

# UPS e la "Cessione di ramo d'azienda" a SDA

Le RSU UPS Milano e Vimodrone in merito alla vertenza di "Cessione di ramo d'azienda" alla SDA

A seguito del primo incontro con la controparte UPS/SDA (22 Dicembre 2011) ed in base alle informazioni ricevute, sono emersi alcuni fatti a nostro avviso essenziali per ragionare su questa "operazione commerciale - definita dalla controparte- *di alto livello-*"

Abbiamo una certa difficoltà a comprendere e spiegare la scelta fatta al tavolo, della controparte, nel dichiarare il "*congelamento*" della procedura, cosa avvenuta in modo peraltro repentino a causa di alcune incongruenze messe in rilievo dalle OOSS e dalle rappresentanze sindacali aziendali presenti in trattativa.

Data la complessità della trattativa e le forze economiche e sociali in campo, le RSU UPS Milano e Vimodrone vogliono dare il loro contributo per rendere comprensibile ai più il processo in atto ma anche fare una proposta sindacale utile alla difesa e alla salvaguardia dei posti di lavoro per **i** tutti lavoratori! sia UPS e SDA.

## I fatti:

Quando a fine novembre l'Ups ha reso pubblico l'accordo commerciale con SDA, non ci sono stati particolari clamori fra i lavoratori sia perché qualcosa era già filtrato sia perché già esisteva da tempo (2006) un rapporto commerciale consolidato con SDA (gruppo Poste italiane) come pure, sempre per ente Poste, UPS da tempo spedisce i suoi pacchi internazionali. L'interpretazione prevalente e' stata quella di considerarla come una "estensione" degli affari ...

Man mano che venivano resi pubblici i particolari dell'accordo emergevano però alcune note stonate come la "Cessione -di ramo d'azienda-" di 11 Filiali UPS per ciò che concerne le attività di logistica e di consegna. Una dismissione che riguarderà intere aree del paese (Centro -Sud, il Trentino e l'Estremo Nord-Est). Nel pacchetto, la "cessione" di 95 lavoratori diretti ma anche la perdita di buona parte dei sub-fornitori (magazzinieri e autisti). Circa 200-300 lavoratori terzisti - di cui UPS "*non assume alcun impegno in ordine alla continuità frequenza e quantità dei servizi affidati*" (Ag-Com provvedimento N. 22998)

L'obbiettivo dell'accordo di UPS/SDA, come da comunicazione congiunta, e' quella di voler sviluppare un' azione sinergica volta al rafforzamento di entrambe, "*mettere insieme le eccellenze*". Prendiamo atto della scelta ma ciò che a noi preoccupa è la mancanza di dichiarazioni intorno agli "effetti collaterali"ossia le ricadute occupazionali di questo accordo.

**In sintesi**, nell'accordo mancono le garanzie occupazionali per i lavoratori diretti ed indiretti:

- ▶ L'assicurazione della continuità delle attività lavorative dei lavoratori diretti come degli indiretti con la nuova società,
- ▶ L'assicurazione che in questo processo "sinergico", non si verifichi la classica sovrapposizione funzionale delle attività oppure l'occultamento dei volumi per giustificare una ristrutturazione ...

**La nostra analisi : l'accordo e la procedura di "cessione di ramo d'azienda".**

L'accordo commerciale prevede la cessione di intere aree di territorio a SDA per garantire una consegna in tempi competitivi grazie alla capillarità della società nazionale ; diversamente UPS acquisisce il mercato internazionale del vettore nazionale SDA Questo scambio renderebbe l'accordo come hanno detto al tavolo " di alto profilo". Entrambe le società manterranno il proprio pacchetto clienti. 2 anni il tempo per il completamento dell'intero passaggio delle attività ( amministrative e di presa / consegna) per le 11 sedi cedute a SDA, e una durata dell'accordo di 5 anni.

