

2

Una nuova guida (con floppy per pc) per imparare a leggere la busta paga

Molti ci rinunciano in partenza: i più cercano con fatica terribile di districarsi tra voci e numeri difficilmente decifrabili. La busta paga di un lavoratore dipendente, anche se qualche significativo passo in avanti dal punto di vista della chiarezza e della trasparenza negli ultimi tempi è stato fatto, continua a essere un bell'enigma, per chi è al primo impiego ma anche

per chi ha all'attivo molti «27». A dare una mano arriva un agile libro, «Come si legge la busta paga» (Edizioni Il Sole 24 Ore, 18.000), scritto da due giornalisti Roberto Mania e Mauro Meazza, che illustra voce per voce tutte le descrizioni riportate sul cedolino dello stipendio, spiegando nel dettaglio i diritti del lavoratore e toccando tutti i principali aspetti del rappor-

to di lavoro dipendente: orario, anzianità, voci una tantum, indennità, tredicesima, ferie, assenze giustificate, fine del rapporto di lavoro, maternità, indennità. E poiché dal «lordo» è sempre necessario passare alla «netto», la seconda parte del libro è dedicata agli aspetti fiscali per riuscire a comprendere il peso di tasse e contributi. E c'è anche un programma su floppy allegato (per personal computer) che consente di effettuare automaticamente la conversione della retribuzione, da lordo a netto e viceversa.

R.G.

lavori in corso

Nel suo ufficio di direttore dell'Unione Industriali di Matera, il dottor Giuseppe Carriero snocciola dati. Tremila miliardi di fatturato, che negli ultimi anni hanno fatto registrare un'autentica impennata. Seimila addetti «diretti» ai quali vanno sommati altri 10mila lavoratori impiegati nell'indotto, 125 aziende produttrici, 20 imprese esportatrici, un export che raggiunge il 60 per cento. E un barometro che continua a segnare bel tempo. Tanto che si parla, nel giro di un paio d'anni, della possibilità di raddoppio della capacità produttiva. Niente male per il «triangolo del salotto» - l'80 per cento della produzione totale, secondo i dati della Camera di commercio, riguarda il divano in pelle - distretto industriale (anche se ancora formalmente distretto non è) sorto dal nulla negli ultimi trent'anni tra Matera, Altamura e Santeramo in Colle, nel cuore delle Murge.

Niente male, soprattutto se si tien conto dei presupposti. In quest'area, oggi, le dotazioni di infrastrutture fanno registrare un gdp del 25 per cento rispetto alla media nazionale. E la forbice si allarga ancora, fino a raggiungere il 75 per cento, se a riferimento si prendono le aree forti del Nord Est. Del resto, percentuali a parte, la realtà è lì da vedere. La strada che collega Matera a Bari, e lungo la quale viaggiano ogni giorno, oltre ai lavoratori (la sola Natuzzi ha più di 3.500 dipendenti), centinaia di container carichi di semilavorati e di prodotto finito, può contare soltanto su cinque chilometri in doppia carreggiata. Di più, Matera è l'unico capoluogo d'Europa a non essere collegato con la rete ferroviaria nazionale. A Bari, volendo, ci si va con il treno delle Fal, le Ferrovie Apulo Lucane. Un'ora e tre quarti di viaggio per poco più di sessanta chilometri.

«E per questo che ci serve il riconoscimento, anche formale, di distretto - spiega Carriero -. In questo modo sarebbe infatti possibile infrastrutturare l'area utilizzando anche le nostre risorse». Un percorso obbligato se si vuol puntare a combattere la disoccupazione - che nel materano, nonostante tutto, continua a viaggiare su livelli del 18-19 per cento - favorendo la creazione di nuove imprese. E se si vogliono sfruttare al meglio le potenzialità offerte dall'imprenditoria già affermata.

