

SI.NA.G.I.
Sindacato Nazionale Giornalai d'Italia

affiliato  **CGIL**

Via Gregorio VII, 350 - 00165 ROMA - tel. 06 6623198 - 06 6625404 - fax 06 6628560
Internet: www.sinaginazionale.it E-mail: info@sinaginazionale.it

Prot. n. 2199

Roma 03/02/2016

*Al Presidente Fieg Maurizio Costa
Al Presidente Anadis Ferdinando Ciccarelli
Al Presidente NDM Attilio Stoppa
Al Presidente Snag-Confcommercio Armando Abbiati
Al Presidente Fenagi-Confesercenti Giovanni Lorenzetti
Al Segretario Ultucs-Uil Enzo Bardi
Al Segretario Usiagi-Ugl Aldo Romeo
Al Commissario Felsa Cisl Marcello Gargiulo*

Gentilissimi

L'improvvisa decisione da parte della Fieg di annullare l'incontro previsto per il 28 gennaio, peraltro senza alcun cenno di motivazione, ha lasciato alquanto sconcertati tutte le parti sociali che guardavano con interesse a questo appuntamento come un punto di snodo per l'avvio di un serio ed approfondito confronto in relazione alle tematiche contrattuali.

Non conoscendo, quindi, le ragioni di tale decisione, possiamo solo auspicare che la stessa non sia stata presa con il solo scopo di rinviare sine die un incontro fondamentale per il futuro dell'intera filiera editoriale, che troppe volte è stato rifiutato, nonostante è universalmente noto quanto sia necessario un confronto con la rete di vendita per rinnovare un accordo nazionale superato dai tempi, nonché dalle innumerevoli mutazioni del mercato della comunicazione.

Ciò premesso, qualsiasi sia la motivazione, crediamo sia indispensabile sottolineare che ogni rappresentante del nostro comparto, qualunque interesse rappresenti, deve farsi carico delle responsabilità che derivano dal proprio ruolo, non dimenticando che in questo grave crisi congiunturale e strutturale del sistema editoriale, dei suoi atti dovrà rispondere non solo alla rete di vendita e all'intera filiera, ma anche, e soprattutto, al Parlamento, al Governo e a tutto il mondo politico, che mette a disposizione finanziamenti pubblici a favore del rilancio del settore.

La nostra organizzazione sindacale, da tempo, ha sempre offerto una base di confronto che delinea una strategia chiara in tema di rinnovo dei patti contrattuali, evidenziando la volontà di procedere con urgenza all'apertura di un tavolo con tutte le parti sociali, partendo dai grandi temi di interesse generale.

E' certamente noto che il Sinagi ha una propria piattaforma che rappresenta con chiarezza i moltissimi punti da mettere al vaglio di tutti i soggetti coinvolti ma, tuttavia, la nostra volontà politica ci porta a fare un ulteriore sforzo in avanti, offrendo la piena disponibilità ad iniziare il confronto dai temi non direttamente economici, pur sottolineando che questo aspetto è di grande rilevanza per l'intera rete di vendita e che lo stesso dovrà essere necessariamente affrontato.

Partendo da queste preliminari riflessioni, proponiamo alcuni temi da cui iniziare un confronto a breve, osservando che sarebbe auspicabile che gli stessi, per economia dei

tempi di lavoro, possano essere approfonditi prima in gruppi ristretti di lavoro, per aree tematiche, da nominare pariteticamente:

-censimento della rete: preso atto che incredibilmente non esiste un censimento completo e reale delle edicole esistenti, si ritiene indispensabile costituire un gruppo di lavoro che, in collaborazione con i rappresentanti locali dei distributori, delle strutture sindacali e degli editori, effettui rapidamente un censimento affidabile, per conoscere il numero esatto delle edicole in attività, la loro collocazione territoriale, la tipologia (se in chiosco o negozio, esclusivi o non), in quale contesto operano (se vicini ad una scuola o a un supermercato, ecc..)

-professionalità: il modello a cui pensiamo come punto vendita professionale è un'edicola informatizzata, che condivide un sistema che garantisca l'ottimale agibilità della rete di vendita, con orari garantiti e aperture alternate in modo da consentire la copertura del territorio. Una edicola che promuova e gestisca sistemi di abbonamento anche attraverso strumenti elettronici, che sia disponibile a dare ulteriori servizi attraverso il sistema informatizzato, e che garantisca la parità di trattamento sulle testate regolari, come sancito da leggi dello Stato. Se un modello di questo tipo ha un valore per il mondo editoriale e distributivo, siamo pronti a discuterlo e sempre aperti a suggerimenti. Osserviamo, tuttavia, che in questo quadro di professionalità dedicata non si può racchiudere allo stesso modo chi pone in vendita poche testate, o tratta solo quotidiani o solo periodici, senza alcuna volontà di migliorarsi. Il gruppo di lavoro sarà chiamato a formulare una ipotesi che si richiama a questi principi, guardando ad una edicola moderna quale centro di diffusione e vendita del prodotto editoriale e dei servizi connessi, consapevole che tutto ciò ha un notevole valore economico e che la nostra idea di rete professionale non può prescindere dal riconoscimento di incentivi economici agli edicolanti che sceglieranno di farne parte.

