

# CARTA ABIERTA DE UN NEGOCIADOR

Compañero/a,

Te escribo esta carta después de una semana llena de oportunidades perdidas.

Primera oportunidad, el acto de conciliación que abrimos **CCOO** y **USO** y que terminó **sin acuerdo**. La empresa tan siquiera dio oportunidad de alcanzar algún acuerdo que restableciera los incumplimientos y cambiara la dinámica de la negociación. Esquivó con meros formalismos la conciliación, como el que disimuladamente y con mirada perdida cambia de acera para esquivar a un medio conocido.

Segunda oportunidad, la 17ª reunión de convenio, 24 horas después del acto de conciliación. Acercamiento inicial. De medio conocidos a conocidos, y tenue sensación de cambio de dinámica. Espejismo. Finalmente, la empresa intentó intercambiar los fondos de ayuda a estudios y familiares dependientes por poder irse de vacaciones en agosto. ¿Te acuerdas cuando en diciembre intentaron comerciar con la garantía de ocupación a cambio de un prorroga sin más? Pues eso. Acta pendiente de firma y próxima reunión el 3 de agosto.

Pero no te escribo para informarte de la última semana de negociación ni de lo que ha hecho la empresa. **NO. Todo esto ya no es lo más importante. Lo importante ahora es lo que estés dispuesto a hacer tú.**

**El abismo entre las expectativas que tienes como trabajador, y las que tiene pensadas la empresa para ti**, hacen que solo con el esfuerzo, trabajo e ingenio que como representantes podamos poner en la mesa de negociación, sean insuficientes para culminar nuestros objetivos que son los tuyos.

Porque si por edad, por años de dedicación a la empresa, o por que finaliza la actividad tienes expectativas de poder acogerte a una salida que te de una cobertura digna fuera de abertis, sepas que la empresa está pensando en darte 20 días por año trabajado, hasta un máximo de 12 mensualidades.

Porque si tienes expectativas de mejorar tu conciliación de la vida personal, sepas que **la empresa quiere aplicarte aún más flexibilidad.**

Porque si tienes expectativas de recuperar poder adquisitivo, sepas que **la empresa piensa que ya ganas mucho.**

Porque si tienes expectativas de mejorar las condiciones laborales, sepas que **la empresa piensa que ya estas demasiado bien, y que fuera hay cola para ocupar tu lugar.**

Porque si tu expectativa laboral es la tranquilidad y estabilidad, sepas que **la empresa no te garantiza el empleo ni hasta la firma de un nuevo convenio.**

**Nuestros objetivos y los de la empresa son como dos líneas infinitamente paralelas que sin cambios de dirección será imposible que se encuentren.** Desde el inicio de la negociación no hemos dejado de hacer propuestas con este objetivo, y la empresa no ha movido ni un ápice su posición inicial. **O nos alineamos a sus objetivos, o forzamos a que los muevan. CCOO lo tiene claro, hay que moverlos, pero solos desde una mesa se ha demostrado imposible hasta el momento. Necesitamos más.**

Por ello, des de **CCOO** estamos realizando un plan de acciones, paralelas a la negociación y fuera de la empresa, que se llevaran a cabo de forma periódica, sostenida e indefinida hasta que la negociación alcance horizontes de acuerdo.

Se necesitan movimientos, y la empresa no tiene intención alguna de moverse. Ninguna.

Pues movámosla.