

◆ *Il presidente di Federmeccanica fa il punto sulla trattativa per il contratto prima dell'incontro di martedì prossimo*

◆ *«Le retribuzioni non possono crescere più dell'inflazione. Ne va della competitività delle nostre aziende sui mercati esteri»*

◆ *«Non sono né un falco né una colomba. Abbiamo iniziato a trattare per non essere accusati di volere rompere a tutti i costi»*

L'INTERVISTA ■ ANDREA PININFARINA

## «Metalmeccanici, sul salario nessuna concessione»

«La discussione sul doppio livello di contrattazione non ci appassiona»

DALL'INVIATO  
ANGELO FACCINETTO

**GRUGLIASCO (Torino)** «Siamo davanti a una sfida difficile: è importante che si affronti il negoziato senza pregiudizi». Dice di non sentirsi né falco né colomba, il presidente di Federmeccanica, Andrea Pininfarina. E nemmeno D'Artagnan. Ma alla vigilia del secondo incontro - martedì - con Fiom, Fim e Uilm per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici, se non ricorre a toni ultimativi non apre neppure spiragli. E la strada, viste le distanze, sembra tutta in salita.

**Dottor Pininfarina, la scorsa settimana, dopo il primo faccia a faccia col sindacato, aveva affermato di ritenere già positivo il fatto di aver deciso di trattare. Un'affermazione che è suonata un po' come una provocazione. Dacosa è stata dettata?**

«Questo rinnovo si avvia in un contesto di crisi economica e di assoluta incertezza normativa. Non sappiamo quale soluzione verrà data dal legislatore a questioni - come la definizione legale del lavoro straordinario, la regolamentazione delle Rsu, le 35 ore - che hanno concreta incidenza sulle principali materie che saranno oggetto del nostro confronto. E soprattutto non sappiamo quale sarà l'esito del negoziato aperto a livello federale sulla verifica del protocollo del 23 luglio. La mancata conclusione di questa verifica

rende indubbiamente la nostra trattativa assai più complicata di quanto sarebbe potuta essere in presenza di un rinnovato sistema di regole. Come vede, ci potevano essere gli estremi per dire "ritroviamoci fra un po'", visto che il contratto ci impegna reciprocamente per i prossimi quattro anni. Per non ritrovarci in tempi brevi ad aver portato a compimento una discussione superata dai fatti. Siccome ci viene attribuita l'intenzione, non vera, di voler rompere le regole e di cancellare un livello contrattuale, in apertura di negoziato ho tenuto a far notare che il nostro è un atteggiamento di responsabilità».

**Lei però non ha nascosto di giudicare «obsoleta» la piattaforma sindacale. Quali sono i punti di maggior distanza?**

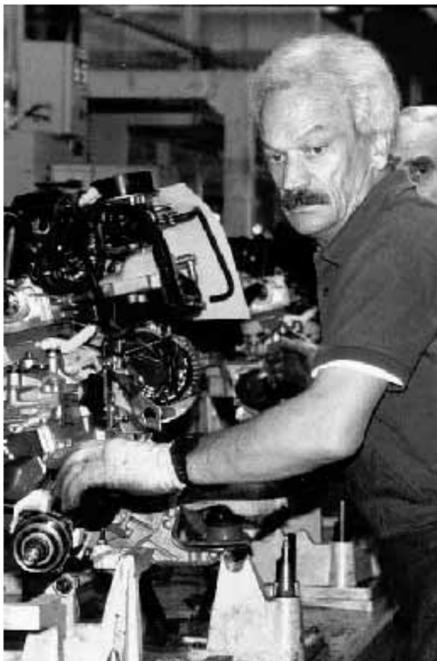
«A gennaio inizia l'era dell'Euro. Non so se sia stato esattamente compreso dal sindacato cosa questo comporti per il sistema economico del paese. L'Italia ha scelto la strada dell'unione monetaria, della competitività strutturale, indipendente dai fattori valutari. Mi aspettavo una piattaforma meno

rivendicativa, con maggiori capacità di cogliere - insieme - la sfida che abbiamo davanti. Invece il sindacato ha varato una piattaforma dal classico taglio rivendicativo. Come rappresentante delle imprese la trovo un po' obsoleta. Certo, è un giudizio di parte».

