

La stagione dei contratti

Le controfferte Federmeccanica - Scioperi a Torino

Meccanici, soluzione al 4,5% e niente «rimborsi» sul passato

Albertini: «Ecco il percorso non inflattivo»

Pubblichiamo uno stralcio dell'intervento di Gabriele Albertini, presidente di Federmeccanica, alla convention di ieri che ha riunito in Assolombarda gli imprenditori del settore.

Stretta tra le disfunzioni di una pubblica amministrazione farraginosa e refrattaria alle modernizzazioni, da un tasso d'inflazione che, ancorché calante sarà sempre superiore rispetto a quello dei Paesi partner, da una pressione fiscale e contributiva sul lavoro e sul reddito d'impresa enormemente più elevata dei concorrenti, da un cambio della moneta fisso e pertanto senza la via d'uscita di svalutazioni competitive l'industria italiana non potrà sopportare automatismi salariali riferibili a parametri statistici che non sia una ragionevole quota di produttività effettivamente realizzata nella singola azienda. Di ciò dobbiamo essere responsabilmente consapevoli fin d'ora.

Via via che istituti tipo il Pdr (Pre-

mio di risultato), vera novità del protocollo assumeranno evidenza, se verrà attuata la prevista riduzione dei contributi sociali relativi, la contrattazione nazionale perderà contenuti economici, assumendo la caratteristica di "legge quadro", rinviando ai rapporti aziendali la distribuzione del risultato economico tra chi ha concorso a realizzarlo.

Pur in presenza di questo scenario di prospettiva non intendiamo ora porre, con anticipo di 6 mesi sulla data prevista del giugno '97, la revisione dell'accordo di luglio.

Ma di una convinzione siamo certi, le imprese, e con esse chi lavora non possono sopportare un contratto inflazionistico derivante dalla parziale lettura proposta dalla burocrazia sindacale. Noi, lo ribadiamo, vogliamo rispettare i patti, ma leggendo tutte le clausole e dandone una scrupolosa interpretazione, quantificandole in dati numerici, e senza alcuna concessione ad un rituale negoziale consociativo e obsoleto che ve-

de le parti confortarsi a vicenda delle proprie consapevoli mistificazioni attenuate dall'inflazione a due cifre, dalla svalutazione competitiva, quasi tre milioni di miliardi di debito pubblico.

Se legge è quella della concorrenza di un mercato globale, il giudice è il mercato, la pena è la sconfitta economica del nostro Paese.

È giunto ora il momento di fare dei numeri: da giugno a ottobre '96 l'incremento dei prezzi al consumo rilevato dall'Istat è stato dello 0,3%. Sulla base di questo dato possiamo affermare con assoluta certezza che nel corso del 2° semestre '96 la crescita dei prezzi sarà inferiore all'1 per cento.

Il governo ha programmato una inflazione del 2,5% per il '97 e del 2% per il '98: pertanto dell'1% per il primo semestre del '98: $1+2,5+1=4,5$ per cento. È questo il dato necessario e sufficiente per consentire l'invarianza della retribuzione lorda fino al giugno '98.

Il protocollo ci affida il compito di

valutare per la questione del cosiddetto «recupero del potere d'acquisto» nel biennio:

a) lo scarto tra inflazione effettiva e programmata;

b) l'incidenza della variazione del cambio sui prezzi;

c) l'andamento effettivo delle retribuzioni.

Il tasso d'inflazione programmata per il periodo luglio '94 - giugno '96 sulla base del contratto in vigore è stato del 5,3%. L'Istat ha rilevato a consuntivo una crescita del 9,9%. La differenza da colmare sarebbe pertanto del 4,6% per cento. Da detto importo va defalcata l'incidenza dell'inflazione importata: 2% per Centro studi Confindustria e Cer, 2,4% per l'ex ministro dell'Industria, Alberto Clò. La dinamica delle retribuzioni effettive derivante dal contratto del 5 luglio '94 è stata del 6,1% cui si aggiunge un ulteriore 2% derivante da istituti contrattuali diversi dai minimi contrattuali (esclusi i Pdr). Il saldo è pertanto negativo $9,9-2=7,9\%$ a fronte di un 8,1 per cento.

do di luglio sul costo lavoro — spiega Albertini — non c'è niente da saldare in quanto le buste paga non hanno perduto potere d'acquisto».

Nessuna cifra, dunque. Queste saranno fatte quando ripartirà la trattativa con i sindacati. E quindi anche la traduzione in una quota d'aumento cambierà a seconda delle basi di calcolo che saranno prese a riferimento. «Se ci sarà consenso del sindacato

intorno al percorso che abbiamo indicato — aggiunge Albertini — saremo pronti a rilanciare il negoziato. In caso contrario ognuno andrà per la sua strada e le aziende dovranno sopportare nuovi scioperi». Conclude il presidente della Federmeccanica: «Bisogna entrare nella logica di inquadrare il contratto nazionale in un'inflazione tendente a zero. Questo significa cancellare e rinunciare all'armamen-

tario classico delle trattative sindacali».

Su questa impostazione Federmeccanica ha informato il ministro del Lavoro, Tiziano Treu. E un'analoga lettera è stata inviata da Assistal. Anche l'Associazione nazionale costruttori di impianti, che "fotografa" la dinamica del costo del lavoro negli ultimi anni, considera un aumento del 4,5% come sufficiente a «consentire l'invarianza della retri-

buzione lorda fino a giugno '98». Ma Assistal sottolinea le difficoltà delle imprese soprattutto al Sud «dove l'installazione rappresenta uno degli assi portanti dell'economia e un ulteriore impoverimento derivato dalla lievitazione dei costi provocherebbe danni al momento difficilmente quantificabili».

E mentre i sindacati ribadiscono la disponibilità a rivedere la piattaforma e quindi a

«schiolarsi» dalla richiesta di 262mila lire d'aumento, a Torino si sono registrati ieri scioperi spontanei: 6mila lavoratori di aziende della zona ovest del capoluogo piemontese si sono fermati «contro la provocazione della Federmeccanica — si legge in una nota sindacale — che propone un incremento salariale di 120mila lire». Prime manifestazioni in vista dello sciopero generale del 22 novembre.

G.P.