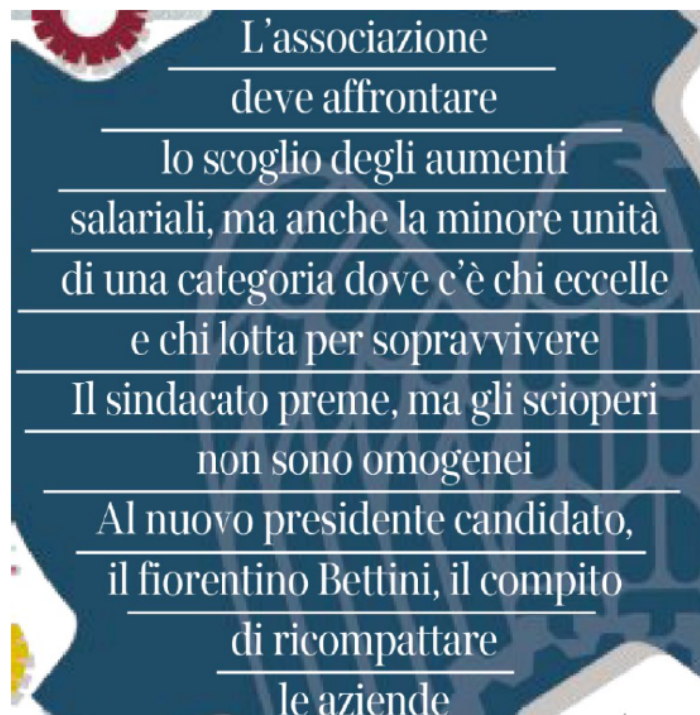


# FEDERMECCANICA ALLA PROVA IL CONTRATTO È INCAGLIATO



**La lettera del gruppo Leonardo, che chiede di riaprire il confronto, raccoglie il consenso dei big, ma le Pmi sono spaventate**

di **DARIO DI VICO**

**P**er le relazioni industriali italiane equivale a una sorta di anno zero. Lo stallo in cui versa il rinnovo del contratto nazionale dei metalmeccanici (1,5 milioni di dipendenti) è grave perché mette in discussione uno degli esperimenti più innovativi dei rapporti sindacati-imprese degli anni Duemila. Nel 2016 infatti, sotto la spinta della presidenza Storchi e del trio metal (i segretari Benti-vogli, Landini e Palombella), la categoria raggiunse un'intesa tra Federmeccanica e Fim-Fiom-Uilm che introduceva meccanismi di garanzia del recupero dell'inflazione, dava occasione di sviluppo al welfare aziendale, creava nuovi ambiti di collaborazione e nel contempo apriva spazi alla contrattazione articolata.

Un modello di cui imprenditori e sindacalisti sono andati fieri, ma che non è stato replicato in nessun altro settore dove invece il rinnovo del Ccnl è rimasto, al di là degli esiti quantitativi,

ancorato alle prassi consolidate.

Un modello che si giovò di un contesto nel quale l'inflazione era quasi pari a zero e, di conseguenza, nel recupero del potere d'acquisto non c'erano sul campo particolari tensioni.

Per quella via si poteva regolare la materia salariale con il recupero ex post di un gruzzolo di euro e spostare il peso degli incrementi sul welfare aziendale (defiscalizzato) e sugli integrativi arricchendo il menù. Uno schema che al tempo fu definito win win, al punto che il rinnovo venne firmato unitariamente dalle tre sigle e venne sottoscritto anche da Landini.

