

LA PRESENTAZIONE DEL PIANO INDUSTRIALE DI FINMECCANICA È SEMPRE PIÙ URGENTE.

Il tempo sta lasciando troppo spazio d'azione a politiche interne ed esterne al gruppo che compromettono il futuro di Finmeccanica e degli insediamenti dell'area romana.

La Fim Cisl di Roma e Lazio, nel ribadire la condivisione degli indirizzi annunciati come riferimenti per lo sviluppo di Finmeccanica e nella consapevolezza sia delle opportunità che delle sfide per gli stabilimenti dell'area romana, vuole richiamare l'attenzione sull'urgenza della presentazione del Piano Industriale del Gruppo e sulle conseguenze che la "variabile" tempo sta avendo nei confronti del clima organizzativo aziendale e della cura delle "risorse umane" (... tutte!).

- ⇒ Entrambi questi fattori sono determinanti per il successo di qualunque strategia che venga assunta da un Piano Industriale di un Gruppo che opera in un mercato di **prodotti complessi** e ad **alta tecnologia**.
- ⇒ Infatti, le eccellenze industriali sono le **competenze** di cui sono detentori i lavoratori e la loro effettiva mobilitazione in un ambito di **clima organizzativo** positivo e collaborativo.
- ⇒ Contrariamente, negli ultimi anni i cambiamenti che si sono succeduti e le **dinamiche politiche** interne al management hanno prodotto una loro lenta e progressiva degradazione. Un risultato, una percezione di **ostilità** verso i lavoratori.

La presentazione del Piano Industriale sarà l'elemento di riferimento per riorientare gli obiettivi e la gestione della ristrutturazione dell'area "Selex ES", molto centrata sulla riduzione dei costi del personale, ... così come le precedenti ristrutturazioni.

Ma, se ancora si pone il problema (?), i risultati di una politica di rilancio aziendale centrata sulla riduzione del costo del lavoro sono di tutta evidenza (!).

- ⇒ **In una realtà industriale come Finmeccanica la Risorsa Umana non è un costo da ridurre ma una competenza da valorizzare al meglio.**

Inoltre, il passare del tempo continua a sommare costi, causati dal disorientamento e dall'attesa delle decisioni, così come **AUMENTANO I MANCATI CONTRATTI**, a volte a causa di una valutazione di redditività del business operata con **UNA CONCEZIONE DI FORMAZIONE DEL PREZZO NON AGGRESSIVA**.

Un prezzo costruito bottom-up, cioè a partire dai preventivi interni ed esterni, è adatto ad "alice nel paese delle meraviglie": nella realtà il prezzo lo fa il cliente e non il peso politico delle aree organizzative aziendali o dei fornitori esterni.

Questa concezione della redditività rischia di non permettere all'assessment in atto di conseguire le giuste valutazioni su linee di prodotto e investimenti.

La Fim Cisl di Roma e Lazio è impegnata a proseguire gli approfondimenti negli stabilimenti romani del Gruppo anche per rendere il Piano Industriale una effettiva opportunità di rilancio di Finmeccanica.

Roma, 10 dicembre 2014

Fim Cisl Roma e Lazio