

I FAMOSI “SUPER TECNICI” DELLE TRATTATIVE...



Quanto sta accadendo con l'applicazione dell'accordo per il lavoro da casa è il chiaro esempio di come vengono condotte, concluse e firmate le “fumose trattative”.

Una “rivoluzione” del modo e dei luoghi di lavoro che poteva avere sviluppi innovativi per i lavoratori ed anche prospettive per l'azienda...

Grazie alla fumosità dell'accordo si sta rivelando l'ennesima telenovela infarcita di dubbi, preoccupazioni e risparmi quasi solo a senso unico...ovvero per l'azienda!

Qualche esempio:

- 1) NON** si è chiarito che l'erogazione materiale dei buoni pasto sarebbe partita materialmente da novembre...(quasi 10 mesi di risparmio per l'azienda)!!!
- 2) Molti dubbi** sulle sedi che rimarranno aperte...con grosse problematiche per gli spostamenti dei lavoratori...
- 3) NON** si è voluto riconoscere una tantum ai lavoratori (tutti) per i mesi di marzo-aprile-maggio-giugno-luglio-agosto-settembre...(riconoscimento avvenuto peraltro in centinaia di altre aziende grandi e piccole);

ALLORA NOI CI DOMANDIAMO: “Perché sottoscrivere un accordo alle 2.20 nella notte tra il 4 e il 5 agosto...senza valutarlo meglio e **SOPRATTUTTO DISCUTENDONE PRIMA DELLA FIRMA CON I LAVORATORI???**”

CHE FRETTA C'ERA? QUALCUNO DOVEVA RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI?

ORA È CHIARO A TUTTI PERCHÈ SNATER NON CE LA FA A FIRMARE QUESTO TIPO DI ACCORDI???