

Tipologia: **POLITICHE**
Protocollo: **2011613** Data: **07.08.2013**



Oggetto: **CONTRATTO GESTIONE
NON RAGGIUNTO ACCORDO CON SNAI SPA**
Allegati: **1. CORRISPETTIVI E BONUS
2. PRINCIPALI EVIDENZE CONTRATTO**

CONTRATTO GESTIONE NON RAGGIUNTO ACCORDO CON SNAI SPA SU TESTO CONTRATTUALE

Gentile Collega,

Ti informo che nonostante una serrata trattativa, l'Associazione NON ha raggiunto con SNAI S.p.A. un accordo sul contratto di gestione.

Gli Associati, pertanto, sono invitati a non sottoscrivere il nuovo contratto proposto da SNAI S.p.A. continuando a operare con l'attuale contratto di gestione che è automaticamente rinnovato fino al giugno 2016.

Sono certo che i Gestori proseguiranno, così come stanno facendo, questa battaglia per rivendicare i nostri diritti e lottare per il futuro delle nostre imprese, nella consapevolezza che, in ultima analisi, SNAI ha assoluta necessità di consolidare la propria rete ben oltre giugno 2016.

L'Amministratore Delegato di SNAI S.p.A., dott. Giorgio Sandi, dopo un intenso scambio di osservazioni al testo contrattuale mi ha comunicato la volontà di aggiornarci a settembre, circostanza tanto più grave in considerazione del fatto che SNAI ha sino a ieri creato un affidamento circa nuove condizioni economiche (con anticipi bonus da corrispondere alla firma) in Gestori che si trovano nelle serie difficoltà note.

Ritengo che il mancato raggiungimento dell'accordo derivi da un tentativo di SNAI di sfruttare il momento di difficoltà della Rete per cercare di annientare l'autonomia gestionale della Rete, costringendola ad operare in condizioni svantaggiose e/o addirittura in rimessa potenzialmente sino al 2025 per ragioni esclusivamente legate a proprie esigenze di architettura finanziaria.

Ritengo peraltro che tale tentativo, oltre ad essere poco lungimirante, abbia necessariamente vita breve, considerato che è sicuramente essenziale interesse di SNAI assicurarsi quanto prima il consolidamento della rete ben oltre l'attuale durata del contratto in essere, che scade a giugno 2016.

Tanto è vero che SNAI ha recentemente cercato di introdurre nella bozza di testo contrattuale la clausola (art. 55.11) che prevede il rinnovo automatico del contratto fino alla scadenza dell'eventuale nuovo titolo assegnato a SNAI ovvero per ulteriori nove anni dopo la scadenza del 2016. L'articolo, nell'ultima versione proposta, è però scritto in modo da rendere nulla la possibilità per i Gestori di rinegoziare le condizioni economiche alla naturale scadenza entro giugno 2016.

La recente richiesta di SNAI di prolungare così a lungo la durata del contratto non può che essere controbilanciata dalla sicurezza per i Gestori di poter proseguire il contratto a condizioni economiche redditizie per le proprie imprese. Per questo motivo abbiamo richiesto la possibilità di rinegoziare le condizioni economiche, alla luce delle mutate condizioni del mercato, con cadenza triennale in modo da non dover essere costretti a lavorare eventualmente anche in rimessa.

La presente comunicazione, comprensiva di allegati, è indirizzata esclusivamente ai destinatari specificati. L'accesso, la divulgazione, la copia o la diffusione sono vietate a chiunque altro ai sensi delle normative vigenti, e possono costituire violazione penale. In caso di errore nella ricezione, il ricevente e' tenuto a cestinare immediatamente il messaggio, dandone conferma al mittente a mezzo fax o e-mail.

A maggior ragione, deve quindi essere ben valutato il meccanismo di remunerazione.

L'introduzione di scaglioni bonus e anticipi, che per il 2013 producono, in alcuni casi, non sostanziali miglioramenti alle condizioni economiche, possono addirittura portare al **rischio di diminuzione dei ricavi** qualora SNAI, in conseguenza di proprie ed esclusive scelte gestionali, arrivasse ad un Pay-Out annuo elevato.

A tal proposito, per permetterti di comprendere compiutamente le problematiche che abbiamo dovuto affrontare in questi mesi di confronto con SNAI, Ti allego due documenti, il primo analizza gli aspetti legati a "**Corrispettivi e bonus**" e le secondo le "**Principali evidenze del contratto**".

Inoltre siamo sempre in attesa della risposta da **ADM** (Agenzia Dogane e Monopoli) ai quesiti posti da Assosnai sulla legittimità delle clausole riferite al recesso introdotte da SNAI S.p.A. nel contratto, da noi ritenute illegittime nonché sul preciso contenuto integrativo obbligatorio del contratto in essere ai sensi dell'art. 15 della nuova convenzione; il perdurare del silenzio di ADM è un fatto gravissimo per il quale chiederemo a risponderne i vertici dell'Agenzia e che ci ha costretto a conferire mandato a nostri consulenti al fine di **denunciare la situazione** anche all'**Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato** ed al **Ministero dell'Economia e Finanze** per ottenere la tutela delle nostre imprese.

Sono consapevole che la mancata sottoscrizione del nuovo accordo non permetterà alla Rete di incassare subito gli "**anticipi bonus**" del 2013 tanto attesi, ma ribadisco che ricevereste detti importi *una tantum* **a fronte invece di una grave incertezza sui corrispettivi futuri**.

Poiché credo che SNAI S.p.A., nonostante lo sgradevole tentativo attuato, non possa permettersi né di avere una intera rete in gravi difficoltà economiche né di avere una rete che non è più sua a metà 2016 (pena ovviamente perdita di tutti i relativi ricavi di SNAI stessa) ritengo che sia essenziale ed imprescindibile **mantenere il punto** e pretendere da SNAI quanto necessario per rendere la nostra Rete in grado di operare.

Rinnovo quindi l'invito a tutti i colleghi a "tener duro" e a non svendere il nostro futuro nella consapevolezza che SNAI dovrà necessariamente ascoltare le nostre esigenze nell'immediato futuro.

Seguirà nuovo aggiornamento non appena ci saranno novità.

Un cordiale saluto.

ASSOSNAI

Il Presidente

Dott. Francesco Ginestra