

Quattro tavoli, zero risultati: il dialogo FIEG-Sindacati segna il passo.



F.A.G. – Federazione Autonoma Giornalai, il Punto del Presidente

Dopo tre anni di silenzio assoluto nelle relazioni sindacali, e a oltre vent'anni dal rinnovo dell'ultimo Accordo Nazionale, il dialogo tra FIEG e organizzazioni di categoria si è finalmente riaperto. Quattro tavoli di lavoro concordati, toni apparentemente costruttivi, qualche autocritica pubblica da parte del Presidente Riffeser. Tutto bene, dunque? Tutt'altro.

I tavoli procedono a rilento. E la lentezza, in questo caso, non è un incidente di percorso: è il risultato prevedibile di una struttura negoziale che rimanda sistematicamente i nodi veri.

Una gerarchia che protegge chi non vuole cambiare

Guardiamo i quattro tavoli uno per uno.

Digitalizzazione della Rete e delle procedure. Il tema più neutro politicamente, e proprio per questo il più comodo da discutere all'infinito. Gruppi di lavoro tecnici, sottogruppi, tavoli e sottotavoli. Nessun impegno economico immediato, nessuna scadenza vincolante. Un cantiere permanente.

Implementazione dei servizi della Rete. Pratiche commerciali, modalità di vendita, fidelizzazione della clientela. Formulazione talmente vaga da poter contenere qualsiasi cosa — e quindi, nella pratica, niente. Il rischio concreto è che si discuta di quali nuovi servizi le edicole dovrebbero offrire, senza che nessuno si ponga il problema di come remunerarle per farlo.

Classificazione e remunerazione dei prodotti editoriali. Eccolo, il tavolo che conta davvero. Quello che tocca i margini degli editori, quello che avanza meno, quello su cui le posizioni restano distanti anni luce. Non a caso è stato collocato al terzo posto, dopo che l'agenda si è già consumata sui temi più innocui.

Strumenti per garantire la capillarità della Rete e l'equità nei rapporti distributivi. Un tavolo che non può avanzare senza toccare gli interessi dei distributori oltre che degli editori. Il fronte contrario è quindi doppiamente compatto, doppiamente motivato a non muoversi.

Il caso abbonamenti: un'occasione mancata (per ora)

Nel frattempo, fuori da questi quattro tavoli, esisteva — ed esiste ancora — un risultato concreto già a portata di mano: il protocollo sulla domiciliazione degli abbonamenti in edicola.

F.A.G. era pronta a sottoscriverlo. Il testo era istruito, negoziato, operativo. Avrebbe portato risorse immediate alla rete, avrebbe riconosciuto alle edicole un ruolo attivo nella gestione degli abbonamenti, avrebbe dato un segnale di riportare lettori in edicola tangibile di discontinuità rispetto al passato.

Non se ne è fatto nulla. Alcune organizzazioni sindacali hanno scelto di spostare l'iter negoziale su altre tematiche, diluendo e rimandando l'unica misura che aveva già una forma definita. Con quale logica? Le interpretazioni possibili sono diverse, nessuna edificante: c'è chi preferisce mantenere aperta la trattativa come strumento di visibilità, chi teme che gli abbonamenti in edicola disturbino equilibri distributivi consolidati, chi sostiene — in modo apparentemente coerente ma di fatto paralizzante — che non si debba firmare nulla di parziale prima di un accordo complessivo.

Il risultato è che un protocollo concreto è stato sacrificato sull'altare di una trattativa generale che non produce risultati.

La domanda che i tavoli evitano

Una Organizzazione Sindacale ha posto agli editori la domanda giusta “Quanto siete disposti a investire per salvare il canale edicole”.

È la sola domanda che conta.

Ed è esattamente quella che i quattro tavoli sembrano strutturati per non affrontare mai direttamente.

La rete di vendita perde punti vendita ogni mese. I quotidiani hanno perso tre quarti delle copie vendute in vent'anni. Le edicole reggono con una resilienza straordinaria, ma la resilienza non è una strategia industriale è l'ultima risorsa di chi non ha alternative.

FAG ha dimostrato, con il protocollo sugli abbonamenti, cosa significa lavorare per un risultato concreto. Quel protocollo resta sul tavolo. La domanda, oggi, è chi ha davvero interesse a firmarlo e chi preferisce che resti lì, a fare bella mostra di un dialogo che non produce nulla.