

Trend In aumento le imprese che, per ridurre il costo del lavoro, tagliano le tutele

Welfare Piace la via aziendale Ma aumentano i «furbetti»

Confcommercio apripista con sanità, formazione e previdenza
L'allarme di Rivolta: chi non rispetta gli accordi fa concorrenza sleale

DI ISIDORO TROVATO

Prima della crisi erano quasi un lusso. Oggi sono diventati una risorsa molto utile e se ne chiede l'utilizzo obbligatorio. Gli accordi per il *welfare* contrattuale assumono sempre di più un valore strategico soprattutto tra le piccole e medie imprese.

Il carico della pressione fiscale (quella reale si attesta intorno al 52%), unito a un alleggerimento dei servizi offerti sanitari offerti (soprattutto dalle regioni), ha trasformato gli accordi di *welfare* contrattuale in veri e propri ammortizzatori sociali.

Tra i primi a muoversi in Italia ci sono stati gli imprenditori di Confcommercio: sin dai primi anni del Dopoguerra i rappresentanti dei dirigenti hanno inserito nell'articolo contrattuale l'istituzione del Fondo di assistenza sanitaria per i dirigenti delle aziende del terziario (Fondo Mario Besusso) e il Fondo di previdenza complementare (Fondo Mario Negri). «Il sistema della bilateralità, costruito

nel corso degli anni — dice Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio — ha consentito alle relazioni sindacali di svilupparsi nel tempo lungo un percorso sempre meno conflittuale portando le parti sociali alla convinzione che attraverso collaborazione e regole condivise sarebbe stato possibile ottenere risultati molto più utili e costruttivi tanto per le imprese quanto per i lavoratori».

Lo strumento è risultato utile soprattutto in questi due anni di crisi in cui il potere d'acquisto è calato. «I punti di forza dei patti bilaterali — spiega Francesco Rivolta, presidente della commissione lavoro di Confcommercio — stanno soprattutto nella ramificazione capillare sul territorio e nel contatto diretto e quotidiano con le imprese e con i lavoratori. Questo permette di rispondere a esigenze concrete e immediate. Lo sviluppo futuro del sistema di contrattazione non può che vedere nel *welfare* contrattuale un punto cardine e la premessa per la nascita di un assetto di ammortizzatori sociali di nuova generazione che puntino al reinserimento nel

mercato del lavoro piuttosto che ad una logica assistenziale».

I tre pilastri

Formazione professionale, previdenza e assistenza sanitaria integrativa sono i tre pilastri del *welfare* contrattuale offerto da Confcommercio: Quadrifor è l'istituto di formazione dei quadri con 10 mila aziende aderenti e 42 mila iscritti; For.Te è il fondo interprofessionale con 98 mila aziende aderenti per un totale di 1,173 milioni di lavoratori; Fon.te è il fondo di previdenza complementare; il Fondo Quas è invece la cassa di assistenza sanitaria quadri (16.550 aziende per 68 mila lavoratori iscritti) a cui si affianca

il Fondo Est che garantisce l'assistenza sanitaria ai dipendenti del terziario (121 mila aziende per 1,1 milioni di lavoratori). «È chiaro che se il *welfare* pubblico dovesse ancora indebolirsi — continua Rivolta — quello contrattuale andrebbe tutelato e rafforzato ancora di più. Attualmente ciò che noi chiediamo con insistenza è che venga applicato obbligatoriamente, mentre

adesso lo adotta poco più della metà delle aziende. Il paradosso è che anche chi lo ha inserito nel rinnovo contrattuale sceglie di non attuarlo. Probabilmente perché tanti imprenditori pensano di aggredire il costo del lavoro magari tagliando proprio la parte del *welfare* contrattuale».

Regole chiare

Proprio questi sono i casi contro cui si battono Confcommercio e le altre associazioni delle piccole e medie imprese. «Se non si interviene al più presto — sottolinea Rivolta — si favorisce un vero e proprio *dumping* aziendale: ci sono aziende che si sobbarcano un costo del lavoro più alto e garantiscono il rispetto delle regole fornendo il *welfare* contrattuale e poi ci sono le aziende che fanno finta di niente, spendono meno e rimangono più competitive sul mercato anche sulla pelle dei loro dipendenti. Ecco perché è arrivato il momento di varare norme più rigide ed eventuali sanzioni per fare in modo che il contratto venga applicato sempre in tutte le sue forme».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il panorama

