



Federazione Regionale USB Campania

TIRRENIA/SNAV ACCORDO O REGALO COMMERCIALE ?

DA UNA NOSTRA STIMA, IL MANCATO GUADAGNO PER TIRRENIA IN SOLO 20 MESI, POTREBBE AMMONTARE A CIRCA 2 MILIONI DI EURO

TIRRENIA/SNAV ACCORDO O REGALO COMMERCIALE ?

DA UNA NOSTRA STIMA, IL
MANCATO GUADAGNO PER
TIRRENIA IN SOLO 20 MESI,
POTREBBE AMMONTARE A CIRCA
2 MILIONI di EURO

SALVARE L'OCCUPAZIONE TUTELARE I DIRITTI

Napoli, 22/11/2010

Può accadere che aziende che svolgono la stessa attività, per motivi commerciali e di mercato, stringano accordi , la cui collaborazione risulta economicamente favorevole per entrambi. Il buon senso e la logica vogliono che accordi vengano sanciti tra le parti, a garanzia delle stesse società, che devono trovare nell'alleanza, come si è già detto, vantaggi reciproci. Diversamente, se quel piccolo particolare, il vantaggio, cioè la ragione che spinge a stringere accordi viene a mancare, allora qualcosa non funziona, perché sfugge alla logica comprensione.

L'accordo Tirrenia/Snav, stipulato nel 2009 sulla linea Civitavecchia-Olbia, formalmente, nacque con vantaggi economici per entrambi i Vettori, quando la collaborazione era limitata al periodo estivo e prevedeva tre partenze settimanali. Infatti, per alcuni giorni della settimana, la partenza mattutina della Snav non si effettuava, per cui il flusso dei passeggeri e delle merci, veniva dirottato su Tirrenia. Viceversa, in contropartita, su nave della Snav, viaggiavano passeggeri e merci destinati al trasporto su navi Tirrenia, ma solo una volta a settimana (!!!).

Nulla da eccepire, tutto commercialmente corretto, fino a quando successivamente, nella

bassa stagione 2009-2010, causa lavori di manutenzione, la Snav metteva in disarmo una nave impiegata sulla linea in questione, per cui l'accordo doveva ritenersi esaurito perché privo di significato. Ma per motivi tutti da chiarire, con "illuminata e straordinaria intelligenza commerciale", l'attuale consulente del Settore (già dipendente Tirrenia), come Direttore Commerciale, decide, unilateralmente, che Tirrenia debba continuare a rendersi disponibile, regalando con "generosità" il trasporto di merci e passeggeri venduti dalla concorrente, per ben 4 partenze a settimana, riconoscendo sempre percentuali di commissioni altissime e totalmente fuori mercato.

Infine, da settembre 2010 e (per ora) fino a dicembre p.v., cioè in piena Amministrazione Straordinaria, questa escalation di "disponibilità" ad aiutare a tutti i costi (!) la concorrente, è sfociata nel paradosso. Infatti malgrado la Snav attualmente non effettui collegamenti sulla tratta in questione per mancanza di unità, essendo impegnata ad adeguare la propria flotta allo 'Stockolm Agreement', l'accordo resta ugualmente in atto. Nel frattempo però, la Tirrenia mette a disposizione quotidianamente il proprio vettore alla concorrente Snav riservandole:

350 metri lineari di merci con relative cabine per autisti,

70 cabine passeggeri,

70 auto a seguito,

pacchetto ben più congruo di quello all'inizio concordato.

I profitti di SNAV (!!!!)

Ciò comporterebbe per Snav risparmi enormi e considerevoli vantaggi economici; niente costi del Personale Navigante, niente costi carburante, niente costi portuali di imbarco/sbarco, niente costi di manutenzione e lavori navi, etc... Ma esclusivamente profitti, assicurando contemporaneamente la continuità del servizio ai suoi passeggeri fidelizzati (!). Infatti a Snav vengono praticate provvigioni d'oro, per i passeggeri, tre volte superiori a quelle che normalmente vengono riconosciute alle agenzie, e per le merci (anche qui grazie ad un strano eccesso di zelo!) circa quattro volte superiori a quelle normalmente in atto.

Le perdite di Tirrenia

Considerazioni opposte invece per Tirrenia. Tale "collaborazione" sarebbe penalizzante sotto tutti i punti di vista; primo tra tutti la Rinuncia a priori al vantaggio di essere Vettore Unico sulla tratta con tutti ciò che ne conseguirebbero (acquisizione di nuovi clienti obbligati alla scelta unica a favore di Tirrenia..etc) .

Da una nostra stima, il mancato guadagno per Tirrenia in solo 20 mesi, potrebbe ammontare a circa 2 MILIONI DI EURO.

Domande :

-

Il Commissario Straordinario è a conoscenza di tutto ciò ovvero ha visionato questo contratto con successive modifiche, che negli anni ha agevolato sempre di più Snav?

-

Il Commissario può consentire il perpetuarsi di un danno economico e di immagine di tale entità, e costringere al sacrificio i lavoratori con la cassa integrazione o con la ridotta tredicesima o il congelamento del TFR?

-

Il Commissario non intravede una possibile “turbativa d’asta” quando uno dei soggetti interessati ad acquistare Tirrenia beneficia di questo tipo di vantaggio ?

Roma, 17 novembre 2010

Unione Sindacale di Base – USB Lavoro privato Coordinamento Nazionale Lavoratori
Tirrenia

USB Unione Sindacale di Base

Sede Nazionale - Roma, viale Castro Pretorio 116 - Tel: 06.59640004 – www.usb.it
-usb@usb.it

Sede regionale – Napoli via Carriera Grande 32 Napoli - Tel: 081.5637213 - fax:
081.5536467