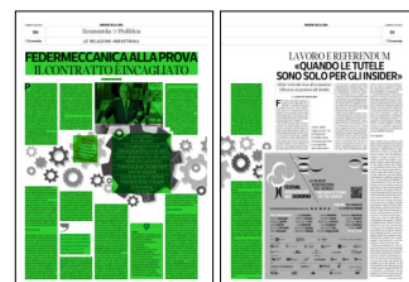
## Stress test

Sono passati meno di dieci anni e quel modello è sottoposto oggi a uno stress test. A parole nessuno contesta lo schema 2016, anzi le parti lo tirano per la giacchetta proclamando la propria coerenza e attribuendo deviazioni dal percorso agli avversari. Nei fatti, così non si va avanti. Il tavolo è chiuso e non si vede nemmeno come possa riaprirsi a breve. I pessimisti sostengono addirittura che per i prossimi mesi non se ne parlerà e si andrà a settembre con la nuova presidenza Federmeccanica, che nel frattempo dovrebbe passare dal veneto Federico Vi-

sconti al fiorentino Simone Bettini.

E proprio attorno alla nuova presidenza si è aperto un fronte interno all'associazione, con una lettera scritta dal gruppo Leonardo a tutte le associazioni territoriali in cui sono presenti propri impianti. La lettera chiede una presidenza all'altezza delle sfide del momento, focalizzata sulla gestione di «proficue relazioni industriali», e lega questa formula allo sblocco della vicenda contrattuale criticando la gestione della stessa, «imbrigliata in schemi troppo rigidi», quando bisognerebbe riaprire il confronto e non rinunciare a firmare il Ccnl.

Oltre a Leonardo, altre aziende hanno manifestato lo stesso orientamento. Sono le grandi del settore meccanico, piene di ordini per la difesa come la Fincantieri o, comunque, con



un ricco portafoglio di commesse come Hitachi, Avio e Baker Hughes (la ex Ge). Sono gruppi che hanno bisogno di programmare le proprie produzioni, non hanno problemi di marginalità e sembrano disposti a pagare pur di sgombrare il campo almeno da un elemento d'incertezza, visto che gli altri, prevalentemente geopolitici, non si possono governare. Ma quanto pesano i grandi dentro Federmeccanica?

Associativamente molto e anche la loro capacità di influenza è alta, ma quantitativamente sono in nettissima minoranza. Solo lo 0,4% delle imprese ha più di 250 dipendenti contro il 2,6% delle aziende da 50 a 249 addetti, il 16,4% tra 50 e dieci dipendenti e, infine, l'80,6% inferiori a dieci. Proprio in virtù della rappresentatività di questi numeri, le più importanti associazioni territoriali non sembrano avere assunto lo stesso orientamento delle grandi, restando invece a presidio della loro constituency. Assolombarda in primis, ma anche gli emiliani e Veneto Est. Non è un gioco di figurine e nemmeno la riproposizione del vecchio dualismo falchi-colombe. Di mezzo non ci sono diplomazia e tattica, ma il mercato. Le pmi della meccanica vivono un momento difficile perché molte appartengono alla componentistica auto. I discorsi sul comparto sono noti, c'è il terrore degli europei di avere perso la competizione con i cinesi nel produrre auto elettriche a basso prezzo e per i fornitori italiani il passaggio dal motore endotermico all'elettrico significa restare tagliati fuori dalle produzioni di domani.

Per i meccanici extra-automotive conta invece molto la posizione che occupano nella loro filiera di riferimento. Chi è nella scia dei grandi gruppi ha obblighi di prestazione stringenti, ma sa anche quale percorso seguire. Per gli altri, affrontare da soli un mercato avverso amplifica il sentimento di solitudine dell'imprenditore contemporaneo ed equivale a una diuturna lotta per la sopravvivenza.

Un aumento giudicato eccessivo del costo del lavoro è considerato insoste-

nibile e comunque le piccole e medie imprese sono poco spaventate dagli scioperi del sindacato. Federmeccanica, e soprattutto Assolombarda, sostengono che non si va oltre il 20% e che in moltissime Pmi i numeri sono ancora nettamente inferiori e collimano con la debolissima presenza del sindacato nelle realtà più piccole.

Fim-Fiom-Uilm sono più presenti nei grandi gruppi, lì dove gli scioperi pesano di più, e possono rappresentare per i «padroni» un incentivo a chiudere il contratto al più presto.

