proprio SHELL si consenta di poter sostenere in tutto candore che della libertà di manovra sarebbero beneficiari i Gestori (i quali guadagnerebbero di più) è un ulteriore elemento che suscita meraviglia, dopo che l'Azienda sta attuando da anni un progressivo accerchiamento del Gestore del proprio punto vendita con il deliberato intento (al momento della scadenza contrattuale e, prima, con la politica dei prezzi) di marginalizzarlo e convertirlo in associato.

E proprio sulla questione contrattuale vi è un affondo che ha un che di cinico: *"i gestori italiani...non sono abituati"* all'associazione in partecipazione, una scelta che l'Azienda intende (evidentemente per contribuire ad abituare la Categoria?) perseguire e massimizzare nella gestione dei suoi impianti, dal momento che così SHELL fa *"in tutti i Paesi del mondo"*.

Con una quota di mercato attorno al 6,5 - 7,0 % ed una rete di poco meno di 1.300 impianti, SHELL conta quasi quattrocento gestioni a mezzo della controllata AICO UNO (di cui l'80 % nel Nord ed il 16 % nel Centro Italia), ossia oltre il 30 % della rete a marchio: un'anomalia che, evidentemente, non soddisfa ancora gli obiettivi dell'Azienda.

"In considerazione dell'attuale fase delicata del settore petrolifero operante nel mercato italiano.....SHELL Italia si impegna a mantenere sostanzialmente inalterato il numero dei contratti redatti in forme alternative al contratto di affidamento in uso gratuito almeno fino alla data del 31 dicembre 2010. Nel contempo, in ossequio alle normative in materia di concorrenza....., Shell Italia si impegna con il presente Accordo a non praticare, negli impianti gestiti con forme alternative al contratto di gestione previsto dal Decreto Leg. vo 32/98 (Decreto Bersani) condizioni di commercializzazione dei carburanti tali da porre i gestori a Marchio

Shell, eventualmente impattati in situazioni discriminanti e/o penalizzanti"

Così nel testo letterale, il punto 7) dell'accordo integrativo per la viabilità ordinaria sottoscritto tra la società della conchiglia e le Organizzazioni di categoria, in data 7 giugno 2010; un accordo valido sino al 31 dicembre 2010 che non è stato ancora sostituito da qualcosa di diverso. Laddove l'inciso *"almeno fino al 31 dicembre"* andava correttamente letto in corrispondenza dell'impegno - sancito al punto c) della premessa dell'accordo - di iniziare la trattativa per il rinnovo dell'accordo nel gennaio 2011.

Ragioni di opportunità generale ed una minima deontologia nella gestione di normali rapporti tra le parti avrebbero consigliato almeno un confronto preventivo su cui affrontare i nodi ormai stabilmente critici delle relazioni tra Gestori ed Azienda. Ciò a cui abbiamo assistito è, invece, un segnale mediatico al di fuori di ogni tavolo negoziale di quelli che saranno (che già sono, in realtà) i concreti comportamenti aziendali sul campo: una pesante ipoteca sulla possibilità di riprendere una trattativa con margini di costruttività.

Una provocazione - messa in campo dall'Azienda che si è dimostrata più *"spregiudicata"* rispetto alle regole - che è con tutta probabilità il prodromo della reazione dell'industria petrolifera alle provocazioni in materia di divisione della filiera ed abolizione dell'esclusiva messe in atto dai promotori di *"Libera la benzina"*: per certo un pericoloso innalzamento del livello di una conflittualità già troppo esasperata.

