

COMUNICATO ALMAVIVA

Lo scorso 18 Aprile presso l'UIR si è svolto un incontro tra le Segreterie Nazionali di SLC – FISTel – UILCOM e il Coordinamento Nazionale delle RSU.

Nel corso dell'incontro l'AD di Almoviva Contact ha illustrato la situazione economica dell'Azienda fortemente condizionata dalla crisi generale e da quella del mercato delle Telecomunicazioni, nel quale si riducono notevolmente i volumi delle chiamate e diminuiscono i prezzi. Il settore dell'Energia è in controtendenza sia per l'aumento delle attività e sia perché genera una redditività più o meno coerente con i costi dell'impresa.

Il mercato dei Call Center è ormai in crisi da alcuni anni per la forte competizione che spinge in basso i prezzi favorendo esclusivamente i committenti. L'altro fattore di crisi è legato alle consistenti delocalizzazioni delle attività che alcuni operatori continuano a trasferire all'estero.

Il bilancio 2011 – 12 di Almoviva si è chiuso in pareggio ma solo grazie al recupero di imposte pregresse.

L'AD di Almoviva ha presentato alle OO.SS. e alla Delegazione RSU tutti i dettagli dei rapporti commerciali con i clienti evidenziando i cali di attività e la scadenza dei contratti:

Telecom:	il contratto scade a fine 2013 con una riduzione dei volumi del 20,8%;
Vodafone:	il contratto scade a Marzo 2014 con una riduzione dei volumi del 41,7%
Wind:	il contratto scade a Marzo 2015 con una riduzione dei volumi del 26,5%
Fastweb:	il contratto scade al Dicembre 2013 e la commessa sarà chiusa
Sky:	il contratto scade a Giugno 2013 con un incremento di attività del 22,7%:
Mediaset:	il contratto scade a Giugn 2013 con una riduzione dei volumi del 66%
Alitalia:	il contratto scade nel 2017 volumi in aumento del 2,3%
Trenitalia:	il contratto scade nel 2017 commessa in perdita
Enel:	il contratto scade nel 2013 + proroga 2 anni volumi in aumento (m. libero) 256%
Enel:	il contratto scade nel 2014 + proroga 2 anni
Eni:	Il contratto scade nel 2014 con volumi in crescita del 15%

Enti previdenziali per la spending review calano del 12,6%, il comune di Roma scade a Giugno 2013 e cala del 24,3%, comune di Milano scade a luglio 2013 e cala del 2,9% e Sogei in forte calo e forti perdite. Altre commesse minori calano in media di circa il 50%.

Le attività 'Inbound calano complessivamente del 26% e passano da un fatturato 2010/11 di 181,6 mln a 134,1 mln nel 2014/15 (circa 46 mln) in coerenza con il calo di attività dei contratti commerciali.

Le attività di outbound sono stabili con circa 34,9 mln del 2010/11 e previsioni di 27,6 mln nel 2014/15. Altre piccole commesse 12,7 mln nel 2010/11 aumenteranno fino a 19 mln nel 2014/15.

Almoviva complessivamente passerà da un fatturato di 229,2 mln del 2010/11 a 180,7 mln nel 2014/15.

La crisi delle attività genererà secondo Almoviva i seguenti esuberi:

Milano :	Nessun esubero. Milano ha presenza di interinali.	
Roma	549 FTE	43,9% dei dipendenti.
Napoli	233 FTE	42,4% dei dipendenti
Rende	Nessun esubero	
Palermo	150 FTE	12,7% dei dipendenti
Marcellini		
Palermo	Nessun esubero	
Cordova		
Catania	86 FTE	13,65 dei dipendenti.

L'Azienda ha stimato complessivamente 1018 esuberi FTE negli operativi e 100 FTE nelle aree di staff. Le eccedenze di personale secondo l'Azienda sono strutturali e in questi ultimi mesi sono stati gestiti con il ricorso all'utilizzo dei ROL e ferie, ma per il peggioramento dei conti e per la riduzione delle attività è necessario il ricorso agli ammortizzatori sociali. Inoltre l'Azienda ha dichiarato che a fronte di riduzione dei ricavi c'è un costo del lavoro che fino al 2015 e per effetto degli aumenti contrattuali cresce di circa 10,7 mln di euro.

Secondo l'AD dopo la ri-capitalizzazione di 47,2 mln di euro e la persistente e gravosa situazione economica dell'impresa bisogna intervenire su più fronti per salvare il patrimonio aziendale riportando i conti in equilibrio, azzerando tutte le perdite e recuperando 17.1 mln di margine entro il 2015..

Per il Responsabile dell'Azienda oltre agli ammortizzatori sociali bisogna agire non erogando gli aumenti contrattuali, annullando le maggiorazioni e non riconoscere i passaggi di livello. Inoltre l'Azienda vorrebbe introdurre strumenti normativi per il recupero della qualità, flessibilità e efficienza che consentirebbero di ridurre i costi.

La Fistel Cisl e la Uilcom Uil hanno preso atto della complicata situazione aziendale e con forte preoccupazione sul futuro dei lavoratori si sono rese disponibili a valutare l'utilizzo di ammortizzatori sociali non traumatici come i CDS escludendo mobilità e CIGS). Hanno escluso qualsiasi intervento che modifichi il perimetro occupazionale in tutte le sedi e hanno respinto con forza la proposta aziendale di non riconoscere gli aumenti contrattuali, i livelli professionali e le maggiorazioni per lavoro notturno e festivo. Hanno difeso gli aumenti contrattuali perché sacrosanti per i lavoratori di Almagora che hanno solo il CCNL e non hanno accordi integrativi. La Fistel Cisl e la Uilcom Uil hanno chiesto all'azienda di discutere tutta la vertenza sul piano nazionale per gestire in modo equo (evitando forte penalizzazioni in alcune sedi) tutte le criticità e tutelare l'insieme del perimetro occupazionale; in questo contesto hanno sollevato il problema delle sedi di Palermo e Roma dove sono in scadenza i contratti di affitto e una soluzione non può che passare per una sede che sia sufficiente per mantenere gli attuali volumi di attività a perimetro occupazionale invariato.

La Fistel e la Uilcom si sono dichiarate disponibili a ricercare tutti gli strumenti per aumentare l'efficienza e la produttività in un nuovo e più assiduo rapporto relazionale che consenta di partecipare e verificare l'evoluzione della difficile situazione aziendale e trarre il sacrificio dei lavoratori verso un'azienda risanata e ad occupazione stabile. Bisogna evitare di fare fughe in avanti su interpretazioni unilaterali del nuovo CCNL su FERIE e ROL e come è già avvenuto sulla riorganizzazione delle attività dei team leader.

Roma, 24 aprile 2013.

Le Segreterie Nazionali
Fistel Cisl - Uilcom Uil