



# ***NEGOCIANDO***

*Hermandad Independiente de Empleados Telefónicos*

vol. IV 30 de septiembre de 2014

## **PRT/CLARO MIENTE LA HIETEL NUNCA HA DETENIDO LA NEGOCIACION**

Compañeros, las acciones de la PRT/CLARO son turbias cuando faltan a la verdad, tratando de empañar nuestra imagen con tergiversaciones. La postura de la HIETEL siempre ha sido negociar de buena fe ante todos sus patronos, a través de sus cuatro negociaciones previas y en esta ocasión no será distinto. Nuestro norte es uno: Tú, Afiliado, y Tú Familia. Negamos de plano cualquier acusación de negociar de “mala fe”. Avanzar en la negociación no es atropellar el proceso de la misma como propone PRT/CLARO, sino establecer las reglas y cumplirlas para avanzar en la negociación colectiva. Como le hemos informado, las reglas de negociación no son opcionales sino mandatorias y necesarias en cualquier proceso de negociación colectiva. Fomentan orden, formalidad y compromiso para que el resultado de la negociación sea el reflejo de todos tus intereses y no solo los que interesa PRT/CLARO. Nada de lo que planteamos en las reglas es nuevo para este patrono. No obstante, su estilo es tratar te de confundir con nubes de humo y malas intenciones.

VEAMOS.

Para la negociación de las reglas del 2003, en un periodo de 5 días, las partes acordamos la siguiente regla en discrepancia en estos momentos:

“Las Propuestas de Convenio Colectivo sometidas por la HIETEL y la Compañía serán utilizadas como base de la negociación colectiva siguiendo el orden de los Convenios Colectivos vigentes. Esto no limita la facultad de la PRT ni de la HIETEL de someter artículos o incisos adicionales a los contenidos en las propuestas. En primer lugar, se acuerda que aquellos artículos en los que ni la Compañía ni la Unión proponen cambios, serán incorporados tal y como están en los Convenios vigentes. Estos artículos serán firmados en original e iniciados por los portavoces y/o representantes autorizados. En segundo lugar, se discutirán y se negociarán las cláusulas no económicas; y en tercer lugar las económicas, según el orden correlativo del convenio vigente. Si surge un tranque en la discusión de alguna de las cláusulas, se pasará a la siguiente”.

En el proceso de la negociación de las reglas del 2008, en un periodo de 1 mes, las partes acordaron:

“Las Propuestas de Convenio Colectivo que hayan sido o sean sometidas por la HIETEL y la Compañía serán utilizadas como base de la negociación colectiva siguiendo el orden de los Convenios Colectivos vigentes. Esto no limita la facultad de la PRT ni de la HIETEL de someter artículos o incisos adicionales a los contenidos en las propuestas. En primer lugar, se acuerda que aquellos artículos en los que ni la Compañía ni la Unión proponen cambios, serán incorporados tal y como están en los Convenios vigentes. Estos artículos serán firmados en original e iniciados por los portavoces y/o representantes autorizados. En segundo lugar, se discutirán y se negociarán las cláusulas no económicas; y en tercer lugar las económicas, según el orden correlativo del convenio vigente. Si surge un tranque en la discusión de alguna de las cláusulas, se pasará a la siguiente”.

**En la presente negociación (2014)**, la HIETEL está solicitando e insistiendo que se acuerde la siguiente regla:

“Las propuestas de Convenio Colectivo que hayan sido o sean sometidas por la HIETEL y la Compañía serán utilizadas como base de la negociación colectiva siguiendo el orden del Convenio Colectivo vigente. Esto no limita la facultad de la PRT/CLARO ni de la HIETEL de someter artículos o incisos adicionales a los contenidos en las propuestas. En primer lugar se acuerda que aquellos artículos en los que ni la Compañía ni la Hermandad proponen cambios, serán incorporados tal y como están en el Convenio vigente. Estos artículos serán firmados en original e iniciados por los portavoces y/o representantes autorizados. En segundo lugar, se discutirán y negociarán las cláusulas no económicas y en tercer lugar las económicas según el orden correlativo del Convenio vigente. Si no hay progreso en la discusión de alguna de las cláusulas, se pasará a la siguiente”.

Esta regla es similar por no decir idéntica a las anteriores de los convenios de 2003 y 2008. No obstante, PRT/CLARO se niega a aceptar la misma, en cuanto a las dos últimas oraciones (aquí subrayadas).

En las pasadas dos negociaciones colectivas, el asesor legal y portavoz de PRT/CLARO fue Juan Carlos Pérez Otero, al igual que en esta ocasión.

JUZGUE usted.

¿Qué persigue la PRT/CLARO?

¿Cuál es la diferencia de esta negociación y en los pasados 11 años?

El que PRT/CLARO haya entregado su propuesta de Convenio Colectivo desde el día uno no demuestra buenas intenciones, ni buena fe, eso se demuestra con hechos. Las acciones de PRT/CLARO son inconsistentes y es más allá que evidente la manipulación para esquivar su responsabilidad de concluir con esta primera etapa de la negociación: establecer las reglas de negociación. Esto no es un capricho de la Hermandad.

Compañeros, no den paso al maltrato y violencia psicológica con el que todos los días te azotan en el trabajo. Tienes la capacidad e inteligencia para detener la violencia psicológica institucional de este patrono que solamente busca contaminar tu mente con mentiras para reducirte beneficios. Llevamos tres reuniones para acordar las reglas de negociación y claramente se ve las malas intenciones de PRT/CLARO para negociar. PRT/CLARO no tiene intenciones de ofrecer un contrato de trabajo DIGNO para ti y tu familia. Tu HIETEL lucha con la finalidad de conservar nuestras conquistas y seguimos en PIE DE LUCHA.

No prestes atención a otros mensajes que solo intentan distraer tu atención de la esencia de la verdadera negociación colectiva. Te invitamos a mantenerte informado sobre la progresión de nuestra negociación a través del encasillado “Boletines Negociando”, en nuestra página [www.hietel.org](http://www.hietel.org).

**¡ UNIDOS DESDE EL PRINCIPIO, VENCEREMOS EN EL FINAL !**

