

# ?? Negociación ???

Ya está finiquitada la que consideran la negociación del nuevo convenio de empresas vinculadas (CEV), y nosotros queremos dar nuestra opinión de cómo ha transcurrido ésta, más allá de los matices numéricos y algunas minucias.

Recordemos que empieza con la novedad de ser una negociación de empresas vinculadas y el nuevo formato de convenio, algo que propone la Empresa por motivos de ahorro de costes y que aplaude la representación sindical de CCOO y UGT, dejando fuera al resto de representación sindical, cerca del 30% de la plantilla de las tres empresas. Así eliminan de un plumazo la presencia de cualquier otro sindicato de las reuniones.

Empresas vinculas, pero vinculadas en qué, ¿en lo laboral?, ¿quiere esto decir que los trabajadores de las 3 empresas podremos hacer nuestro trabajo en cualquiera de ellas y que nos unificarán las condiciones laborales igualándolas a las que estén mejor? Pues no, en esto último no hay unificación. Solo basta mirar las disposiciones transitorias del CEV sobre las diferencias entre los trabajadores y trabajadoras de las 3 empresas en cuestiones tan variadas como complementos salariales, jornadas, etc, para darse cuenta.

Al inicio del proceso negociador, la parte social presenta su plataforma. Bueno la plataforma de CCOO y UGT, bueno no, la de UGT, que es la que al final parece que ganó, y lo decimos por detalles como que la petición de que : “ANTE UN DESPIDO IMPROCEDENTE QUE DECIDA EL TRABAJADOR Y NO LA EMPRESA”, tema fundamental hoy en día y que sería una garantía de empleo real, no aparece en la plataforma final y nunca apareció en sus plataformas, tan sólo CCOO lo indicó en una reunión y nunca se supo más, UGT ni tan siquiera se ha pronunciado.

Al final piden y exigen sus ya conocidas líneas rojas, esos puntos que parece ser que convenio tras convenio tenemos que volver a pedir, mientras la Empresa ya mantiene por defecto todo lo que ha conseguido en otros convenios.

La Empresa por su parte inicia las negociaciones con sus ya típicas amenazas: que si te quito los complementos, que si te quito el premio

**democràcia = referèndum**

de los 25 años, que si te quito... Y al final no te lo quito, y eso es visto y vendido como la gran mejora en la negociación, psicológicamente entendible pero sindicalmente pobre.

Realmente poco más se puede conseguir y ¿sabéis por qué?, ¿sabéis por qué no nos darán una subida salarial acorde a los beneficios de la empresa?, ¿sabéis por qué no nos devolverán el dinero del plan de pensiones?, ¿por qué no podrán despedir por estar enfermos? o ¿por qué no nos readmitirán en el trabajo si un juez dice que se nos despide injustamente? Pues porque ni siquiera lo PIDEN, así de simple.

Esto lleva a pensar que igual nuestros representantes no quieren pedir a la empresa cosas que la empresa no quiere dar; no quieren confrontación. Y claro, si la negociación de algo tan importante como un convenio de estas características nace sin posibilidad de confrontación, el resultado no puede ser otro que el actual: la Empresa gana.

Y también hace pensar que son demasiados los intereses que hay por medio de esta negociación, y que es demasiado caro el precio que pagamos por "la paz social". ¿A quién le interesa la no confrontación?

Siempre hemos solicitado un referéndum antes de cualquier firma, pero esta vez es más necesario que nunca, ya que nos encontramos ante una nueva clase de negociación y de convenio. Si la negociación de este Convenio de Empresas Vinculadas es pionera, que también lo sea la firma y que se consulte antes a las plantillas afectadas.

## Un Referéndum antes de cualquier firma

