segreteria@ugltelecomunicazioni.it www.ugltelecomunicazioni.it

Telecom Italia: progetto Negozi Retail ...e un altro pezzo se ne va...

Il Progetto Negozi Retail, del quale siamo venuti a conoscenza non certo per informazione aziendale come dovrebbe essere in un contesto di normali relazioni industriali, "*prevede la costituzione di un polo organizzativo unitario specializzato nella gestione, ottimizzazione e sviluppo dei punti vendita retail diretti".*
Il punto principale alla base di questo progetto, come si evince dalle slides aziendali, è "*l'incremento della produttività/redditività dei punti vendita, avendo a riferimento la best practice della società 4GR ".*

Sostenere da parte aziendale che la rete dei 29 negozi sociali è in perdita di 10,5 mln di euro, contrapponendola ai 2 mln di ricavi dei 15 Flagship Store (facenti capo a 14 Srl) e ai 10 mln dei 213 negozi appartenenti alla 4G Retail, arrivando alla conclusione per cui è indispensabile *"l'incremento della produttività/redditività dei Punti di Vendita rendendoli profittevoli*", è "dimenticarsi della gestione allegra" che c'è stata fino ad oggi dei negozi sociali.

Per "gestione allegra" intendiamo tutte quelle iniziative aziendali che nel corso degli ultimi anni hanno aggravato di costi la voce "negozi sociali" nel bilancio, come ad esempio i vari restyling effettuati, o rinnovi di affitti, in alcuni casi principeschi, in altri totalmente inutili perché si trattava di negozi posti su strade la cui pedonabilità e, quindi, il valore commerciale si erano persi nella notte dei tempi.

Occorre inoltre ricordare come anche l'altro dato evidenziato nelle slides, quello delle acquisizione medie mese per FTE tra i negozi sociali (55) e 4GR Retail Srl (121) sia fuorviante, in quanto i negozi sociali non si limitano esclusivamente alla vendita, ma si occupano di molteplici attività, tra le quali anche l'assistenza tecnica, che notoriamente impegnano notevole tempo a discapito della vendita.

L'eventuale cessione del contratto individuale, di quei Lavoratori che abbiano intenzione di passare da Telecom Italia alla 4G Retail, prevede l'adesione al CCNL del commercio. Estrapoliamo solamente la parte normativa che disciplina la malattia prevista in quel contratto, in modo da avere un termine di paragone con l'attuale ccnl tlc. *"Per i primi tre giorni di malattia (la cosiddetta "carenza") il lavoratore ha diritto al 100% della retribuzione, che sarà a totale carico del datore di lavoro (l'Inps non integra), ma solo per i primi due eventi nell'anno solare. Il terzo evento è infatti indennizzato solo al 66% (due terzi della retribuzione lorda giornaliera), il quarto al 50%. I periodi di carenza del quinto evento e dei successivi eventi nell'anno solare non sono indennizzati dal datore di lavoro. Questo significa che dal quinto evento in poi, al lavoratore potranno essere trattenute in busta paga fino a tre giornate di lavoro, pari a 3/26 della retribuzione lorda mensile".*
"Per i giorni dal 4° al 20°, il lavoratore ha diritto al 75% della retribuzione, indipendentemente dal numero di eventi nell'anno solare".

Come UGL Telecomunicazioni riteniamo che gli addetti dei negozi sociali debbano essere ricollocati in settori in cui sia riconosciuta la professionalità finora acquisita.

Questo significa che l'Azienda non può limitarsi a fornire come soluzione prevalente quella della ricollocazione nella Divisione Caring Services, *con un palese problema di demansionamento*.

Anche se le slides di Telecom Italia paventano la possibilità di scegliere, per il personale coinvolto, tra il ricollocamento nella funzione Caring o nei progetti di internalizzazione, dal portale aziendale si evince che solo pochi territori coinvolti dallo stesso offrono questa duplice possibilità.

Attualmente le posizioni aperte nei progetti di internalizzazione sono quasi completamente localizzate nella città di Roma (circa 31) ed anche in questo caso risultano essere insufficienti rispetto al potenziale fabbisogno (55 addetti alle vendite a cui si sommano i 5 responsabili).

Riportiamo le attuali posizioni aperte nei progetti di internalizzazione su Roma:

- 13 risorse verso il settore Top Pubblica Amministrazione – livelli 5° e 6°
- 10 risorse come addetto help desk – livelli 5°
- 2 risorse verso il settore Consumer Grafica – livelli 5° e 6°
- 4 risorse verso il settore Consumer Push – fino al 6°
- 2 risorse verso il settore BU Quality – livelli 5° e 6°

A questi occorre aggiungere due posizioni aperte su Bari ed una su Taranto.

Notiamo che attualmente non ci sono posizioni aperte per i Lavoratori inquadrati al 4° livello (una consistente percentuale di addetti alle vendite ha ancora il 4° livello…), per cui riteniamo imprescindibile l'apertura di nuove posizioni che possano essere ricoperte anche da questa gruppo di Lavoratori.

In base a quanto previsto dagli Accordi di Marzo 2013, in ambito Open Access debbono essere effettuate 1000 internalizzazioni verso il mondo On Field, da realizzarsi entro gennaio 2015, per cui riteniamo che ci sia ampia possibilità di ricollocare tutto il personale dei negozi, oltre a soddisfare una parte di richieste provenienti dai colleghi del Caring Services.

Infine, tra le mille domande ed i mille dubbi sull'intera questione, ci viene da chiedere se questa sia solo la prima fase di un progetto più ampio che possa vedere coinvolti in un tempo limitato l'intero settore delle vendite. Non comprendiamo quali attività continueranno a seguire le altre strutture di vendita di Telecom Italia, dal momento che 4GR risulta essere un'azienda articolata ed autosufficiente e non vorremmo che da qui a qualche mese "qualcuno" ci venga a riferire che sta per partire nuovo progetto ed un altro pezzo d'Azienda…

Roma, 28 gennaio 2014 la Segreteria Nazionale