**Le incongruenze:**

Nonostante la trattativa sia avvenuta ai massimi livelli delle due compagnie, l'accordo contiene delle falle tecnico-legali palesate in sede di discussione sindacale nazionale. Questo la dice lunga sul modo in cui è stato preparato questo accordo nonostante i rinomati studi di avvocatura usati

<http://www.diritto24.ilsole24ore.com/avvocatoAffari/dagliStudi/2011/12/carnelutti-roma-studio-scaravilli-e-dla-piper-nellaccordo-tra-sda-express-courier-spa-e-ups-per-la-gestione-delle-spedizioni-in-italia-e-allesterio.html>

La procedura, per come ci è stata presentata e spiegata, sembra essere costruita più per le "necessità legali" delle imprese che per dare forza ai loro "assetti strategici". Ravvisiamo una certa "indeterminatezza" nell'operazione visto i termini temporali indicati (2 anni tecnici per la cessione e 5 anni per l'accordo commerciale), un accordo che mostra una "diffidenza reciproca" .

Una procedura costruita per evitare accuratamente l'intrusione di soggetti terzi: lo Stato attraverso l'azione dell'Anti-trust ma soprattutto del Sindacato e delle sue rappresentanze impossibilitate per la natura stessa della procedura messa in campo - cessione di ramo d'azienda- di poter contrattare.

**Il "Congelamento" temporaneo della trattativa:**

questa è stata resa necessaria per evidenti intrinseche contraddizioni nella procedura. La pretesa Cessione di ramo d'azienda - si configurava con operazioni riconducibili ad altre come il sub-appalto o outsourcing. Ma mentre con la cessione, le garanzie per la continuità lavorativa delle maestranze sono minime, diversamente, in caso di subappalto le responsabilità restano in capo alla committente che rimane la proprietaria e responsabile in solido delle attività. Pertanto diverso la cessione dall'appalto nei confronti dei lavoratori!

### **Gli effetti dell'accordo:**

In base a quanto detto sopra e alle informazioni in nostro possesso le **RSU UPS esprimono la loro completa contrarietà alla scelta intrapresa perché :**

Di Ups non conosciamo - seppur richiesto al tavolo di trattativa- il piano industriale aziendale per il prossimo periodo.

Unica considerazione di rilievo che possiamo fare in base agli avvenimenti accaduti durante questo inverno, è osservare un forte spostamento degli "assetti strategici dell'impresa dal settore nazionale all'internazionale, dal settore espresso movimentazione dei pacchi a quello della logistica in generale (logo "We love logistic") e in particolare nel settore della logistica sanitaria (acquisizione della Piefte, specializzata nello stoccaggio e catena del freddo nel settore farmaceutico). Il pericolo che ravvisiamo è che sia iniziato un lungo processo di dismissione del patrimonio tecnico-organizzativo costruito in decenni di duro lavoro. In parole povere pensare ad una UPS Italia con una struttura "leggera" rivolta al controllo delle attività internazionali in/out degli Hub e gateway esistenti.

Devastanti sarebbero gli effetti per una scelta di questo tipo per i lavoratori UPS. Anche se solo parziale, determinerebbe un effetto boomerang sulla struttura di SDA. I lavoratori oggi in "cessione" potrebbero diventare un ottimo cuneo per la direzione SDA verso i lavoratori autoctoni in competizione con i nuovi inseriti.

Come pure la sovrapposizione di ruoli e di funzioni porterebbe alla competizione fra lavoratori per competenza, flessibilità e disponibilità. In un arco di tempo non lungo con la scusa della crisi si renderebbe agevole nel caso che il progetto naufragasse una ristrutturazione di intere aree e sacche di attività non profittevoli. Ricordiamo che solo poco tempo fa SDA dichiarava un esubero di 85 lavoratori risolti attraverso i classici strumenti di ricatto verso tutti: aumento del nastro lavorativo (eliminazione dell'orario continuato e diversa fruizione delle ex-festività). Ma anche UPS nonostante i lucrosi utili riorganizzava le attività con lo spostamento di attività amministrative in Polonia e del personale in filiali vicine.

