



Sabato 3 giugno 2000

14

L'ECONOMIA

L'Unità

DALL'INVIATA FELICIA MASOCCO

FIRENZE Le relazioni industriali nei grandi gruppi metalmeccanici? Non vanno granché bene.

È passato un anno dalla firma del contratto nazionale, ma gli accordi integrativi segnano il passo. Un blocco che per ora è solo di fatto. Al rinnovo del biennio salariale, invece mancano ancora sette mesi, ma è già scroscio tra Federmeccanica e Fiom. Al neo direttore dell'associazione degli industriali, Roberto Biglieri, che ha detto un «no» chiaro e tondo al recupero nei salari della quota di inflazione importata, ha risposto ieri il leader dei metalmeccanici Cgil, Claudio Sabattini. «Saremo chiari come le pretese di Federmeccanica: non accetteremo che l'inflazione importata venga liquidata. Essa infatti è compensata dalle migliori ragioni di scambio», ha spiegato all'assem-

La Fiom va all'attacco su integrativi e salari Sabattini: «Se Federmeccanica blocca i contratti aziendali sarà scontro»

blea dei delegati Fiom delle grandi «famiglie» industriali che si è tenuta ieri a Firenze per fare il punto sullo stato della contrattazione integrativa.

È un quadro preoccupato, quello fornito dalla relazione della segreteria nazionale Fiom, Francesca Re David e dagli interventi che l'hanno seguita. In Fiat, in Zanussi, in Fincantieri, in Alenia, ad esempio, piattaforme e confronti stentano a decollare, segnati dalla distanza che separa i diversi interessi dei lavoratori e delle imprese. «Le aziende sono all'offensiva», ha detto Re David elencando «le dichiarazioni del presidente di Confindustria, e

il suo patto per la "modernizzazione", quelle del direttore di Federmeccanica che preannuncia una nuova proposta di regole per il contratto, e la Confindustria che disdetta gli accordi di luglio...». Sono fatti e intenzioni che trovano traduzione nella linea adottata dalle imprese in sede di contrattazione integrativa. Prima con la richiesta di una moratoria salariale di un anno, e ora con precise rivendicazioni aziendali.

Spicca quella della Zanussi che propone il «job on call», il lavoro su chiamata. Si tratta di contratti a tempo indeterminato per un tot di ore di lavoro che possono variare

da zero a 1630 in un anno. Il lavoratore viene avvertito con 48 ore di anticipo. Una formula già sperimentata in Olanda e alla Microsoft di Bill Gates: «che alla Microsoft proprio non piace. «Tempo indeterminato? In questo caso sarebbe un modo di dire - ha commentato Sabattini - Si requisisce il tempo dei lavoratori, quello di vita e quello di lavoro. E si requisisce anche il suo salario, quindi il suo reddito».

Altro caso è quello dell'Abb, dove l'Assolombarda ha firmato l'integrativo per la parte salariale, delegando all'azienda tutto il resto. E a pochi giorni dall'accordo l'azienda ha annunciato la chiusura dello

stabilimento di Pomezia con il licenziamento di 200 lavoratori.

Specificità aziendali, accanto a comuni denominatori come l'uso indiscriminato dei contratti atipici, del lavoro interinale per le punte di mercato: la Fiom oppone la necessità di contrattare gli orari. Tanto all'Alenia quanto alla Fiat. In ballo non c'è solo la flessibilità, pur regolata che sia, ma la sicurezza dei lavoratori. Di fabbrica si muore, gli atipici con la loro minor esperienza sono più a rischio di altri. «Il 25 maggio un giovane in formazione lavoro è caduto da un'impalcatura - ha testimoniato

È morto dopo una settimana». «Anche un nostro compagno, Pio Romanzini, è morto sul lavoro pochi giorni fa. Da noi, alla Fiat di Modena non era mai capitato», aggiunge Giuseppe Anselmi. L'urgenza di rendere il lavoro più sicuro è stata ribadita in tutti gli interventi. «Ma per le imprese è un costo», è stato anche aggiunto.

Sicurezza, potere d'acquisto, gestione degli orari, lotta alla precarizzazione: sono alcuni dei temi sui quali la Fiom intende tenere il punto. E distinguersi, dagli altri sindacati dei metalmeccanici, se necessario. L'esigenza di ritrovare una pro-

posta con forza dal segretario della Fiom del Piemonte Giorgio Cremaschi, che è anche tornato sul «fallimento» della politica dei redditi fissata nel '93. I salari, per Cremaschi «devono andare oltre l'inflazione reale». Sull'identità della Fiom, non ha dubbi Sabattini: «Trovo persino naturale - ha detto - che la Fim abbia posizioni diverse dalle nostre, è il pluralismo. Certo non ci costringerà a dividerle. È possibile che così come è accaduto in Zanussi, anche nel confronto in Fiat (la cui piattaforma verrà varata lunedì, ndr) vengano fuori posizioni diverse. Ma noi non faremo accordi solo per ragioni unitarie». «E se Federmeccanica - ha poi concluso - dovesse bloccare pregiudizialmente la contrattazione aziendale, chiederemo a Fim e a Uilm di costruire con noi una forte azione di lotta».

