

Edilizia Puntare con forza sul negoziato

Comunicato

Le trattative avviate a livello nazionale per definire gli aumenti salariali validi del 2010 nell'edilizia si sono purtroppo già arenate. In occasione del secondo incontro tra gli impresari costruttori e i sindacati, i rappresentanti della parte padronale (Società svizzera degli impresari costruttori) hanno interrotto il negoziato asserendo che le manifestazioni indette il giorno stesso da Unia a Zurigo precludevano una discussione corretta. Gli impresari intendono ora subordinare la ripresa delle trattative alla fissazione di regole di comportamento vincolanti alle quali attenersi durante il negoziato.

L'OCST non può sottacere la sua preoccupazione per l'indirizzo che va delineandosi. Uno scontro a questo stadio delle discussioni rischia infatti di deviare prematuramente il confronto sul tema salariale verso la sfera dello scontro e del prestigio. Il padronato potrebbe cioè irrigidirsi ulteriormente e opporsi alle richieste sindacali soprattutto per evitare che eventuali concessioni siano interpretate come il cedimento verso le pressioni esercitate al di fuori del tavolo del negoziato.

Nella strategia dei sindacati nazionali è indispensabile che il fine prevalga nettamente sui mezzi. L'obiettivo prioritario è l'ottenimento di un aumento dei salari in sintonia con la situazione favorevole dell'edilizia e dei bisogni dei lavoratori. Il metodo per puntare alle rivendicazioni deve rimanervi subordinato; i mezzi di pressione vanno infatti messi in atto nella misura (e solo nella misura) in cui concorrano effettivamente al suo raggiungimento.

Va anche evitato il pericolo che l'attenzione si sposti dal tema salariale a quello delle stesse relazioni tra le parti sociali, rendendo preminente il conflitto rispetto al confronto sui salari. Non va infatti messo in secondo piano il sacrosanto obiettivo di un aumento salariale di 120.- Fr, del tutto ragionevole se si considera l'aumento notevole dei premi di cassa malati previsto per il prossimo anno e, come detto, l'andamento positivo del settore dell'edilizia.

L'OCST ritiene che si debba perciò puntare con vigore sulla trattativa e sul raggiungimento in questa sede di un adeguato aumento salariale. Solo in un secondo momento, qualora i risultati non siano soddisfacenti, entrano in considerazione forme di pressione. Ci si rivolge perciò ai sindacati nazionali affinché in questa fase del negoziato investano le energie attorno al tavolo delle trattative.

OCST

per ulteriori informazioni:

Paolo Locatelli, resp. OCST edilizia e rami affini
cell. 079 / 337.37.06 - uff. 091 / 821.41.54

paolo.locatelli@ocst.com