



# UIET

## Negociando y Honrando

25 de marzo de 2011

Boletín  
# 6

# ¡La Verdad...!

“ y conoceréis la verdad, y la verdad os hará libres” Juan 8:32

“En nuestro boletín anterior denunciarnos la lentitud en las negociaciones. Esta situación comenzó con la propuesta original de la PRT. La cantidad de cambios al Convenio por la PRT es sin precedente. Luego el atraso continuó durante la negociación de las normas que regirían el proceso. ¿Recuerdan? Ahora la PRT pretende negociar al margen de las normas de negociación que acordó. La UIET exige que la PRT negocie de buena fe. Siempre, con **La Verdad.**” Edward Sánchez Gautier

### “ASPIRINA” PARA LA NEGOCIACIÓN

¿Qué pensarías si un médico te receta una “aspirina” como solución a una enfermedad delicada como el cáncer?

En nuestro Boletín #5, dimos un alerta sobre la lentitud en las negociaciones. Señalamos algunos factores que han contribuido. En lugar de discutir y buscar solución a la causa de la lentitud en las negociaciones, PRT recurrió a una “aspirina” laboral para dar la impresión de avance.



El pasado jueves, 24 de marzo de 2011, PRT le entregó al Comité UIET su segunda propuesta en 14 artículos económicos. De esos 14 artículos, en 11 de ellos no se ha podido discutir la propuesta original de las partes por las razones discutidas en nuestro boletín anterior. Además, esa acción patronal es contraria a las normas de negociación acordadas por ambas partes. Estas requieren la discusión de todos los artículos y en el orden del Convenio. Luego de la discusión de los artículos, es que procede que las partes revisen su propuesta anterior con el propósito de hacer movimientos que les acerquen a un acuerdo.

La movida patronal de hacer propuestas en artículos que no han sido discutidos, y alterando el orden acordado, tiene el único propósito de crear la “apariciencia” de celeridad en el proceso de negociación. De la misma manera que el paciente de cáncer no resuelve su problema con una “aspirina”, no se resuelve la lentitud en las negociaciones con acciones de estricta apariciencia. La fiebre no está en la sábana. Si de la misma manera en que la PRT maneja la solución al problema de la negociación es como enfrenta el problema de la competencia, entonces podemos entender que “nuestra

telefónica” haya perdido terreno en el favor del pueblo.

La propuesta original de la PRT contiene enmiendas en el 73.5% de los artículos del Convenio Colectivo (50 de 68) y en casi el 50% de las secciones de éstos (142 de 287). Eso es completamente anormal en un proceso de negociación de este tipo. Eso de por sí contribuye a que el proceso de negociación sea lento. Cuando se añade que las partes disponen de poco tiempo para la discusión de sus propuestas en la mesa de negociación, la solución no puede ser el intercambio de propuestas sin discusión ni análisis. Más aún, cuando muchas de las enmiendas que propone PRT son delicadas y complejas que exigen amplia y profunda discusión y análisis, principalmente de parte de la Unión.

¿Cuál es la solución a la situación actual en las negociaciones que no sean alternativas cosméticas?

1. Que la PRT acepte la propuesta de la UIET para dejar los 21 artículos, adicionales a los 16 ya firmados, igual al Convenio Colectivo vigente.
2. Que la negociación se cambie a un local donde no haya impedimento de tiempo para negociar o que PRT acceda a pagar todo o una cantidad razonable del Comité Negociador para que las negociaciones puedan convocarse a la 1:30 PM.
3. Que PRT desista de una gran cantidad de enmiendas innecesarias que solo atrasan el proceso.

La “aspirina” tiene sus bondades, pero no es la solución a condiciones delicadas de salud. La negociación requiere buena fe.

Para ver este boletín y otra información de interés, entra a nuestra página de internet:

**uietpr.com**

“Unidos y Alertas  
en Defensa de  
Nuestros Derechos”