

## DIARIO DEI CONTRATTI

**ROMA** — Ottocentomila in più. La stagione dei contratti ora riguarda anche un'altra grande categoria, quella dei lavoratori del commercio. E una vecchia definizione questa che ormai non dà più l'idea di cosa sia il settore. Con questa vertenza, infatti, il sindacato affronta non solo i problemi dei dipendenti delle grandi aziende di distribuzione (Upim, Standa,

Rinascente) e del commercio al dettaglio, ma affronta anche le questioni degli ultra-professionizzati dipendenti delle imprese del terziario, di quelle d'informatica. Affronta i problemi dei lavoratori delle società di pubblicità, del marketing e così via. La vertenza è appena agli inizi. Il primo appuntamento per il negoziato è stato fissato per il 28 ottobre.

## Trasporti, recupero in extremis della iniziativa unitaria

I sindacati andranno assieme a palazzo Chigi - Anche sulla lotta la scelta sarà comune - Come è stata superata la polemica con la Uil

**ROMA** — Tre comunicati distinti più uno unitario: a ciascuna organizzazione la difesa delle rispettive ragioni, all'intero sindacato una nuova occasione di iniziativa unitaria. È lo sbocco della lunga e accesa riunione dell'altra sera tra Cgil, Cisl, Uil e le rispettive categorie dei trasporti. Più che su ciò che divide — lo sciopero generale di due ore nei trasporti proclamati da Cgil e Cisl per il 11 novembre e aspramente contestato dalla Uil — l'attenzione comune ora si concentra sul contatto con il governo per quegli aspetti della finanziaria '91 relativi al settore. Dunque, il primo appuntamento è stato fissato per venerdì al ministero dei Trasporti. Sarà essenzialmente tecnico. L'incontro decisivo è stato convocato dal sottosegretario Amato per lunedì prossimo a palazzo Chigi, a livello interministeriale. Al termine di questa vertenza, conferenzazioni e categorie si riuniranno per una valutazione unitaria. E in quella sede — si legge nel comunicato della Uil — potranno essere assunte iniziative che realizzino un raccordo stretto tra esiti del negoziato ed eventuali forme di lotta.

Dunque, la lotta torna a pieno titolo nel vocabolario dell'intero sindacato. Sarà lo sciopero proclamato già da Cgil e da Cisl o un'altra azione? Il percorso di lavoro avviato — affermano le segreterie Cgil e Uil — condurrà a riconsiderare le azioni sindacali decise e da decidere unitariamente alla luce dei risultati del confronto in sede di presidenza del consiglio. E così per le segreterie Cisl e Uil: «Ci sono le condizioni per un confronto approfondito... i cui risultati dovranno essere oggetto di valutazione unitaria anche per quanto riguarda il ricorso alle azioni di lotta».

Pace fatta, dunque? Sicuramente, si è disinnescata una bomba. Un fatto non solo si era dissociato dallo sciopero, ma aveva preteso di snaturare (solo informazione) gli atti regionali in corso in questi giorni e la stessa riunione degli esecutivi Cgil, Cisl e Uil in programma per il 30 ottobre. Se questo fosse effettivamente accaduto, chiaramente l'intero rapporto del sindacato con la propria base sarebbe risultato compromesso. «Le divergenze di merito — dice adesso Silvano Veronesi, della Uil — restano, e momenti di confronto serio sono ancora possibili. Ma è importante che la polemica sia limitata nel migliore dei modi: nessuno poteva chiedere sconfessioni, ma lo sforzo di tutti ha ricondotto il dialogo sul piano della correttezza e della solidarietà a tutte le posizioni esistenti nel sindacato». Sullo stesso concetto battono anche Pietro Larizza e Roberto Nonvioni: «Il dialogo di lavoro purché concordato e solo dopo aver conosciuto l'esito del negoziato».

Ma nel caso dei trasporti negoziato non c'era: era stato sollecitato, e da tutte e tre le organizzazioni dei trasporti. Un messaggio che fino all'altro giorno ha trovato orecchie da mercanti. La proclamazione dello sciopero è, così, diventata obbligata. Difficile, allora, che la ragione vera del distinguo della Uil. Quale lezione, allora, è possibile trarre da questo caso? Lo stesso confronto «anche acuto» tra i sindacati, sottolinea Donatella Turruza (Cgil), «è stato utilissimo, sia perché ha consolidato una volontà di iniziativa unitaria sia perché ha acquisito il tavolo di verifica con il governo». Ne consegue che «la dialettica non è un fastidio bensì la condizione principale per rigenerare l'unità sindacale».