Quello delle infrastrutture,

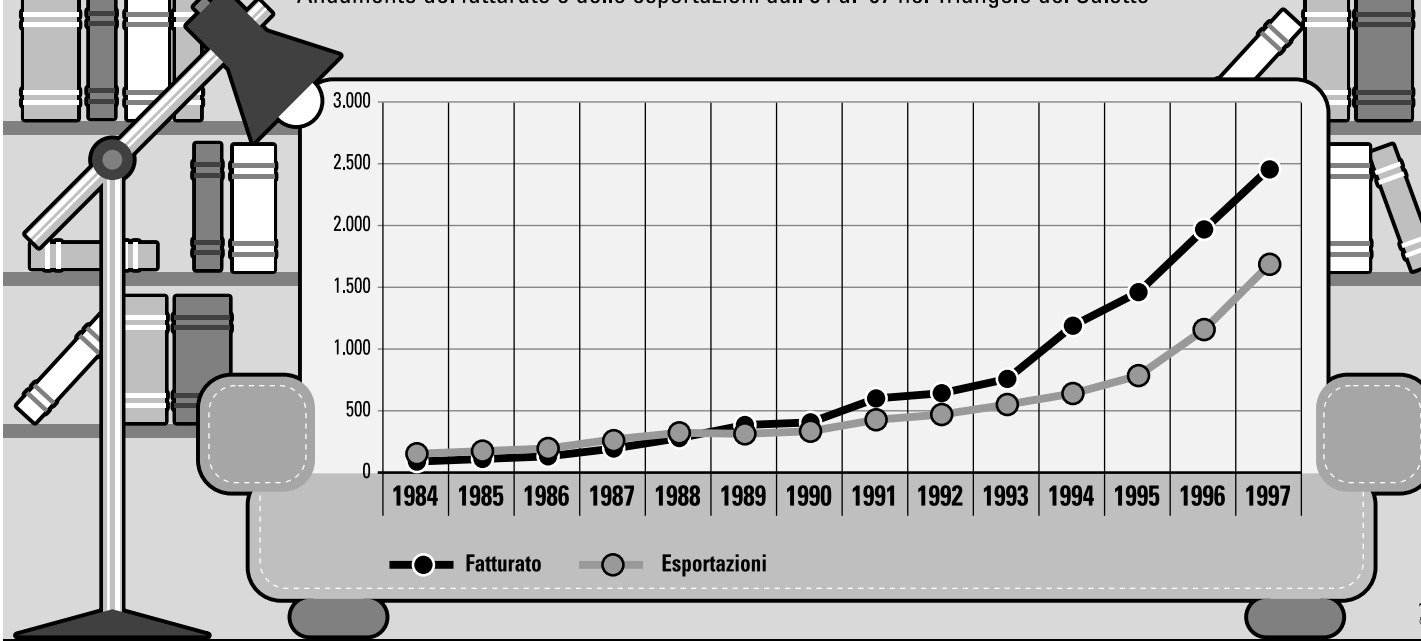
INFO

Natuzzi
Un pezzo
di Sud
a Wall
Street

Con la Luxottica di Del Vecchio, la Natuzzi, è una delle due aziende italiane quotate alla Borsa di New York. L'azienda di Santeramo in Colle è la punta di diamante di un distretto del mobile imbottito che conta ormai, tra le province di Bari e Matera, circa 250 aziende, presenta un fatturato annuo che supera i 3 miliardi di lire e è destinato all'exportazione - soprattutto europea - appunto. Stati Uniti - oltre il 60 per cento della propria produzione di divani e poltrone. Tra le altre grandi aziende del settore, vanno annoverate la Nicoletti e la Calia.

IL BOOM DEI DIVANI

Andamento del fatturato e delle esportazioni dall'84 al '97 nel Triangolo del Salotto



Il distretto

Viaggio nelle Murge dove la crescita non ha soste

DALL'INVIATO ANGELO FACCINETTO

però, non è il solo problema a gettare un'ombra sul miracolo del salotto. Se l'agognato distretto - grazie alla «Bersani 2» e ai nuovi requisiti richiesti, compatibili con la presenza di aziende di medie e grandi dimensioni come da queste parti sono la Natuzzi (mille miliardi di fatturato l'anno), la Nicoletti e la Calia (insieme altri 500 miliardi) - sembra in dirittura d'arrivo, altre questioni restano aperte. I ritmi, l'organizzazione della produzione basata su una tempistica da capogiro, che gli operai giudicano in molti casi insopportabili, secondo gli imprenditori sono appena sufficienti a compensare un costo del lavoro troppo elevato per fronteggiare con tranquillità la concorrenza.