Ma per questa procedura pensiamo che alcuni nodi li dobbiamo affrontare al più presto perché abbiamo qualche dubbio che questa sia "a costo zero" come continuano ad affermare.

- 1) È scritto nell'accordo che la cessione non riguarderà i clienti in portfolio. Questa argomentazione ha permesso che le società ottenessero l'avvallo dell'AgCom ma allo stesso tempo ha permesso di snaturare la procedura di cessione. Inoltre qualsiasi cliente, ad uguale servizio userà come partner il fornitore che offre il miglior prezzo! Ups è da tutti riconosciuta come una società con tariffe alte per dei servizi considerati di eccellenza. Un cliente nazionale abbonato, dopo aver capito che il servizio è fatto da SDA troverà conveniente cambiare partner oppure scegliere la stessa SDA che dovrà rispondere del servizio come UPS.
- 2) Ups sostiene che il mercato estero SDA è di grande valore aggiunto. Non abbiamo dati certi... non pensiamo che il volume preventivato sia sufficiente a compensare la perdita del mercato italiano. Il volume estero è in gran parte allocabile alle Poste italiane di cui UPS è già partner.

- 3) Ups sostiene che i lavoratori coinvolti saranno ricollocati nella struttura SDA. Sappiamo che SDA ha sedi proprie ma non in tutte le aree coperte oggi da UPS, pertanto unica possibilità - la migliore delle ipotesi - è quella della trasformazione della sede con il marchio della Sda, lo riteniamo improbabile perché i conti economici di SDA non evidenziano investimenti in tal senso. Ma se anche fosse sarebbero temporanei, dato i costi. Molto più semplice delegare ad agenzie già operanti in prossimità del territorio coinvolto mettendo a rischio i diritti acquisiti
- 4) Come interpretare l'apertura di nuovi "centri" di costo (luoghi in cui vengono effettuate operazioni presa/consegna) di cui 3 nuovi Hub di smistamento (Milano-Bologna-Roma) se non il rodaggio di una "rivoluzione" nelle attività nel prossimo periodo? Quali saranno gli effetti per i lavoratori?

### **La nostra azione sindacale: Che fare?**

La ripresa della discussione a Roma in data 11 Gennaio 2012 anche se può sembrare indice di "scongelamento" della trattativa, non ci aiuta affatto a risolvere le incongruenze precedentemente rilevate. Se, come dichiarato dalla controparte l'oggetto dell'incontro sarà la cessione della prima filiale (Ravenna) questo non significa aver risolto i problemi - generali- delle garanzie occupazionali, salariali, contrattuali per i lavoratori ceduti. Certamente noi auguriamo ai colleghi di Ravenna come a tutte le filiali un passaggio indolore ma i presupposti a nostro avviso non sono quelli!

Salvaguardare il posto di lavoro di tutti: Sda, UPS e terzi deve essere il nostro vero unico obiettivo. Solo l'unità di tutti i lavoratori, in unico fronte di opposizione e di rivendicazioni può aiutarci ad una vera contrattazione con imprese che hanno in mente di fare soltanto più profitti sulla nostra pelle.

Dobbiamo costruire l'unità dei lavoratori, unificare le nostre rivendicazioni, i nostri interessi. Questo ci potrà dare la forza per condizionare, cambiare le cose esistenti e migliorare le nostre condizioni di vita e di lavoro. Se andremo alle trattative in "ordine sparso" ognuno per se, si trasformerà inesorabilmente in una guerra "fra lavoratori".

### **Costruiamo un coordinamento unitario di tutte le realtà UPS ed SDA**

*per dividere un percorso comune, rivendicazioni efficaci ad entrambe le realtà.*

*La forza di UPS ed SDA come di tutti i padroni non sta nelle loro ragioni ma nella nostra divisione.*

Costruiamo una vertenza unitaria, una mobilitazione di tutti i lavoratori SDA e UPS.

Coinvolgiamo le società terze, lavoratori autisti e magazzinieri che fin ora hanno subito solo ricatti ed angherie da parte delle imprese.

Questa è la nostra unica forza, questa è la loro unica paura.