

Rappresentanze. Quando è illegittima l'esclusione dal tavolo della trattativa aziendale

Contrattazione con il «bollino»

Patrizia Maciocchi

È antisindacale il comportamento del datore di lavoro che esclude dal tavolo di contrattazione la rappresentanza locale di un sindacato che ha forza nazionale.

Il 9 gennaio scorso, con la sentenza n. 212, la Corte di cassazio-

CARATTERE NAZIONALE

Più che la diffusione sul territorio delle strutture pesa la capacità di siglare accordi applicabili a livello statale

ne ha confermato la sentenza, emessa dalla Corte d'Appello di Bari, contro le Case di cura riunite Srl per aver escluso dall'accordo sul trasferimento d'azienda la Fials (Federazione italiana lavoratori della Sanità, segreteria provinciale aderente alla Confasal). Due i principali motivi del-

la mancata convocazione alla discussione: l'assenza del requisito della nazionalità e l'impossibilità di considerare i contratti gestionali - stipulati in passato dalla Fials - tali da far conquistare all'organizzazione sindacale quella rappresentatività che - secondo la ricorrente - si acquisisce solo dopo aver siglato contratti collettivi applicabili all'unità produttiva.

Un'interpretazione che incassa una doppia bocciatura da parte del Supremo collegio.

I giudici di via Cavour hanno affermato - per quanto riguarda il primo punto del ricorso - che per stabilire il carattere nazionale delle associazioni - richiesto per legittimarle all'azione di repressione della condotta antisindacale - conta, più che la diffusione sul territorio delle strutture, la capacità di queste di contrarre con la parte datoriale accordi o contratti collettivi che trovano applicazione nell'intero Stato.

Circostanza che non può essere interpretata che come espressione di una forza e capacità negoziale che testimoniano un generale e diffuso collegamento del sindacato con il contesto socio-economico dell'intero Paese.

La presenza delle strutture sul territorio deve quindi essere intesa solo come elemento di riscontro del carattere nazionale del sindacato e non può essere considerata una condizione per valutare la sussistenza del requisito della nazionalità.

Stesso discorso per quanto riguarda la natura dei contratti gestionali.

La Corte specifica, infatti, che la capacità di un sindacato di contribuire, con la propria condotta negoziale, all'applicazione su tutto il territorio delle regole previste dal contratto gestionale, è indicativa della specifica forza negoziale del sindacato. La Cassazione afferma quindi l'importanza dei contratti ge-

Lo stralcio

■ Cassazione, sentenza 9 gennaio 2008 n. 212

La rappresentanza della Fials - per avere stipulato unitamente ad altre organizzazioni l'accordo di natura gestionale del 24 febbraio 1999 (secondo cui si estendevano alle organizzazioni sindacali firmatarie tutti i diritti e le prerogative sindacali previste dalla contrattazione nazionale e dalle leggi vigenti...) e, come è dato evincere dall'espletata istruttoria, anche altri accordi - rivestiva i requisiti richiesti dall'articolo 19 stat. lav., e non poteva, quindi, essere esclusa dal tavolo dell'esame congiunto con la parte datoriale sul trasferimento del personale della Ccrad altro soggetto.

stionali che delimitano l'ambito di potere del datore di lavoro e costituiscono spesso uno strumento di controllo delle crisi aziendali, come avviene ad esempio nel caso in cui si renda necessario ricorrere alle procedure di mobilità, di cassa integrazione guadagni o ai contratti di solidarietà.

La Corte ricorda quindi che la rappresentatività utile per l'acquisto dei diritti sindacali nell'azienda è condizionata unicamente dal dato empirico di effettività dell'azione che si concretizza nella stipula di qualsiasi contratto collettivo o accordo (nazionale, provinciale o aziendale) applicato nell'unità produttiva.

L'esclusione della Fials dal tavolo della trattativa, a cui hanno partecipato altre associazioni sindacali, si è tradotta - conclude la Corte - in una discriminazione in grado di incidere negativamente sulla stessa libertà del sindacato e sulla sua capacità di negoziazione minandone credibilità e immagine anche sul versante della sua forza aggregativa e quindi sulla sua capacità di acquisire nuovi consensi.