«Negli ultimi sei anni - dice Giuseppe Desantis, vicepresidente della Natuzzi - è aumentato del 25 per cento, rinnovi contrattuali esclusi. In totale siamo su un più 30-35 per cento. E il futuro sarà duro, visto

che tutti puntano ad imitarci, noi della Natuzzi e non solo. E visto che in Messico e in Cina il costo del lavoro ha un'incidenza del 50 per cento inferiore al nostro». Anche puntare sull'ottimizzazione dell'approvvigionamento della materia prima, la pelle soprattutto, come sta facendo Saverio Calia, contitolare della Fratelli Calia - l'azienda che vanta da queste parti una sorta di primogenitura del divano - che ha in progetto la realizzazione di una conceria in Val Basento, potrebbe non essere sufficiente.

La chiave, dunque, dal momento che sul prezzo la partita è persa e che, più di tanto, il prodotto salotto non si può semplificare, si chiama qualità. «Cioè - dice Calia, che tra l'altro è candidato alla presidenza dell'Unione Industriali di Matera - capacità di realizzare, bene, nuove idee. Più velocemente degli altri». O addirittura, come sostiene Desantis, «capacità di regalare sogni». Democratizzando

sempre più settori di mercato finora destinati ad aree ristrette di consumatori.

E qui si apre un'altra questione. «C'è bisogno di manodopera specializzata - afferma Carriero -. Serve un programma serio di formazione strettamente legato a fini produttivi». Qualcosa la Basilicata ha fatto. Alle aziende sono state trasferite risorse pubbliche da impiegare nella formazione in cambio di assunzioni. E questo, sottolineano all'Unione Industriali, ha portato a 200 assunzioni alla Calia e 50 alla Nicoletti. Ma bisogna andare ancora più avanti. «Si deve puntare a un centro permanente di formazione, costituito in accordo tra associazione imprenditoriale ed organizzazioni sindacali». Per un prodotto in cui l'artigianalità è elemento essenziale, e in cui la manualità incide per il 92 per cento, la professionalità è decisiva. Per di più gli eventi incalzano. La Nicoletti (170 miliardi di fatturato previsti per il '99), nella zona indu-

striale di La Martella, poco fuori la città dei Sassi, sta per aprire un nuovo stabilimento. Ed avrà bisogno di addetti (si parla di 400 persone), in larga misura specializzati.

Senza contare che anche la tendenza a trasferire nel distretto l'intera filiera produttiva del salotto ha le sue esigenze. Perché, progetto Calia a parte, affinché il «triangolo» possa continuare a prosperare, è verosimile che siano necessarie nei prossimi anni trasformazioni profonde. Le pelli - come illustra un'indagine della Camera di commercio di Matera - finora vengono soprattutto da Arzignano, nel Vicentino. Il poliuretano arriva un po' da tutta Italia, ma specialmente da Napoli. Il legname giunge dall'estero, in massima parte dai paesi scandinavi e dall'est europeo. I tessuti da Prato. Pensare - come fa il sindacato - che si debba andare verso un'integrazione produttiva non è fantascienza. E non sarà senza conseguenze.

NATUZZI & C.

Quando l'azienda fa concorrenza anche... al sindacato

«Non vogliamo essere né la Corea né il Giappone. E non vogliamo neppure imporre i tempi di produzione, che invece vengono definiti sulla base delle medie derivanti dai test che facciamo con gli operai dell'area sviluppo». Contesta le accuse sull'insostenibilità dei ritmi di lavoro che vengono dalla Cgil, Filippo Serafino, direttore del personale della Nicoletti Spa di Matera, un passato di dirigente Pci in Puglia. E dalle sue parole emerge tutta la difficoltà dei rapporti tra questo pezzo di industria emergente e le organizzazioni dei lavoratori. Aldilà delle predisposizioni personali. Su un punto, in effetti, non sembrano esserci equivoci. Lo stato delle relazioni industriali, nel «triangolo del salotto», ha ancora molta strada da compiere. Soprattutto dentro la fabbrica.

