

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. 989 – Circolare n. 116

Roma, 5 novembre 2012

- A TUTTE LE STRUTTURE
- AL COMITATO DIRETTIVO NAZIONALE

Cari colleghi,

in allegato un documento che riassume la posizione del Sinagi, in merito alla questione abbonamenti e rinnovo dell'accordo nazionale, che può essere usato come traccia nelle assemblee.

La situazione è molto delicata, sia per l'accordo, sia per le questioni legate alla legge.

Vi è bisogno assoluto del massimo sforzo di tutti.

Per questa ragione Vi chiediamo di fissare le date delle assemblee da tenersi entro novembre, di aprirle anche ai non iscritti, e di comunicare le date alla segreteria nazionale.

Vi chiediamo anche di chiedere a tutti i Rivenditori di staccare e affiggere le pagine centrali del nostro giornale appena distribuito nelle edicole, è importante che le edicole lo mettano in evidenza, anche perché, ad esempio, si potrebbero organizzare dei sit-in, davanti alle sedi RAI e anche delle altre emittenti, e i cartelli sono un elemento di visibilità significativo.

Cari saluti

Il Segretario Generale
Giuseppe Marchica

SI.NA.G.I.

Sindacato Nazionale Giornalai d'Italia

affiliato  CGIL

DOCUMENTO SINAGI **ABBONAMENTI IN EDICOLA E RINNOVO ACCORDO NAZIONALE**

Cari Colleghi,

con la presente intendiamo fare il punto della situazione da illustrare a tutti i Rivenditori nelle assemblee. Riassumendo saremo schematici in modo da essere il più chiari possibile. E' anche doveroso sottolineare che la situazione necessita compattezza perché si muoveranno poteri forti, quelli editoriali e non solo, per tentare di farci accettare condizioni per noi inaccettabili. I punti salienti di discussione sono:

- la piattaforma Sinagi per il rinnovo dell'accordo, che è nota a tutti;
- la proposta Fieg sugli abbonamenti, che è nota attraverso la divulgazione del relativo documento;
- il documento inviato alla Fieg, sottoscritto da quattro Sindacati, che avete ricevuto con la circolare n. 115 .

Nel corso della trattativa del 19 ottobre al tavolo FIEG abbiamo dichiarato:

- di essere consapevoli che gli accordi sono il frutto di una mediazione, ma quest'ultima deve contenere anche i nostri progetti, e non solo quelli della Fieg
- di essere disponibili a discutere di abbonamenti, ma che il progetto, deve far parte del rinnovo dell'accordo e che deve prevederne tutti gli aspetti;
- di ritenere sbagliato il percorso intrapreso dalla Fieg di volere quasi la metà dell'aggio, in cambio di generiche promesse di apertura del confronto sull'accordo, in un secondo tempo
- di ritenere come privo di senso discutere di abbonamenti con aggi, che ormai si calcolano su prodotti a 50 centesimi , e con gli stessi compensi previsti 20 anni fa, cioè le famose 7 e 30 lire, per gli abbonamenti e per le compieghe senza ridiscutere tutto l'impianto.

E' bene sottolineare che ci sono stati riferiti di centinaia di migliaia di abbonamenti, sparando numeri assurdi, quando in realtà, citando alcuni esempi, il numero di copie di quotidiani in abbonamento è di circa 130 milioni l'anno; ciò significa che il giro di affari che gli Editori dicono di voler portare in edicola è di 13 milioni di euro, molto simile alla cifre di 12 milioni di cui ha parlato la Fieg su Italia Oggi, delle 130 milioni di copie l'anno in abbonamento, aggiungiamo che almeno un terzo, se non la metà, di queste copie, sono già appoggiate sulle edicole con lo sconto del 19%.

Proseguendo sulla linea dei numeri, le 80 milioni di copie l'anno restanti, secondo questo calcolo e ammesso che tutte ma proprio tutte siano spostate in edicola al 10%, porterebbe sulla rete di vendita una cifra di 8 milioni l'anno circa, che, diviso i 33000 Rivenditori fanno circa 243 euro l'anno, che diviso 350 giorni significa 0,7 euro al...giorno.

Quindi per avere un cliente in più al giorno, dovremmo rinunciare al 19% che è già poco, e rinunciare al 19% su quelle altre 50 milioni di copie che già sono appoggiate alle edicole, correndo il rischio di vedere i clienti che attratti da sconti e attratti dal fatto che l'abbonamento lo ritirano in edicola comunque, passano a questa forma di acquisto. E' questa la grande opportunità che si offre alle edicole?

Pertanto, il S.I.N.A.G.I.:

-ritiene che vi sia la assoluta necessità di creare una rete protettiva attorno a tutta la filiera, concetto che si è provato a spiegare alle altre parti al tavolo ma che sembra non abbiano voluto intendere e, cosa ancora più grave sembra non ne siano interessati

-non è disponibile a seguire nella contrattazione, vecchie strade in cui tutto si decide ai tavoli trattativa senza avere il consenso della categoria, e senza neanche avere la correttezza che questa sia almeno informata e consapevole.

Per questo:

- vi è la necessità di costruire e proporre iniziative di pressione, prevedendo oltre al ricorso allo sciopero, ulteriori iniziative sia in sede locale, sia in sede nazionale, volte non solo ad informare la collettività del rifiuto di partecipare a progetti, quali quello degli abbonamenti, che sono estremamente penalizzanti, ma soprattutto al sostegno delle richieste fatte per il rinnovo dell'accordo, e per l'apertura della trattativa, cosa a cui la Fieg, non è interessata, tutto questo, tenendo ben presente il fatto che il fronte legislativo è ancora del tutto aperto;

- vi è anche la necessità di rafforzare i rapporti unitari per arrivare, nel più breve tempo possibile, anche ad una federazione che abbia lo scopo di operare compatta e che sia maggiormente in grado di puntare verso la costruzione di un progetto più forte, da sostenere nei confronti di tutte le controparti.

Tutto quanto esposto rappresenta la base per l'avvio di un confronto che si porterà avanti attraverso le assemblee aperte a tutti i Rivenditori che vogliono partecipare, assemblee che ove vi siano le condizioni andranno convocate unitariamente entro novembre, raccordandosi con altre Organizzazioni che sono state estromesse dalla trattativa e che insieme a Noi hanno rifiutato un accordo dalle condizioni improponibili presentando invece un documento unitario.