

Madrid, 1 de abril de 2003

## NEGOCIACIÓN DEL CONVENIO

Cuando, después de 18 meses de negociación, la Empresa propuso un calendario intensivo a lo largo de la semana pasada, parecía que dicha negociación estaba tocando a su fin. Podía culminar de forma mejor o peor, pero parecía que *estaba todo el pescado vendido*.

Pero nada más lejos de la realidad. Las negociaciones relativas a los Colectivos de Infraestructura, Circulación, Mandos Intermedios e Intervención de Regionales, que tanto la Dirección de las U.N.'s como CC.OO. y U.G.T. daban por prácticamente concluidas, han quedado situadas como al inicio del proceso: es decir, a años luz entre lo reivindicado por unos y lo ofrecido por otros.

En la negociación relativa al Colectivo de Conducción, la posición de la Dirección de la Empresa no es ni buena ni mala, ni mejor ni peor. Simplemente, no existe. En la reunión celebrada al respecto el pasado viernes, la Dirección Corporativa de la Empresa señaló que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con lo reivindicado por S.E.M.A.F. para el Colectivo de Conducción, pero que ese no es el foro para llevar a cabo la negociación, proponiendo que la misma se aborde directamente con las Unidades de Negocio operadoras y, especialmente, con las de Mercancías, por ser las más afectadas por un posible acuerdo. Una vez alcanzado ese acuerdo con las U.N.'s, la Dirección Corporativa, si considera el mismo equilibrado, lo incluiría en el Convenio Colectivo.

S.E.M.A.F. señaló que, salvo que exista algún cambio no comunicado por la Empresa, el foro adecuado para negociar el Convenio es precisamente la Comisión Negociadora y que en la misma es donde nuestro Sindicato ha planteado sus reivindicaciones en distintas ocasiones.

Asimismo, se hizo constar que, en ningún caso, S.E.M.A.F. aceptará un Convenio en el que no se satisfagan las reivindicaciones relativas a nuestro Colectivo y que nuestra Organización no permanecerá impasible ante cualquier movimiento tendente a marginar las mismas.

Como señalamos en nuestro Comunicado 07/03, S.E.M.A.F. se ha dado un plazo máximo que expira a final del mes de abril para cerrar este Convenio. Nos es indiferente en qué orden quiera negociar la Empresa con nosotros y qué interlocutores sitúe en la mesa, siempre y cuando tengan capacidad para negociar las materias a tratar, existan garantías de que dicha negociación se inscribe en el Convenio y se haga en un plazo razonable que, como ya se ha señalado, no debe ir más allá del presente mes.

## ESTAMOS MÁS CERCA DEL CONVENIO... O DE LA MOVILIZACIÓN

LA COMISIÓN EJECUTIVA