



 **Mario Sassi**  
Senior advisor e blogger

# Per la gdo è tempo di acquistare un peso politico

Nelle relazioni industriali la grande distribuzione non riesce a emanciparsi dalla contrattazione generale del commercio. E questo è un limite che non risolve le specificità

**I**l peso politico di un comparto in quanto tale non è dato solo dai numeri che rappresenta ma da quello che riesce a costruire nel tempo. Ogni decisione o mancanza di decisione ne definisce il profilo politico e sociale. I media possono esaltarlo o deprimarlo con diverse motivazioni ma la politica ne pesa l'efficacia lobbistica, l'autorevolezza dei suoi leader, la capacità di offrire soluzioni alla collettività. Non solo la determinazione nel chiedere risorse. La gdo è debole politicamente perché viene da un passato (e da un presente) di divisioni sia nel mondo del commercio in generale che nello stesso comparto, tra insegne. Solo il mondo Ancc-Coop a parte, che comunque rappresenta la terza insegna in classifica e sembra voler conservare, pur litigando, un suo profilo politico preciso. D'altro canto nessuna delle altre associazioni principali ([Confcommercio](#), Confesercenti e Federdistribuzione) può vantare una rappresentanza formale ed esclusiva del comparto della gdo. Solo due "acuti" unitari si sono registrati nel recente passato. Il ruolo sociale della gdo durante la pandemia e l'impegno sul cosiddetto "carrello tricolore". Se poi parliamo di relazioni industriali dove si dimostra o meno la capacità di interpretare i bisogni della categoria sul lavoro non possiamo non prendere atto che i Ccnl sono sostanzialmente fotocopie dell'originale firmato da [Confcommercio](#), il Ccnl dei dirigenti è addirittura lo stesso, i fondi contrattuali derivati dai Ccnl sono condivisi. Aggiungo che la stessa rivendicazione

di una inseguita distintività contrattuale senza saperla concordare con le controparti naturali dà la misura del vicolo cieco in cui sono finite le insegne.

## UNA TRAPPOLA PER TUTTI

La presenza poi di più contratti applicabili, anziché costituire un punto di forza, di autorevolezza e di possibile specificità, si è trasformata in una trappola sia per i sindacati di categoria (che li hanno avallati) sia per le associazioni datoriali. Infatti, sia le prime sia le seconde, se mai dovessero puntare a innovazioni, a modifiche, o a richieste specifiche, si troverebbero o in una situazione di possibile dumping o, all'opposto, con le aziende che messe in condizione di optare per il Ccnl meno oneroso e più adatto a loro, sceglierebbero, il più conveniente. Situazione che non era difficile da capire già alla firma del primo Ccnl di Federdistribuzione in dumping a quello di [Confcommercio](#). Ed è grave che chi, avendo la responsabilità del negoziato non abbia segnalato alle insegne che quella firma avrebbe rappresentato una vittoria di Pirro. Ma tant'è. Alla scadenza di questi contratti nazionali si porrà di nuovo il dilemma. Continuare a fare contratti fotocopia l'uno dell'altro, marcandosi a vista sul piano associativo o provare a cambiare? Il tutto in un probabile percorso di certificazione della rispettiva rappresentatività e incalzati dallo scontro tra governo e opposizione e tra i sindacati stessi, sull'introduzione o meno, del salario minimo legale. Comunque, un terzo Ccnl fotocopia è ragionevolmente da escludere.

DATASTAMPA6901

DATASTAMPA6901

## CONCORRENZA AL RIBASSO

In tempi di "lavoro povero" e problematiche organizzative che hanno impatto sulla qualità e sulla quantità del lavoro tre Ccnl in concorrenza tra di loro (c'è pure quello di Confesercenti), non aiutano. La prima ipotesi sul è la più ovvia. **Confcommercio** che rappresenta de facto il terziario italiano, ha un Ccnl applicato da 3 milioni di addetti, ma ne copre almeno 5 milioni a cascata, gestisce un welfare contrattuale alimentato da una massa critica rilevante e quindi si pone come titolato a definire una sorta di salario minimo per l'intero terziario e le regole generali (diritti e doveri) da cui poi ogni comparto che lo richiedesse potrebbe gestire la propria distintività normativa ed economica salariale. Questo attenuerebbe le polemiche politiche sul salario minimo legale, definirebbe il ruolo di ciascuno, le materie oggetto di negoziazione di comparto e d'azienda, il peso e la titolarità dei rappresentanti negli organismi di gestione e la riparti-