I banchi di prova sono immediati. Per una finanziaria più equa e di sviluppo, su cui insistono un po' tutti, e per rinnovi contrattuali che incentivino la produttività dei lavoratori, a sostegno dei quali si va estendendo un movimento di massa. È questo filo rosso che adesso va rintracciato.

P. C.

## Edili, per novembre piattaforma pronta

Si è svolta la riunione della commissione nazionale Flic per la stesura della piattaforma che riguarda il contratto nazionale dell'edilizia. L'impegno assunto, dopo la relazione e i contributi alla discussione, è quello di varare entro il 15 novembre, la piattaforma contrattuale da sottoporre alle assemblee della categoria. Ciò per consentire, dopo una rapida ed attenta consultazione con i lavoratori, la definizione della stessa da presentare alle controparti. Il 12 e 13 novembre è prevista la riunione degli organismi delle tre organizzazioni Fillea, Flic, Feneal. Si prevede che la piattaforma sia completata entro dicembre per essere inoltrata alle controparti imprenditoriali. Sono stati costituiti gruppi di lavoro unitari per elaborare specifici punti del contratto.

## Per il 28 sciopero di poste e telefoni

**ROMA** — Il 28 si svolgeranno due importanti scioperi. Uno riguarda i 700 mila dipendenti degli enti locali e l'altro le poste. Questa seconda giornata di lotta si propone di recuperare al sindacato il potere di negoziare e — afferma una nota della Flipt Cgil — gestire gli accordi contrattuali, di pervenire ad una corretta gestione del personale e aumentare l'organico, di portare immediatamente all'approvazione della legge di attuazione degli accordi contrattuali del 1984.

Lo sciopero si propone inoltre di esercitare una pressione sul ministro Gaspari affinché venga aperta la trattativa per il rinnovo del contratto. Oltre alle poste riguarderà anche la Sip. A questo proposito la Cgil accusa la Sip-Intersind di chiusura e chiede che «la controparte riveda complessivamente il suo atteggiamento». Su questi temi le tre organizzazioni sindacali di categoria terranno il 24 una conferenza stampa allo scopo di illustrare lo stato della trattativa, la piattaforma di lotta e le ragioni dello sciopero.

A colloquio con il segretario aggiunto della categoria Alessandro Cardulli (Cgil)

## E per i cartai oggi riprende la trattativa

**ROMA** — La trattativa per il rinnovo del contratto dei 100.000 lavoratori cartai e cartotecnici prosegue nel giorno 23 e 24 ottobre. Sarà la terza riunione fra le parti (Sindacato Informazione e spettacolo Cgil, Cisl, Uil e Assocarta, Assografici, Intersind) presente la Confindustria con un suo osservatore. Nella prima riunione, il 10 ottobre, i sindacati hanno illustrato le richieste contenute nella piattaforma. Nella seconda tornata di trattative tenuta nei giorni 16 e 17 si è subito entrati nel merito. La delegazione degli imprenditori ha accettato la richiesta dei sindacati di eliminare tutte le cosiddette «fasi morte» per entrare nel merito delle questioni. «È un fatto senza dubbio positivo — ha detto Alessandro Cardulli, segretario generale aggiunto della Federazione Informazione e spettacolo Cgil — che finalmente si risponda punto per punto alle rivendicazioni presentate nella piattaforma. Però, se il buon giorno, come si dice, si vede dal mattino, la trattativa non parte bene».

Eppure con Assografici, Intersind, voi avete fatto il primo contratto di questa stagione, quello dei grafici-editoriali. Come è possibile che ciò che avete concordato a quel tavolo non sia più valido per il tavolo oggi aperto,

Comincia la vertenza commercio, che riguarda anche i lavoratori del «terziario»

## Un contratto per i consumatori

Roberto Di Gioacchino

### «Facciamo arrivare il sindacato ovunque»



**ROMA** — Il lavoratore davanti alla tastiera di un computer che elabora dati. Oppure, il dipendente di una delle tante aziende di pubblicità che fatturano quattromila miliardi all'anno. O ancora chi sta in un'impresa che «offre» consulenza finanziaria alle industrie o chi sta dietro alla cassa di un grande magazzino. Tutto questo, e altro ancora, lo chiamano commercio. Nel linguaggio dei contratti il terziario avanzato, la grande distribuzione e la piccola impresa commerciale sono la stessa cosa. Prima difficoltà per il sindacato dunque: trovare un insieme di proposte che tengano conto delle esigenze di tutti. Delle esigenze così diverse. Ma non è questo il solo problema. Ce n'è un altro, forse, più sottile, più difficile da comprendere per chi non vive dentro il sindacato.

