
INCONTRO ALMAVIVA

Nella giornata di ieri, si è svolto presso l'UIR l'incontro informativo annuale tra le OO.SS. SLC – CGIL FISTel – CISL UILCOM – UIL e UGL Telecomunicazioni così come previsto dall'art. 1 CCNL delle TLC.

L'incontro è stato l'occasione per approfondire lo scenario industriale nel quale si muove l'azienda, l'analisi dei ricavi, la marginalità e la consistenza occupazionale dopo i licenziamenti del sito di Roma e i percorsi formativi effettuati nel biennio scorso

L'azienda ha comunicato che permane una difficile condizione di mercato del CRM perché i volumi di attività delocalizzati non rientrano in Italia, continuano a scendere i prezzi in quanto la qualità richiesta non viene valorizzata economicamente, le gare pubbliche hanno tempi lunghi di gestione e mancano quelle sul versante della committenza privata.

Inoltre l'Azienda ha comunicato che è scaduta e non ancora assegnata la commessa Alitalia e per il prossimo futuro sono scadute o in scadenza le commesse TIM, WIND e Ferrovie, oltre alla commessa INPS che viene lavorata in subappalto, perché non ancora assegnata.

Per quanto riguarda i livelli occupazionali a fine 2017 ci sono 5789 lavoratori con un delta negativo di 50 persone rispetto al 31-12-2016. Inoltre c.a. 150 lavoratori in somministrazione e c.a. 1500 Lap per attività in outbuond.

La formazione erogata lo scorso anno è stata di c.a. 120 milioni di ore ed ha riguardato 2500 operatori e team leaders (Soprattutto a Napoli e Palermo a causa delle riconversioni per cambio attività).

Per il 2018 sono previsti piani formativi, anche finanziati da Fondimpresa con un piano che inizialmente riguarderà i siti di Rende, Catania e Milano per formazione obbligatoria e che poi si estenderà anche alle altre sedi, tutto questo attraverso accordi sindacali territoriali.

Le OO.SS. hanno evidenziato che il contesto di regole nel quale si muove il CRM è sicuramente migliorato negli ultimi tempi, sia per la clausola sociale sottoscritta in Asstel, sia per il protocollo sulle delocalizzazioni e sia per le tabelle del costo del lavoro definite presso il ministero del Lavoro, che consentono la sostenibilità del settore dei call center. Il Sindacato ha denunciato all'azienda, l'aumento delle attività in Romania con l'ampliamento delle sedi.

Il continuo calo dei ricavi, il miglioramento della marginalità del 65% rispetto al 2016 più per effetto dei licenziamenti di Roma che a testimonianza del miglioramento dei fondamentali economici, preoccupano le OO.SS., in quanto se non vengono acquisite nuove commesse e aumentano i ricavi si rischia un continuo declino dell'azienda, vanificando gli sforzi economici che i lavoratori di Napoli e Palermo, hanno sostenuto e stanno sostenendo insieme a tutti gli altri lavoratori che quotidianamente s'impegnano per una maggiore efficienza e per difendere l'occupazione.

Le OO.SS. hanno chiesto di conoscere la prospettiva futura di Almagia, per capire se l'azionista crede ancora nel mercato dei servizi in Italia o ha scelto una strategia internazionale con una progressiva uscita dal mercato italiano.

Per il Sindacato è necessario recuperare un corretto rapporto di Relazioni a livello nazionale e uscire dalla logica delle soluzioni locali provvisorie che oltre a minare le regole del settore, sono di corto respiro, un rapporto necessario per affrontare le sfide che abbiamo davanti : dalle ricadute degli esiti di gara, alla gestione di commesse vecchie e nuove, alla gestione delle clausole sociali.

Il Sindacato ha chiesto all'azienda una maggiore dinamicità commerciale per acquisire nuove commesse, anche diversificando le attività magari puntando a quelle maggiormente redditizie e chiedono che gli accordi che hanno penalizzato i salari possano trovare un equilibrio prima della scadenza pattuita.

L'azienda nella sua replica ha confermato l'interesse per il mercato italiano, ha dichiarato che l'apertura del sito in Romania serve a riequilibrare i costi ed ha consentito all'acquisizione di nuovi asset. Il 40% della forza lavoro sono frutto di un'acquisizione di ramo d'azienda. L'azienda ha ribadito che acquisire le commesse è sempre più difficile anche perché spesso i prezzi sono inferiori ai costi e pur apprezzando le tabelle sul costo del lavoro, dichiara che non si avvertono al momento gli effetti di discontinuità rispetto al passato.

L'azienda si rende disponibile a condividere percorsi informativi durante la fase della gestione del rinnovo delle commesse con incontri a livello nazionale.

Roma 23-02-2018

Le Segreterie Nazionali SLC-CGIL, FISTEL-CISL, UILCOM-UIL,UGL-TELECOMUNICAZIONI