Nelle Pmi la conflittualità non c'è e di conseguenza non c'è neanche fretta di chiudere, anzi fa capolino la tendenza a far stancare i sindacati. In definitiva la diversa incidenza degli scioperi cristallizza le differenze di opinione e non favorisce un orientamento unico.

## I precedenti

Ma proprio questa divisione grandi-piccoli mette sotto stress la Federmeccanica. Il 2016, l'innovazione contrattuale, aveva permesso di tenere assieme le due componenti con un compromesso per una volta al rialzo. L'introduzione dei benefit legati al welfare era riuscito a convincere anche i piccoli imprenditori. Nel 2021 il tema si era riproposto per di più in uno scenario d'inflazione nettamente peggiorato. Il modello contrattuale avrebbe potuto saltare già allora, ma l'arte delle relazioni industriali produsse un altro compromesso al rialzo.

Accanto all'Ipca — il meccanismo gestito dall'Istat per misurare ex post l'inflazione e che quindi decide la «spesa» delle imprese — fu varata la riforma dell'inquadramento professionale. Una riforma attesa da tempo e resa più necessaria dai profondi cambiamenti che nel frattempo avevano segnato le fabbriche meccaniche. Il 4.0, l'avanzata della meccatronica richiedevano una nuova classificazione della professionalità: biettivo condiviso da imprese e sindacati. Intelligentemente quella riforma fu usata anche per incentivare i lavoratori in busta

paga legando percorsi professionali e un parziale incremento delle retribuzioni. Così il contratto del '21 si chiuse con tre pilastri: l'Ipca, l'inquadramento unico e nuovi benefit di welfare. Nel 2025 il miracolo non si sta ripetendo.

La Federmeccanica ha anche partorito ulteriori innovazioni, proponendo un contratto Esg e inserendo una polizza long term care come welfare aggiuntivo, ma questa volta non è scattato l'idem sentire da parte del sindacato, che ha giudicato l'impostazione padronale come una contropiattaforma, un cambiare discorso. Sì, perché per Fim-Fiom-Uilm ora il discorso si chiama soprattutto salario e in una misura almeno paragonabile ai rinnovi delle altre categorie (che però non hanno l'Ipca e godono di meno benefit).

Insomma il sindacato è in difficoltà con la propria base per tenere il consenso e finisce per considerare l'innovazione contrattuale un lusso da lasciare a tempi migliori. Da qui la richiesta inderogabile di operare gli aumenti in cifra fissa sui minimi contrattuali: richiesta che è diventata una pregiudiziale rigettata in toto dai confindustriali. Così la trattativa langue, le parti sono condizionate dal consenso delle rispettive constituency e in più il confronto internazionale con i salari italiani ha generato in Italia una corrente d'opinione robusta e prese di posizione istituzionali forti come quella del presidente Sergio Mattarella alla vigilia del Primo Maggio.

Stando così le cose, dicono i sindacalisti, come possiamo noi chiudere un contratto che non possa sintetizzarsi con una congrua cifra di aumento con conseguente visibilità mediatica (fattore che nell'epoca dei social conta moltissimo)? È questo lo status quo e spetterà probabilmente a Bettini dipanare la matassa. I critici dello stallo dicono che con un'inflazione al 2% non è poi così impossibile trovare la quadra per tutelare i salari e venire incontro, in parte, alle preoccupazioni dei Piccoli. Ma nessuno finora ci è riuscito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**E**

DS4811

DS4811

● **Chi è**

Simone Bettini è il candidato unico alla presidenza di Federmeccanica dopo Federico Visentin, presidente dell'associazione confindustriale dei metalmeccanici per il quadriennio 2021-2025. Fiorentino, vicepresidente di Federmeccanica per la Crescita strutturale delle imprese ed ex presidente di Confindustria Firenze, Bettini è vicepresidente e direttore generale della Rosss di Scarperia, nel Mugello, fondata dal padre Rossano nel 1981. L'azienda produce scaffalature metalliche per magazzini e negozi.