«Mettilmo così la questione. Abbiamo elaborato una piattaforma piuttosto complessa, appunto per tenere conto dei bisogni di tutti. Delle imprese dove si concentra un'altissima professionalità a quelle dove non ci sono diritti sindacali, dove il sotto-salario è la norma. Abbiamo puntato soprattutto a creare gli strumenti per intervenire in quell'universo delle piccole, piccolissime aziende dove non siamo mai arrivati. Però — questo è il problema — la nostra forza, i nostri iscritti sono soprattutto nella grande distribuzione:

«L'abbiamo sperimentato nelle passate vertenze che la strada delle richieste legislative non ha successo. Non si può, insomma, oggi pensare di elaborare un nuovo statuto dei diritti per i lavoratori delle piccole imprese. Qualcosa però si può fare via contrattuale. Penso al delegato di azienda, penso ad un insieme di norme (diritto d'assemblea, permessi e così via) che permettano un minimo di agibilità sindacale anche lì».

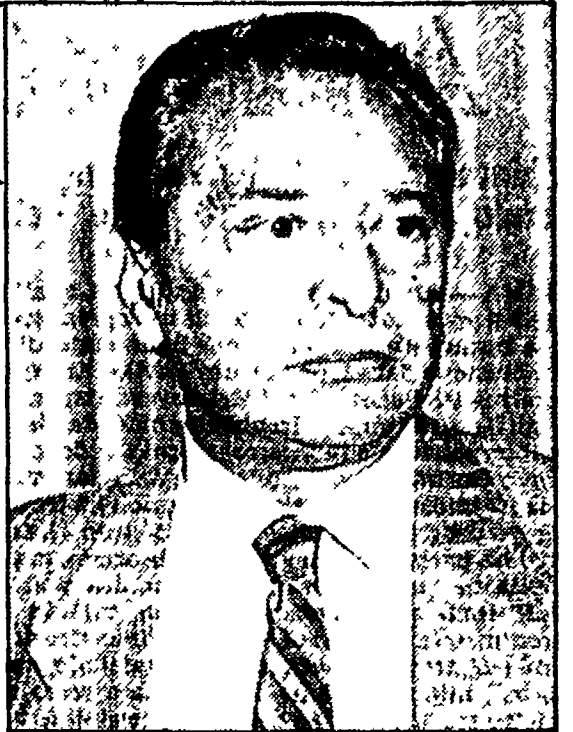
«Ma davvero il contratto riguarda solo «loro», solo i lavoratori del commercio polverizzato?»

«Assolutamente no. Ti ho detto però che abbiamo fissato alcune priorità per questa vertenza contrattuale. L'altro grande tema che solleviamo è il riconoscimento dell'enorme professionalità di molti lavoratori di questo settore. Basta pensare a tutti i dipendenti delle sedi centrali di tutte le grandi imprese commerciali. Anche pensando a loro abbiamo proposto un nuovo sistema di classificazione, simile a quello che hanno elaborato altre categorie: invece di tanti livelli, nel confronto con la controparte indichiamo solo tre fasce professionali. Le tratteggiamo soltanto perché poi sarà compito della contrattazione articolata stabilire chi e quanti inserire in ogni singola fascia. Sul quadri poi abbiamo la proposta di un'indennità di funzione...»

«Sull'orario?»

Pietro Alfonsi

### «Siamo noi a volere il nuovo nel settore»



**ROMA** — Il sindacato si fa un po' impresa: e dice che con questo contratto vuole dare una spinta a modernizzare il commercio. Ma il sindacato dice anche l'ostacolo più grosso per quest'obiettivo è rappresentato dalla Confindustria. E così? O anche a voi, rappresentanti delle imprese, interessa la «modernizzazione»? La domanda la giriamo a Pietro Alfonsi, segretario generale della Confindustria.

«Un'organizzazione come la Confindustria, che rappresenta le aziende del terziario di mercato, non può pensare ad una politica dello «status quo», ad una chiusura all'innovazione e allo sviluppo. La modernizzazione del settore, l'impiego più vasto impiego di nuove tecnologie è sotto gli occhi di tutti ed è un fenomeno di portata sempre maggiore. Dobbiamo adoperarci quindi perché questo processo di modernizzazione sia favorito da una serie di condizioni positive. Penso in particolare al credito agevolato, all'assistenza tecnica per le aziende, tutte cose ancora carenti. Un processo che deve avvenire senza traumi sociali, tenendo conto dell'esistente, che in ultima analisi, vede gli stessi operatori del settore protagonisti dello sviluppo. Non quindi «anche noi, ma soprattutto noi siamo gli interpreti del cambiamento. Mi permetta di aggiungere una cosa però: ritengo difficile che un contratto di lavoro possa essere uno strumento efficace per realizzare la riforma del commercio. Per l'evidente diffi-

