

---

## Convenio 4ª Reunión: PÉSIMA TÁCTICA NEGOCIADORA

Dentro dun proceso negociador é fundamental levar a negociación ao noso terreo, algo tan simple e básico semella que non debe ser coñecido polos sindicatos presentes na mesa de negociación do Convenio Colectivo.

Despois de tomar a iniciativa a Representación dos Traballadores denunciando o anterior convenio, de redactar cada forza sindical a súa Plataforma de Convenio e de consensuar un texto conxunto, chega a empresa e decide de que se vai a falar. Este erro de libro en calquera proceso negociador pode traer consecuencias fatais para o cadro de persoal por eso compre que os traballadores tomemos a palabra.

Non podiamos esperar presións esaxeradas por parte da maioría dos sindicatos presentes na mesa de negociación pois o acaecido nos últimos anos con perdas nas nosas condicións laborais, destrución de emprego e o constante desregulamento nas funcións da maioría das categorías; semellaba indicar que partíamos dunha posición moi feble. Con todo que chegados a este punto da negociación a empresa xa estea marcando o guión é moi preocupante e non fai aventurar un bo acordo.

Debemos ser os traballadores quen fagamos presións sobre os sindicatos que nos representan e as Asembleas de Comité son unha boa oportunidade para elo, fagamos que se escoite a nosa voz, non sexamos convidados de pedra nesas Asembleas e fagámoslle ver a quen nos representa que non se poden esquecer as nosas demandas, sexamos quen de cambiar o guión desta negociación.

Dende a CIG asumimos o compromiso de loitar por ese cambio, de apoiar calquera crítica constructiva, veña de quen veña, para tratar de igualar a nosa posición na negociación. Somos conscientes de que será o único xeito de que paremos o proceso no que nos encontramos inmersos e lle fagamos ver á empresa que seguimos tendo forza para parar as súas embestidas.

**Loita coa CIG pola defensa dos teus dereitos.**

**Non te limites a escoitar, faite oír.**