

Dall'Electrolux alle aziende che esportano

Tra tagli e aumenti: l'Italia degli stipendi va a due velocità

di DARIO DI VICO

Salari tagliati all'Electrolux per mantenere la produzione in Italia (oggi multinazionale e parti sociali si in-

contrano al ministero dello Sviluppo economico) e contratti nazionali rinnovati con aumenti medi di 130 euro. Come si spiega questa palese contraddizione? Alla base di tutto c'è stata la scelta di

Confindustria che ha proceduto con compostezza ai rinnovi decidendo di «spendere il giusto». Ma, forse, la spiegazione più convincente sta nella dinamica dei negoziati e nell'accentuata polarizza-

zione dell'industria italiana, con una parte ridotta di aziende che esporta e va bene mentre il resto del gruppone se la passa male o malissimo.

A PAGINA 8

De Cesare, de Feo, Savelli

L'analisi

QUEI CONTRATTI NAZIONALI CON AUMENTI DA 130 EURO

di DARIO DI VICO

Mentre la multinazionale Electrolux chiede un drastico taglio del costo del lavoro, tutti i contratti nazionali che si sono chiusi nel 2013 hanno fatto registrare aumenti salariali nell'ordine dei 130 euro medi. Si tratta ovviamente di incrementi che vanno a regime alla fine del triennio di vigenza e che sono modulati diversamente da caso a caso ma sempre di aumenti stiamo parlando. Lasciamo pure stare i 167

La spinta dell'export

La scelta delle organizzazioni centrali per evitare strappi e non perdere la spinta dell'export

euro strappati per i dipendenti del settore energia e petrolio, ma il contratto metalmeccanici per le Pmi si è chiuso alla fine di luglio con un aumento di 131 euro. I dipendenti della gomma-plastica hanno chiuso con 121 euro e quelli del trasporto merci con 108, nel legno arredo — settore altrettanto in crisi come il bianco — l'incremento è stato di 115. Come si spiega, dunque, quella che appare come una palese contraddizione?


Alla base di tutto c'è stata sicuramente una scelta responsabile della Confindustria dell'era Squinzi che in un fase di compressione dei consumi e del livello dei salari ha deciso di procedere con compostezza ai rinnovi e di «spendere il giusto».

C'era in campo un'ipotesi alternativa, chiedere a Cgil-Cisl-Uil di spostare di un anno «secco» tutti i rinnovi, fu vagliata ma accantonata. In qualche caso poi gli imprenditori dei settori in maggiore difficoltà si sono tutelati prevedendo meccanismi di flessibilità nell'erogazione degli aumenti oppure strumenti di compensazione. Forse però la spiegazione più convincente di questa apparente contraddizione sta nella dinamica dei negoziati contrattuali e nell'accentuata polarizzazione dell'industria italiana, con una parte ridotta di aziende che esporta e va bene nonostante tutto mentre il resto del gruppone se la passa male o malissimo. La tattica dei sindacati, sperimentata nel tempo, è astutissima: le forme di lotta tendono a colpire prevalentemente le aziende che hanno bisogno di produrre e che nell'era della Grande Crisi sanno come anche la più piccola quota di mercato vada difesa con le unghie e con i denti. Globale quindi diventa sinonimo di colomba e le aziende che esportano di più non hanno voglia di perder mesi e mesi con i blocchi ai cancelli, meglio concedere qualche euro in più e farla finita una volta per tutte.

Poi è vero che nel 2013 abbiamo goduto di un'inflazione bassa e quindi il recupero del potere d'acquisto non poteva essere una motivazione vincente ma è altrettanto lampante come su operai e impiegati si sia abbattuta una montagna di tasse che ha eroso il reddito disponibile e ha alimentato comunque un'aspettativa di recupero, a prescindere dalle dinamiche inflat-

tive. I negoziati per i rinnovi sono stati certamente più lunghi che in passato (con la sola eccezione dei chimici) però anche il più incallito degli ottimisti non avrebbe potuto pronosticare un esito più rapido. E comunque le varie categorie confindustriali hanno chiuso i rispettivi negoziati confidando che i governi sarebbero intervenuti sulla riduzione del cuneo fiscale, come ribadito sin dal primo discorso parlamentare di Enrico Letta.

Nel caso dell'Electrolux ciò che sembra appesantire il costo del lavoro è la contrattazione di secondo livello che a Pordenone è stata in passato particolarmente generosa in premi/superminimi e ha creato una differenza stimata attorno a 4-5 punti in più delle altre aziende del settore. Da qui il dibattito apertosi con la proposta di tagliare del 20% il costo del lavoro per unità di prodotto avanzata dalla Confindustria di Pordenone. In Italia esistono già singole aziende dove accordi di questo tipo (con successiva riduzione delle paghe) sono stati adottati ma chi ha fatto questa scelta non ha voluto pubblicizzarla molto per cui non esiste una casistica conosciuta che faccia, come si dice in gergo, «letteratura». Una volta però esploso sui media il dibattito sul futuro della Electrolux pare che in altre zone d'Italia e soprattutto da parte delle multinazionali si stiano aprendo ragionamenti analoghi a quelli friulani. E l'epicentro di questa riflessione pare essere la Brianza, che pure ospita importanti aziende straniere.

 [dariodivico](#)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La protesta
I lavoratori dell'Electrolux di Porcia di Pordenone ieri durante il presidio all'esterno dello stabilimento. Hanno manifestato contro il piano presentato dai vertici della multinazionale svedese che ha proposto una riduzione netta dei salari per scongiurare la chiusura dell'impianto. Presidi e striscioni anche all'ingresso dell'impianto lombardo di Solaro

167
euro, l'aumento strappato dalla categoria dei lavoratori energia e petrolio, che rappresenta uno dei valori massimi. Ma gli accordi non sono mai scesi sotto i 100 euro

I contratti 2013

D'ARCO

Categoria	Addetti	Aumenti (in euro)
Metalmeccanici Pmi	400.000	131
Elettrico	59.000	160
Energia e Petrolio	35.000	167
Occhiali	15.000	122
Telecomunicazioni	130.000	129
Lapidei	40.000	130
Legno Arredamento	370.000	115
Trasporti merci spedizioni e logistica	700.000	108
Vetro-lampade	30.000	110

Fonte: **cgil**

