

DISTINTAS FORMAS, MISMO LUGAR

La empresa abandona la estrategia de dilatar la negociación y manifiesta voluntad de negociar. Organización primera materia a abordar. Todo por hacer.

Primera reunión del año, primera reunión con la nueva directora de personas de la Unidad de Negocio abertis Autopistas España.

Por primera vez en 16 meses, **la empresa ha abandonado la estrategia de dilatar y perder el tiempo**. Ha empezado a manifestar voluntades de mejora, a responder con claridad a las preguntas de la parte social y a tomar decisiones que ayuden a avanzar en la negociación.

La primera muestra es el acuerdo de iniciar a negociar con profundidad, y a propuesta de **CCOO** y **USO** uno de los aspectos troncales del convenio: **Organización y conciliación**.

En este sentido, hemos entregado un esquema de la propuesta de **CCOO** y **USO**, con la voluntad de agilizar la negociación y poder entrar a negociar el fondo de las problemáticas organizativas que actualmente afectan a la conciliación del conjunto de trabajadores/as.

Las próximas reuniones determinarán si el cambio de rumbo es una realidad, o una nueva estrategia dilatoria 2.0. En cualquier caso, debe afrontarse como **una oportunidad**.

Para ello, **CCOO no caerá en las prisas**. No plantaremos ninguna propuesta de cierre en este tramo de la negociación, porque las mismas son valga la redundancia, para cerrar. Y nada puede cerrarse cuando todo está por hacer. **Es por tanto momento de una vez por todas, de negociar y dar respuestas en forma de acuerdos a cuestiones que planteamos desde hace 16 meses:**

¿Puede negociarse una revisión salarial sin dar cumplimiento a lo actualmente acordado?

¿Puede abertis plantear incrementos inferiores a los que proponen las organizaciones empresariales de las que forman parte?

¿Puede posicionarse abertis públicamente como un solvente gestor de infraestructuras publicas sin garantizar el empleo de sus actuales trabajadores?

¿Puede firmarse un convenio sin trasladar la salida de la crisis a las condiciones de trabajo y revertir los esfuerzos?

¿Puede firmarse un convenio sin resolver las discrepancias del actual?

A todas ellas NO. El mejor acuerdo no será el que se firme antes, sino el que mejore la conciliación personal y familiar, el que contemple una recuperación salarial acorde al crecimiento de la empresa, el que recoja mejoras de las condiciones laborales, el que revierta los problemas de interpretación y el que nos garantice un futuro laboral.

La próxima reunión será el 1 de febrero para negociar sobre **organización y conciliación**.

Adjuntas las actas firmadas de las tres últimas reuniones.

Os recordamos que podéis acceder a toda la documentación (actas, propuestas, comunicados...) de la negociación de II Convenio Colectivo accediendo al enlace:

abertis.ccoo.cat/negociacionconvenio