**I puntistridentisti? Salario e orario. La richiesta salariale, non in assoluto altissima, è alta in relazione all'inflazione prevista, che, per il prossimo biennio, è dell'1,5% all'anno. Mentre la crescita del costo del lavoro, per effetto della piattaforma, sarebbe di circa il 5%. A questo dato vanno aggiunti altri elementi, a cominciare dalla contrattazione aziendale, che la porterebbero, complessivamente, all'8%: uno spostamento di più di due punti all'anno. Per noi è un elemento di grande preoccupazione. Anche tenendo conto del trend negli altri paesi europei.**

**Il sindacato però sottolinea che queste richieste sono state formulate nel pieno rispetto dell'accordo del 23 luglio.**

«Su questo punto ci siamo già scontrati col sindacato nel corso



Gabriella Mercadini

del rinnovo del biennio economico. L'interpretazione che noi diamo dell'accordo di luglio richiede una forte coerenza fra le dinamiche del costo del lavoro, visto nel suo complesso, e le dinamiche inflattive. Se non siamo, come mi pare, d'accordo sul fatto che que-

sta coerenza è importante, la verifica sarà difficoltosa. Un costo del lavoro che cresce a livelli doppi rispetto all'inflazione pesa sulla competitività».

**Vuol dire che la ritiene pregiudiziale rispetto al contratto?**

«Non abbiamo nessuna pregiu-

diziale nell'affrontare il confronto contrattuale. Certo, riteniamo oggettivamente difficile un rinnovo in assenza della verifica delle regole del luglio '93. Tuttavia gli spazi per procedere in parallelo, per approfondire, ci sono. Quindi io non le dico che il rinnovo è possibile solo se saranno rinnovate le regole, ma non le dico neppure che il rinnovo è certo se le regole saranno rinnovate».

**Nessuna pregiudiziale neppure sui due livelli di contrattazione?**

«Il dibattito sui due livelli, come si è affermato, non ci appassiona. Siamo invece molto interessati ai risultati. E i risultati dicono che nell'ultimo triennio abbiamo avuto una crescita del costo del lavoro del 15% contro un incremento dell'inflazione di circa 8 punti. Le regole devono allineare maggiormente questi due aspetti. Oggi alla produttività si chiede di pagare troppe cose e le aziende per restare sul mercato devono comprimere sempre più i loro margini. Definite queste regole, poi, si può discutere di che cosa distribuire in azienda».

**Il governo afferma di voler puntare alla riduzione del costo del lavoro. Potrebbe aiutare la trattativa?**

«A me gli scambi non piacciono. Preferirei non affrontare il tema della riduzione del costo del lavoro in termini di maggiori spazi per il rinnovo contrattuale. Una riduzione dei costi serve in prospettiva a ridurre il costo del lavoro e a migliorare la competitività del sistema. Non vedo una stretta interconnessione nel brevissimo ter-

mine».

**L'altro punto sotto accusa è la riduzione d'orario, che però il sindacato considera strategica.**

«Il sindacato punta a un progressivo allineamento tra gli orari di fatto e gli orari contrattuali. Per noi è un punto critico. Questa strategia mira a togliere flessibilità alle imprese proprio quando tutti indicano la flessibilità come l'elemento vincente nella competizione dei prossimi anni. Senza contare poi le conseguenze particolarmente pesanti che avrebbe per alcuni settori, come la siderurgia. Il sindacato parla di strumenti di flessibilità? Approfondiremo. Non voglio usare termini ultimativi, tuttavia abbiamo la netta percezione che la piattaforma riduca gli spazi di flessibilità».