Monitoraggio: la filiera editoriale, per la particolarità del prodotto che tratta, e per le agevolazioni pubbliche di cui questo prodotto usufruisce in varie forme, deve operare in un sistema altamente trasparente. Per tali ragioni, si propone una commissione nazionale che si riunisca periodicamente per monitorare quanto avviene sul territorio nazionale, sia per analizzare i flussi delle forniture editoriali e determinare correttivi agli stessi, che per intervenire per dirimere controversie che si possono determinare ai vari livelli tra i diversi soggetti della filiera. Sarebbe augurabile prevedere anche gruppi di lavoro locali per un monitoraggio continuo delle realtà territoriali, al fine di offrire alla rete distributiva e di vendita quel luogo di confronto, sereno e rapido, che negli anni si è dissolto quasi ovunque.

Fidejussioni e garanzie: questo è un problema molto sentito da tutti, che non è mai stato regolamentato. I costi a cui vanno incontro gli edicolanti per dare fidejussioni ai D.L. diventano sempre più alti, e diventa sempre più complicato, se non impossibile, ottenere le coperture da istituti bancari o assicurativi. Si sprecano molte risorse a questo scopo, in un sistema schizofrenico che non ha regole certe per nessuno, visto che ogni D.L. chiede garanzie diverse nella forma e nella sostanza. Un sistema per superare questo aspetto delicato, sarebbe quello di istituire un fondo interno, gestito da un trust, professionista esterno alla filiera, che possa garantire tutti a costi decisamente diversi. Nel merito si possono fare diversi esempi su come si possa costituire un fondo in grado di gestire milioni di euro l'anno. Risorse che possono essere utilizzate per fornire le garanzie su scala nazionale e che, al contempo, possono servire a finanziare le edicole per gli ammodernamenti delle strutture di vendita e dei sistemi informatici. Una ipotesi che il gruppo di lavoro dovrà analizzare e rendere praticabile.

Informatizzazione: la realizzazione di una rete completamente informatizzata, aperta anche ad altri utilizzi, condivisa da tutti i componenti della filiera, al fine di promuovere l'efficienza distributiva e l'introduzione nei punti vendita di servizi a valore aggiunto, non è più rinviabile. Bisogna continuare a discutere, superando le negatività che frenano la pianificazione del programma, evidenziando che è improduttivo per tutti chiedere che siano i rivenditori a pagare i costi del progetto e della sua realizzazione, poiché un utilizzo intelligente della rete che si può realizzare insieme, porta con sé servizi a valore aggiunto, i cui utili possono in parte coprire i costi, e in parte remunerare il lavoro di tutti.

A questi temi, vanno aggiunti anche quelli che riguardano una serie di problematiche quali quelle legate agli abbinamenti, alle compieghe, ai termini dei pagamenti, la garanzia del prodotto e ai tanti altri aspetti lavorativi ed economici.

Presidente Costa

Presidenti e Segretari delle Organizzazioni della filiera

Noi riteniamo che da qui si possa partire, cioè dai suddetti temi che abbiamo sinteticamente elencato, perché dovrebbe essere a tutti evidente che l'urgenza del momento impone di dare dei segnali di responsabilità e di apertura ad un dialogo costruttivo. Pertanto, pur rimarcando che la nostra piattaforma contrattuale rimane comunque un punto fermo, così come le richieste di tipo economico già formulate, si chiede a tutti i soggetti in indirizzo significativi atti di responsabilità che possano determinare i presupposti per ricreare con urgenza un tavolo di filiera per affrontare i temi proposti come base di partenza del confronto tra le parti sociali.

Questa, a nostro avviso, è la strada migliore, la via maestra consapevole e costruttiva, perché l'alternativa a ciò è il conflitto che porta a cercare soluzioni attraverso forme più o meno convenzionali di pressione, oppure la ricerca di soluzioni attraverso autorità esterne; e quest'ultima scorciatoia segnerebbe la sconfitta definitiva per tutti.

Il nostro pressante invito è, quindi, di concordare con assoluta rapidità un calendario di incontri per iniziare finalmente un confronto, sottolineando, per l'ennesima volta che la pesantissima crisi economica del settore, che ha già portato alla chiusura negli ultimi anni di migliaia di edicole, decine di aziende di distribuzione e di numerose aziende editoriali, e che ha costretto tutti gli attori della filiera a doversi confrontare con enormi problemi di difficile soluzione, dovrebbe impegnarci tutti a lavorare insieme per provare a dare un nuovo equilibrio al sistema, senza inaccettabili fughe in avanti che rischiano di creare danni irreversibili a tutto il comparto editoriale.

Nell'attesa di una cortese e sollecita risposta alla presente, vi riconfermiamo la nostra immediata disponibilità per l'apertura di un tavolo di confronto, al fine di evitare che si avvii un drammatico percorso di destabilizzazione di un intero comparto che ha sempre garantito la difesa del pluralismo dell'informazione scritta nel nostro Paese.

Il Segretario Generale

Giuseppe Marchica

