

FederMarchionne**Così Fiat ha rivoluzionato le relazioni industriali**

Confindustria disdetta il contratto dei metalmeccanici. Le accuse di Fiom

Milano. "E' un'esigenza di tutto il settore metalmeccanico", ha spiegato Pier Luigi Ceccardi, presidente di Federmeccanica, nell'illustrare il passo che, seppure in parte atteso, è senz'altro storico: la disdetta del contratto nazionale dei metalmeccanici siglato nel 2008, l'ultimo firmato dalla Fiom. "La Fiat - ha aggiunto Ceccardi - non ha spinto per la disdetta. Ma tutte le 12 mila imprese del nostro settore devono tornare a essere competitive". Sergio Marchionne non spinge, ma di sicuro applaude. "Ho la massima fiducia - aveva detto martedì all'Unione Industriali di Torino - nella capacità di Federmeccanica di cominciare a delineare un futuro diverso per l'industria". E la sua fiducia era ben riposta: la disdetta "a titolo cautelativo" del contratto in scadenza nel 2011 va infatti nella direzione sollecitata dall'ad del Lingotto per offrire uno scudo protettivo, sul piano legale, all'accordo di Pomigliano e all'intera questione di Fabbrica Italia. Ma è di fatto anche un avallo politico alle scelte della Fiat, così importante agli occhi del numero uno del Lingotto da mettere in discussione la permanenza stessa dell'azienda in Confindustria e in Federmeccanica. Una minaccia che ha sortito subito i suoi effetti, grazie ai buoni uffici di Emma Marcegaglia e agli umori della base degli imprenditori meccanici, di cui ieri si è fatto interprete lo stesso Ceccardi. "Dobbiamo recuperare efficienza - ha detto l'industriale mantovano - solo così non perderemo altri posti di lavoro".

In realtà, con la disdetta di ieri, la partita è appena cominciata. Tra una settimana, il 15 di settembre, Federmeccanica si incontrerà con i sindacati che hanno sottoscritto l'accordo del 2009 (Cgil dunque esclusa) per decidere quali deroghe (e in quali condizioni) potranno essere sostituite al contratto in presenza di due possibili condizioni: il "governo delle situazioni di crisi" e, come nel caso di Pomigliano, in caso di accordi che prevedono "lo sviluppo economico e occupazionale del territorio". In sostanza, si apre la strada alla possibilità di dar vita a tante intese separate - 10, 100, 1000 Pomigliano verrebbe da dire - dentro una cornice che verrà definita dai prossimi incontri con i sindacati, in particolare Cisl e Uil, disposti a confrontarsi per un nuovo patto sociale basato sullo scambio tra produttività e salari.

Le altre Pomigliano contrattuali

Non è ancora chiaro se questo porterà alla nascita di una Federauto (comunque sotto il cappello di Federmeccanica) op-

pure se l'attuale struttura reggerà al cambiamento. Con tutta probabilità, notano osservatori del settore, è l'inizio di un processo che porterà a deroghe anche per altri contratti curati da Federmeccanica. Di sicuro, qualche modifica s'impone: oggi, tra le migliaia di imprese rappresentate da Federmeccanica, figurano al fianco di Fiat anche gli orafi di Valenza Po, che probabilmente hanno esigenze e problemi diversi. E' probabile, perciò, che ci si avvii a una riforma profonda che preveda, accanto a un contratto nazionale di "base" numerosi contratti mirati per i singoli settori. "Del resto - nota con ironia uno dei testimoni delle tensioni che prima dell'estate hanno diviso Fiat dalla struttura della federazione - una volta risolto il nodo dei contributi associativi del Lingotto, il terreno è in discesa".

Ben più complessa sarà la sfida alla Fiom. Giorgio Cremaschi, membro della segreteria nazionale Fiom, anticipa che "a questa scelta di rottura bisognerà rispondere sul piano legale, sindacale e dell'azione". E Susanna Camusso, candidata a succedere a Guglielmo Epifani alla guida della Cgil, ammonisce che "dalle rotture nasceranno altre rotture: servirebbe il dialogo, non le deroghe". Il tutto sullo sfondo del braccio di ferro di Melfi "dove lo sciopero di cinque - spiega Ceccardi - ha finito per bloccare il lavoro di 500". Ma, soprattutto, alla vigilia dell'assemblea Fiat del 16 settembre da cui partirà l'operazione spin-off dell'auto, nuova mossa sull'asse Torino-Detroit su cui Marchionne gioca la sua vera partita: una volta individuato in Andrea Formica, senior vice president di Toyota Europe, il manager che dovrà far dimenticare Luca De Meo, Marchionne stringe i tempi per il lancio della "500" sul mercato nordamericano: ai primi 165 dealer, che dovranno vendere almeno 465 vetture ciascuno il primo anno, ha promesso un guadagno di 1.500 dollari a vettura.