zione delle risorse economiche definite dai Ccnl stessi. La scelta di **Confcommercio** di non costituire una sua Federazione della gdo da sempre evitata con convinzione dal presidente **Carlo Sangalli** va nella direzione di lasciare aperta una porta al dialogo e al negoziato con la stessa Federdistribuzione. Ovviamente Federdistribuzione o una parte delle insegne che la compongono potrebbe anche rivolgersi a Confindustria o continuare la navigazione in proprio. In questo modo, però avremmo sempre un altro Ccnl in dumping con gli altri due. Sostanzialmente immodificabile. Aggiungo sommessamente che Confindustria non è **Confcommercio**. Concede volentieri poltrone e riconoscimenti a chi porta associati ma sarebbe molto meno disponibile sui contenuti e sul delicato rapporto che si creerebbe, nel merito, con l'industria alimentare di marca. Nell'ultimo rinnovo del loro Ccnl abbiamo assistito a scontri inevitabili tra esigenze della grande e della piccola impresa e

tra gli stessi diversi settori alimentari. In ogni caso ne uscirebbero tutti più deboli. L'unico passo veramente alternativo ma di difficilissima realizzazione per la consolidata divisione associativa italiana (non c'è riuscito nemmeno il sindacato confederale), sarebbe la costruzione di un soggetto nuovo che rompa lo schema agricoltura-industria-commercio, e si ponga come interlocutore dell'intera filiera agroalimentare da monte a valle. In altre parole dal campo allo scaffale del supermercato. Facile concettualmente a dirsi, praticamente impossibile da realizzare. Ciò non toglie che sia assolutamente necessario lavorare seriamente nella filiera agroalimentare sui prezzi come mi sembra abbia proposto la stessa Centromarca. Il confronto sui rinnovi dei prossimi Ccnl e la volontà o meno di individuare percorsi unitari contribuirà a disegnare il futuro e il peso politico della gdo. Nelle insegne, tra i ceo, registro una forte spinta alla convergenza. Vedremo se si concretizzerà. **M**



## IL DILEMMA CONTRATTUALE

**L'ESISTENZA DI TRE CONTRATTI COLLETTIVI NAZIONALI DI LAVORO (CCNL) CONCORRENTI, INSIEME AL "LAVORO POVERO" E A PROBLEMI ORGANIZZATIVI, COMPLICA IL SETTORE DEL TERZIARIO**

### SCENARI CONSEQUENZE

#### PRIMA IPOTESI RISOLUTIVA (CONFCOMMERCIO):

L'IDEA PRINCIPALE È CHE CONFCOMMERCIO, CHE RAPPRESENTA LA MAGGIORANZA DEI LAVORATORI DEL TERZIARIO, DEFINISCA UN CCNL DI RIFERIMENTO CHE STABILISCA UNA SORTA DI SALARIO MINIMO E LE REGOLE GENERALI PER L'INTERO SETTORE

#### SCENARIO ALTERNATIVO (FEDERDISTRIBUZIONE):

FEDERDISTRIBUZIONE POTREBBE RIVOLGERSI A CONFINDUSTRIA O CONTINUARE AUTONOMAMENTE, MA CIÒ PORTEREBBE A UN ULTERIORE CCNL IN COMPETIZIONE, CHE NON FAREBBE ALTRO CHE INDEBOLIRE TUTTE LE PARTI COINVOLTE

#### ALTERNATIVA ALLE SOLUZIONI ATTUALI:

L'UNICA VERA ALTERNATIVA PER SUPERARE LE DIVISIONI ASSOCIATIVE ESISTENTI È LA CREAZIONE DI UNA NUOVA ENTITÀ CHE RAPPRESENTI L'INTERA FILIERA AGROALIMENTARE, DAL PRODUTTORE AL CONSUMATORE

**Riduzione delle polemiche politiche sul salario minimo legale. Definizione di ruoli e competenze delle varie organizzazioni e dei diversi livelli di negoziazione (comparto e aziendale). Chiarimento sulla ripartizione delle risorse economiche.**

**Un'alleanza di Federdistribuzione con Confindustria presenterebbe delle difficoltà nella definizione dei contenuti dei contratti e i rapporti con l'industria alimentare.**

**Divisioni che rendono molto complesso la realizzazione di un'ipotesi di questo tipo.**

Fonte: elaborazione dell'autore