Telecom, arriva la tariffa «flat» Urbane ed interurbane proposte allo stesso prezzo

GILDO CAMPESATO

ROMA Come sarà il futuro? Concorrenza. Telecom Italia sembra aver imparato la lezione. E così l'ex monopolista parte all'attacco con prezzi competitivi anche in un settore, quello della rete fissa, in cui finora si era sostanzialmente cullato sulle vecchie rendite di posizione. Pagando un "abbonamento" di 9.000 lire al mese, tutte le chiamate - cittadine o interurbane che siano - verranno a costare 24 lire al minuto (più 100 lire alla risposta), e un prezzo decisamente più basso di quelli attualmente in vigore oggi. «Non conteranno più né distanza né ore di picco o

giorni lavorativi», spiega rimarcando la differenza coi vecchi sistemi Rocco Sabelli, responsabile di Telecom Wireline Services, la nuova business unit per la rete fissa e i servizi internet alle aziende.

Oltre alle telefonate a prezzi fissi (è la prima volta che Telecom Italia offre una tariffa flat ai propri abbonati), con "Telecomony 24" - così è stato chiamato il nuovo profilo tariffario - si otterranno sconti del 35% sulle telefonate internazionali e del 5% per le chiamate verso i cellulari. Sarà inoltre possibile navigare in Internet al prezzo "flat" di 15 lire al minuto (più 100 lire alla risposta). Chi invece preferisce un abbonamento tutto compreso, potrà sottoscrivere "Teleco-

GUERRA DEI PREZZI L'ex monopolista rivoluziona la sua offerta Federconsumatori «tutelare anche chi parla poco»

no-stop»: 89.000 lire al mese per telefonare senza limitazione ed in qualunque momento in tutta Italia oltre a navigare in Internet (con qualsiasi pop) per 20 ore al mese (15 lire al minuto oltre tale soglia). Anche in questo caso sono previsti uno sconto del 35% per le chiamate internazionali e del 5% per le conversazioni verso i cellulari. Per ora ci si rivolge sostanzialmente alla clientela fami-

liare (per abbonarsi basta chiamare il 187), ma a metà giugno un'offerta simile verrà proposta anche alla clientela affari.

Ma sono proprio convenienti questi prezzi? «Assolutamente sì» rispondono a Telecom esibendo anche questa è una primizia che la dice lunga sulla nuova strategia del gruppo telefonico - una tabella da cui risulta un discreto vantaggio rispetto ai prezzi dei concorrenti. «Agli attuali livelli di consumo, con Telecomony 24 e Telecomony no-stop almeno 3 milioni dei nostri abbonati ottengono un vantaggio sostanziale», sostiene Sabelli - E comunque, non ci fermiamo qui. Presto arriveranno altre proposte».

Tra le novità in arrivo, il lancio a fine anno di un nuovo apparecchio di casa che sarà in grado di spedire messaggi sms e di trattare e-mail. Il nuovo telefono avrà una piccola tastiera che consentirà la scrittura dei messaggi e una rubrica alfanumerica per la ricerca veloce dei numeri memorizzati: costerà poco più di 100.000 lire.

L'attacco commerciale di Telecom sulle telefonate urbane ed interurbane è un po' una reazione obbligata ad una concorrenza che si fa sempre più aggressiva e minacciosa. Ma è anche una strategia in qualche maniera innestata dal meccanismo del price cap che costringe l'ex monopolista a "tagliare" i prezzi anno dopo anno. «Nel



Antonio Calanni/Agf

1999 la spesa telefonica media è scesa del 20% con un risparmio per i consumatori di 1.400 miliardi», dice Sabelli. E così si cerca di trasformare un obbligo in una opportunità: invece che "spalmare" indiscriminatamente le riduzioni su tutto il traffico, si parte con formule aggressive su specifiche fasce di mercato cercando di contenere l'erosione di clientela fra grandi e medi consumatori di tele-

fono, quelli più sensibili alle sirene della concorrenza.

«Ma bisogna pensare anche a chi di telefono ne consuma poco», sostiene Rosario Trelli, segretario generale della Federconsumatori, in polemica con le ultime decisioni dell'Authority in tema di canone: «È giusto abbassare il canone per la fasce meno abbienti, ma le riduzioni per chi usa poco il telefono devono rimanere».

AZIONI

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for A.MARCIA, A.S.ROMA, ACEA, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for BRIOSCHI, BROSCHI W, BUFFETTI, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for FIAT, FIAT PRIV, FIAT RNC, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for ITTIERRE, JOLLY HOTELS, JOLLY RNC, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for PARMALAT WPR, PERLIER, PERMASTEELIS, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for SNAI, SNAI RNC, SNAI RNC, etc.