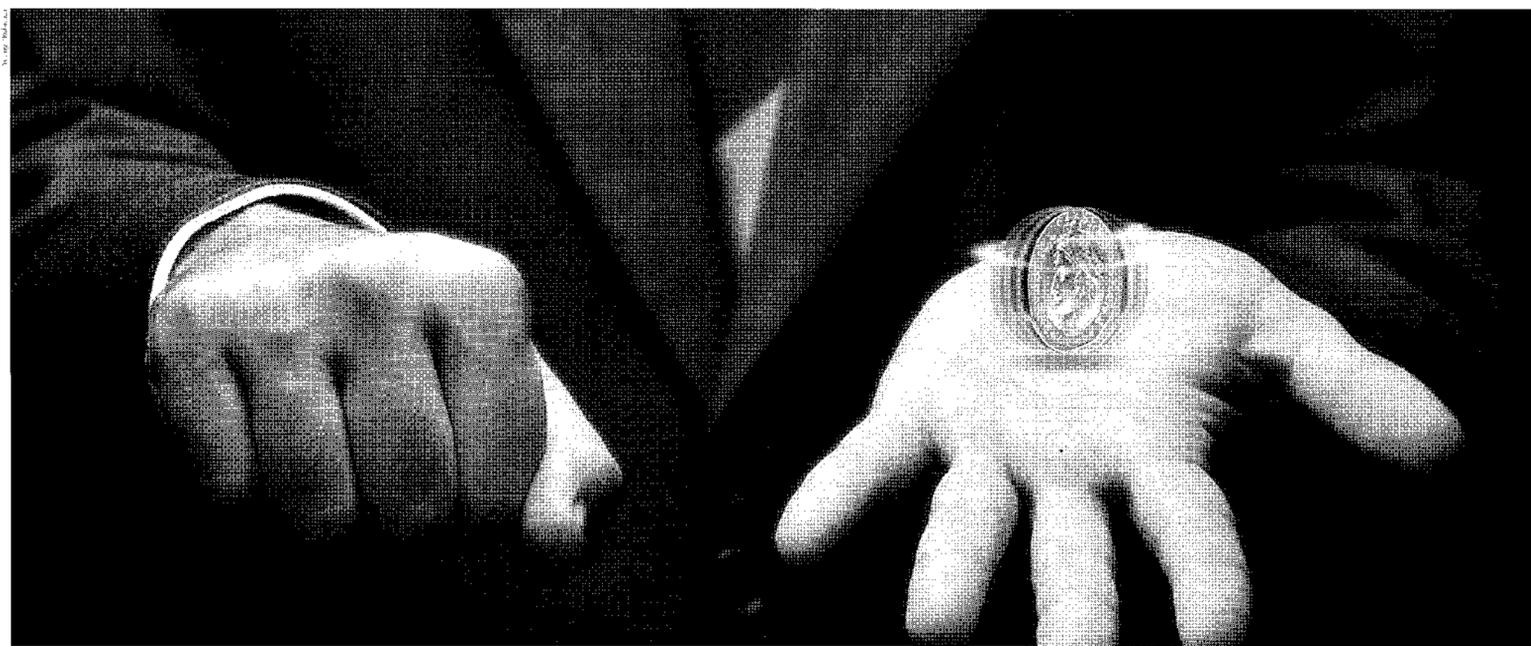
**Quindi arrivare ad un accordo non sarà facile e breve?**

«Credo che facile non sarà. E nemmeno breve, temo, visto che partiamo da posizioni abbastanza distanti e che sul contratto pesano elementi oggettivi che non dipendono direttamente da noi. Io comunque personalmente non ho l'ambizione di fare durare il confronto a lungo».

**Il fatto che la piattaforma sia stata approvata dai lavoratori con referendum facilita il confronto?**

«No. La delega di cui godono i nostri interlocutori è limitata dalla forte adesione alla piattaforma. Uscire da quello schema e mettere in campo capacità di mediazione diventa più difficile, toglie spazio negoziale».

## INA Investimento Sicuro. Indovinato.



Assicurati il 100% dei migliori indici di Borsa, la garanzia di un rendimento minimo e tutti i vantaggi di una polizza vita.



ASSICURATO DA STRAORDINARI  
CONDIZIONI PER LA RESPONSABILITÀ  
E SOLIDITÀ D.E. 9/10/1998

Finalmente non devi più chiederti, tra mille dubbi, qual è l'investimento migliore che puoi fare: c'è INA Investimento Sicuro. La nuova polizza index-linked di INA che alla scadenza garantisce al tuo capitale una doppia rivalutazione: il 50% dell'inflazione più il 100% della variazione media, solo se positiva, dei tre indici delle borse europee, svizzera e statunitensi (Eurotop 100, Swiss Market Index, Standard & Poor's 500). In più INA Investimento Sicuro ti offre una copertura assicurativa sulla vita, la possibilità di disinvestimento già dopo il primo anno e tutta la sicurezza e il dinamismo di un grande gruppo assicurativo italiano. Adesso non avere dubbi a contattare il tuo agente INA Assitalia o un promotore finanziario INA SIM: il tempo stringe, l'offerta scade il 15 dicembre.



La sicurezza rende.