«Noi abbiamo bisogno del sindacato, ma il sindacato è assente perché, nel suo complesso, non è all'altezza del compito» - afferma Serafino. Poi aggiunge: «Nella nostra azienda non si fa neanche un minuto di lavoro nero, siamo stati i primi ad avere una Rsu, si tengono tutte le assemblee che vengono richieste, ma trovo intollerabile che il sindacato difenda sempre e comunque tutti i lavoratori». Come dire, se i rapporti sono meno forti di quanto sarebbe auspicabile, la responsabilità è da ricercare soprattutto dall'altra parte. Un concetto che sembra trovar conferma nelle parole del presidente, Giuseppe Nicoletti, che a giorni inaugurerà qui a Matera quello che sarà, nel settore. Lo stabilimento più grande d'Europa. «Il mio sogno - dice al cronista - è che la mia azienda diventi grande, nel lecito».

Se alla Nicoletti auspicano un sindacato più forte e attrezzato per avere un interlocutore più credibile, alla concorrenza non sembrano pensarla allo stesso modo. Anche se, quando si parla di organizzazione del lavoro, i giudizi non paiono molto distanti. «Non credo che i nostri siano ritmi sovrumani - dice il numero due della Natuzzi (l'azienda nota al pubblico soprattutto per il marchio Divani & Divani), Giuseppe Desantis -. Abbiamo costruito un sistema sostenibile, tanto che molti lavoratori non solo riescono a rispettare i tempi stabiliti, ma riescono addirittura a farmi meglio. I nostri tempi, poi, non vengono improvvisati, tengono conto del sistema competitivo, servono per poter fare certi prezzi, stare sul mercato. Anche avere tempi troppo stretti, tra l'altro, può essere un danno». Già, ma i rapporti col sindacato? Diversi lavoratori parlano di atteggiamenti discriminatori, a volte apertamente intimidatori. È così? «No, non è che non consentiamo alle organizzazioni sindacali di svolgere la loro attività - risponde Desantis -, più semplicemente è il sindacato che ha difficoltà ad attecchire nelle nostre aziende». Il vicepresidente della Natuzzi respinge anche l'idea che a Santeramo e dintorni si facciano pressioni sui lavoratori affinché non cedano alla tentazione di mettersi in tasca la tessera della Cgil o della Cisl o della Uil. «Semplicemente - chiosa - facciamo il possibile perché i nostri dipendenti abbiano un rapporto privilegiato con l'azienda. Il nostro obiettivo di fondo è quello di considerarci una grande famiglia, basata su valori aziendali molto forti». Valori che si materializzano anche attraverso un sentimento di appartenenza che passa per l'accettazione della meritocrazia. Che portano a premiare, in modo anche consistente, chi lavora meglio e di più - «non è proibito, lo possiamo fare».

E che, soprattutto, suggeriscono di evitare le occasioni perché il sindacato possa mettere le radici in fabbrica. Rispettare alla lettera i contratti firmati dal sindacato può servire anche a questo.

A.F.

Lavoro.it

Supplemento settimanale diffuso sul territorio nazionale unitamente al giornale L'Unità
Direttore responsabile
Paolo Gambescia

Iscrizione al n. 205 del 28/04/1999
registro stampa del Tribunale di Roma
Direzione, Redazione, Amministrazione:
00187 Roma, via Due Macelli 23/13
Tel. 06/699961, fax 06/6783555
20123 Milano, via Torino 48

Per prendere contatto con
Lavoro.it
telefonare al numero 02/802321
o inviate fax al 02/8023225 presso
la redazione milanese dell'Unità

Stampa in fac simile
Se-Be - Roma, via Carlo Pesenti 130
Satim S.p.A.
Paderno Dugnano (MI)
S. Statale dei Giovi 137
STS S.p.A. 95030
Catania - Strada 3, 35
Distribuzione: SODIP
20092 Cinisello B. (MI), via Bettola 18

GARE • BILANCI • ASTE • APPALTI

LA LEGGE È UGUALE PER TUTTI.

(SU L'UNITÀ PERÒ COSTA MENO)

Se la pubblicità è un obbligo per legge, il risparmio è un diritto. Con l'Unità potete acquistare spazi per gare, bilanci, aste ed appalti (legge n°67/87 e D.L.vo n°402 del 20/10/98) ad un prezzo decisamente promozionale, certi di essere letti dalle persone che contano. Il prestigio di una grande visibilità alla portata di tutti gli Enti e Ministeri.

Per informazioni e preventivi telefonare allo 06 • 69996414 o allo 02 • 80232239

Quotidiano di politica, economia e cultura
L'Unità
Quotidiano di politica, economia e cultura