consultazione che ci consentirà di conoscere le reazioni della nostra base al documento elaborato dal sindacato. Non posso esprimermi quindi sui singoli punti. In generale però posso dire che la piattaforma appare complessa ed impegnativa, indirizzata com'è ad instaurare un nuovo rapporto tra noi e il sindacato, sia sui temi tradizionali del negoziato, sia su nuovi istituti e materie. Al nostro interno, dobbiamo, quindi valutarla con la massima attenzione ed interesse sia per gli aspetti politici e normativi, sia per la parte che comporta un incremento dei costi per le imprese. Tenendo presente che noi siamo impegnati al rispetto dei limiti dell'inflazione programmata».

«Pensate a tempi brevi per il contratto?»

«Alcuni anni fa era in voga lo slogan: «Né tempi lunghi, né tempi brevi: tempi tecnici!». Noi non siamo interessati ad avviare il negoziato secondo la tattica del muro contro muro, non possiamo però non mettere in rialzo che il sindacato ci ha trasmesso la piattaforma solo in questi giorni, a sei mesi dalla scadenza del vecchio accordo. E' la dimostrazione dell'impegno profuso, della riflessione che si è resa necessaria per predisporre le linee strategiche. I tempi del confronto saranno quindi quelli necessari per approfondire compiutamente i temi di fondo e gli strumenti idonei a realizzare le intese che si concluderanno. Intanto, io invito i rappresentanti del sindacato, a considerare che un contratto moderno è la ri-



Standa, Rinascente, Upim e così via. In pratica chiediamo a questi lavoratori di battersi per un contratto che servirà soprattutto agli «altri», a chi fino a ieri ha avuto uno scarso potere contrattuale».

Comincia con questa «premess» l'intervista sulla vertenza-commercio a Roberto Di Gioacchino, segretario della Fillea-Cgil.

«Allora, cosa significa un «contratto per chi fino a ieri ha avuto scarso potere contrattuale?»

«Innanzitutto vuol dire conquistare nuovi livelli di contrattazione. Non mi riferisco solo a quella aziendale. Che comunque per noi resta importante, decisiva. Penso a qualche altro. Penso a come è fatto il nostro settore, all'estrema dispersione delle unità produttive, alla frammentazione. E allora credo di dover importante discutere con le imprese nel territorio, zona per zona».

«Di problemi del mercato del lavoro, dello sviluppo, delle politiche commerciali. Ma per fare tutto ciò bisogna che si realizzi una condizione: che anche in queste piccole imprese siano garantiti i diritti sindacali».

«Non solo non ci sono, ma esistono vere e proprie situazioni che definirei feudali...»

«E come si introducono questi diritti sindacali?»

«Una richiesta di un'ulteriore riduzione. Quaranta ore annue».

«Tutta qui la proposta sull'orario?»

«Al contrario. Crediamo che la questione del regime di orario sia decisiva per un settore come il nostro. E per questo che noi chiediamo alla controparte di trattare con noi l'uso delle flessibilità, discutere per avere più turni, quindi più occupazione, ma anche esercizi aperti più a lungo. Per questo chiediamo che siano applicati i contratti part-time, che sia studiato, regolamentato un nuovo regime d'orario per gli esercizi commerciali».

«Ma c'è qualcosa che può dare il senso di questa vertenza contrattuale, senza scendere nelle singole proposte?»

«Forse è un'espressione un po' abusata ma vedi, noi di questo contratto vogliamo fare una leva per lo sviluppo del settore. Nell'interesse della gente (orario di apertura dei negozi più ampio e continuato, per dire, è una questione che riguarda direttamente chi compra), ma anche, consentimi, nell'interesse delle aziende. Credo che un settore economico così arretrato, così vecchio non serva neanche a quella parte dell'imprenditoria che vorrebbe modernizzarsi. E invece, nonostante tutto, nelle nostre controparti, a cominciare dalla Confindustria, troviamo ancora molte resistenze al nuovo, paura della riforma».

renza di obiettivi che il contratto naturalmente si pone. Quelli cioè di regolare i rapporti normativi ed economici tra datori di lavoro e dipendenti».

«I rappresentanti dei lavoratori vi accusano anche di non aver fatto molto per evolvere le relazioni sindacali. Com'è lo stato dei vostri rapporti col sindacato?»

«I rapporti tra noi, le federazioni di settore e le confederazioni sindacali sono improntate da sempre alla massima chiarezza sia pure nella diversità ed autonomia dei ruoli. Una riprova ne è data anche dal grande numero di contratti aziendali realizzati in questi anni (nelle aziende dove il contratto nazionale prevede questa opportunità). E non dimentichiamo neppure che alcuni istituti oggi in voga — cito tra tutto il «part-time» — sono stati disciplinati con accordi aziendali prima, e con il contratto nazionale poi. Gli accordi in cui la produttività diventa un parametro per la misurazione di alcuni elementi della retribuzione aziendale dimostrano anche che il sindacato è maturato e oggi riconosce — per alcuni aspetti — la centralità dell'impresa».

«Un giudizio sulla piattaforma per questo rinnovo?»

«Abbiamo ricevuto la piattaforma solo in questi giorni ed ancora non abbiamo avuto modo di sottoporla alle sedi politiche e tecniche della nostra associazione, né di avviare il meccanismo di

sultante di comportamenti moderni. Se noi entriamo nell'ordine di idee di innovare profondamente procedure e finalità delle trattative, probabilmente avremo già fatto un grande passo in avanti rispetto all'anacronistico minuetto delle finte e contro-finte».

«Cosa ne pensate della contrattazione articolata?»

«Noi della Confindustria non abbiamo pregiudizi in merito alle richieste contenute nella piattaforma elaborata dai tre sindacati di categoria. Proposte che mirano anche ad una articolazione dei livelli contrattuali. Dobbiamo però esprimere con fermezza il nostro diniego a soluzioni che possano comportare sovrapposizioni di livelli contrattuali. Perché in questo caso si avrebbe come conseguenza la reiterazione delle richieste, da un tavolo di trattativa all'altro. Le aziende, soprattutto quelle commerciali, hanno bisogno invece di certezze e di stabilità. Per poter programmare senza affanno il proprio sviluppo. Sviluppo attraverso il quale possono essere create quelle risorse che determinano nuovi redditi e nuova occupazione».

Le due interviste sono a cura di Stefano Bocconetti

con due controparti identiche?

«Bisogna dire che c'è una specificità dei settori della quale non si può non tenere conto. Il rinnovo del contratto dei cartai e cartotecnici non può quindi essere la fotocopia di quello dei grafici. Però abbiamo delle scelte politiche di fondo che riguardano la prima parte della piattaforma relativa alle relazioni industriali, delle scelte sulla parte economica, sulla riduzione dell'orario di lavoro, sull'inquadramento, alle quali ovviamente non rinunciamo e che sono diventate contratto per quanto riguarda i lavoratori grafici. Per essere chiari: se qualcuno ha l'intenzione di fare un contratto al ribasso se lo levi dalla testa».

«E vero che c'è una difficoltà derivante dal fatto che vi sono controparti, Assografici e Assocarta, che hanno interessi e posizioni diverse?»

«È così. E non svelo niente di segreto. Ce lo hanno detto apertamente che non erano in grado di presentarci una risposta unitaria sulla questione dell'osservatorio e, più in generale, sulle relazioni industriali, con particolare riferimento ai confronti aziendali sulle innovazioni tecnologiche e le ristrutturazioni. E però vero che quando abbiamo chiesto se trattavamo con due delegazioni di



imprenditori o con una sola la risposta è stata che trattavamo con una sola. Spetta agli imprenditori dare risposte univoche e unitarie».

Le risposte che vi hanno dato le avete definite eludenti e comunque interlocutorie, avete chiesto di avere risposte chiare sugli altri punti essenziali della piattaforma e cioè inquadramento professionale, riduzione dell'orario di lavoro, salario. Quali previsioni fai?

«In una stagione contrattuale così complessa e difficile fare previsioni è impossibile. Io so però che si può contare su un alto potenziale di lotta. La delegazione sindacale che conduce la trattativa ha già un pacchetto di ore di sciopero che può usare quando ritiene opportuno. Un muro contro muro non conviene agli imprenditori una parte dei quali dovrebbe spiegare perché le linee di fondo trattative per il contratto dei grafici ora non vanno più bene. Anche l'Assocarta con la quale abbiamo rapporti franchi e leali non ha interesse a far pagare alle aziende prezzi pesanti per un contratto che loro stessi dicono di voler fare. Ragionevolezza vorrebbe che tutti evitassero le tentazioni di prove di forza. Se gli imprenditori lo vogliono si accomodino pure ma le risposte saranno molto dure. Noi vogliamo tempi ragionevolmente rapidi. Sappiamo che le trattative si fanno con la flessibilità e la agilità necessaria da ambo le parti. Siamo pronti per questo. Ma deve essere chiaro che rispetto a quello che già abbiamo conquistato in altri settori indietro non si torna».

Giuseppe Vittori