

editoriala

GARAI OPAROA, BORROKA GARAIA

Negoiazioari ekitera goaz, eta enpresariak betikoari eusten diote. Beraz, soldaten eros-ahalmena ez galtzeko borrokara behartuko gaituzte berriro.

Krisi garaietan krisia dagoelako, eta oparotasun garaietan, oparotasuna bera arriskutan ez jartzeko, ugazaben jarrera beti bera da: badirudi ohiturazko bihurtu duten negoziazio kolektiboari neurria hartu diotela. Langileok badakigu, ordea, ohikerian eroriz gero krisietan galdu, eta ugaritasun garaitan ez dugula irabaziko.

Garai oparoa baliatu behar dugu langileok ohikeriak utzi eta irabaztera eramango gaituen negoziazioa egiteko; horretarako, gure eskabideek ere unearen araberakoak izan behar dute.

Patronala gogor dago soldata, lanaldia eta enplegua bartzten dituen edozein eskariren aurka, eta garbi adierazi du arma guztiekin defendituko duela mozkinak metatzeko aukera. Ez digute oparirik emango; ohikeriak utzi eta gogor ekin beharko diogu borrokari.

35
ORDU
ES NECESARIO. ES POSIBLE

2001. Negoiazio kolektiboa

LOS CONVENIOS SE CONQUISTAN

Hemen
ez dago
oparirik

SEBAS ANDREU, responsable de negociación colectiva

"SI NO NOS MOVEMOS, NO TENEMOS NADA QUE HACER"

La negociación colectiva 2001 entra en su fase decisiva. La falta de avances en las diferentes mesas de negociación indica que ha llegado el momento de pasar a la acción. Hablamos de ello con Sebas Andreu, responsable de negociación colectiva de ELA.

-¿En qué momento se encuentra la negociación de los convenios del 2001?

-Estamos entrando en la hora de la verdad. La patronal está manteniendo en las mesas de negociación posiciones muy cerradas, de verdadera provocación, y tenemos que responder con todas nuestras fuerzas.

-Examinando los objetivos reivindicativos se ve que planteamos una negociación colectiva ambiciosa.

-Es nuestra obligación; las empresas llevan años de beneficios mientras las condiciones del personal se han estancado, cuando no deteriorado. Durante años hemos estado demasiado a la defensiva, condicionados por

la resaca de la crisis y por el paro; pero poco a poco le hemos dado la vuelta, y eso se va a ver en el 2001.

Patronal provocadora

-La patronal no está por la labor...

-Se han acostumbrado las vacas gordas, con grandes aumentos de productividad que han ido casi enteros a los beneficios. Y quieren seguir igual.

-Hablabas de actitud provocadora.

-Están en plan bravucón, aunque pienso que las posiciones de salarios por debajo del IPC y cero en materias como reducción de jornada o empleo son tácticas para marcar el terreno de negociación y cerrar luego los convenios con algún pequeño movimiento.

-En cualquier caso, la distancia con lo que se pide es abismal.

-En efecto, porque creemos que ha llegado el momento de dar un salto cualitativo y recuperar el terreno que hemos perdido en términos de salario, jornada y más y mejor empleo. Ahora bien, hay una cosa clara: la patronal



Sebas Andreu.

no está dispuesta a asumir esto bajo ningún concepto, y sólo lo vamos a conseguir si presentamos batalla.

Nadie nos va a regalar nada

-¿El conflicto es necesario?

-Mientras los patronos no constaten que su cerrazón lleva aparejado el conflicto, no hay nada que hacer. Tenemos que poner en juego nuestra

**Enpresek urteotan
mozkinak hobetu
besterik ez dute egin,
eta langileen
baldintzak txartu**

MUCHOS CONVENIOS EN EL 2001

En la negociación del 2001 coinciden convenios importantes. Se está llevando un trabajo coordinado, conformando un bloque importante que debe servir para presionar con más fuerza.

Se están negociando los convenios del Metal de Araba, Gipuzkoa y Bizkaia; los convenios del Papel y Artes Gráficas, de Gipuzkoa y Bizkaia; Madera, de Gipuzkoa, Araba y Nafarroa; Limpiezas de edificios y locales, de Gipuzkoa; Administraciones Públicas, de Nafarroa y la CAPV. Así, hasta 60 convenios sectoriales y 300 convenios y pactos de empresa.



Las reivindicaciones del 21-M siguen vigentes. En la foto, manifestación de Bilbao.

capacidad de presión que va a depender de dos factores: vinculación de la gente con las reivindicaciones y capacidad de plantear conflicto.

-¿Cómo se consigue esa vinculación?

-Con mucha participación, información y debate. Los objetivos de jornada, salarios, mejora de la cantidad y calidad del empleo... los tenemos que sentir como algo muy nuestro.

Si la negociación colectiva es un asunto de burocracias, no hay nada que hacer, porque reivindicaciones que supongan ganar terreno, no se van a conseguir sin conflicto. Y no es posible el conflicto sin vinculación de la gente directamente afectada.

-Por último ¿qué grado de unidad sindical se plantea ante la negociación 2001?

-Los convenios son un campo prioritario de la colaboración con LAB y el resto de la mayoría sindical y en ello estamos trabajando. Pero esto no excluye otras colaboraciones; al contrario, sumar es más necesario que nunca y, en este sentido, el que la mayoría de las plataformas se haya presentado conjuntamente por todos los sindicatos es un dato positivo.

Enpresariak amore eman dezaten presioa egin behar da, eta horretarako langileek helburuen berri izan behar dute

■ HAY MARGEN ECONÓMICO PARA REDUCIR JORNADA, CREAR EMPLEO Y MEJORAR SALARIOS

A lo largo del año patronales y empresas alardean de lo bien que les van los negocios. Sin embargo, cuando se acerca el momento de negociar el convenio todo es queja y lamento. Por eso, no está de más recordar algunos datos:

- ✓ En los últimos seis años la parte de renta que va a los salarios ha bajado en más de cinco puntos.
- ✓ Los beneficios de las empresas industriales y de la construcción crecieron entre 1995 y 1998 más de tres veces por encima de los gastos de personal.
- ✓ En el año 2000 la pérdida de los salarios con relación a la productividad ha sido de 1,3 puntos.

Está claro que los patronos llevan años aumentando su parte en la riqueza mientras disminuye la de trabajadoras y trabajadores. Y por mucho que digan lo contrario, los datos dicen que hay margen económico para reducir jornada, crear empleo y mejorar salarios.



Los máximos responsables de Confebask brindan por los resultados del 2000.

■ GEHIENGOA, 35 ORDUEN ALDE

EAEko lau herritarretik hiru enpresa eta lantokietan 35 orduko lanaldia ezartzearen alde dago, eta %75ak uste du ordu gutxitze hori lanpostu berriak sortzeko modua izango litzatekeela, duela gutxi egin den inkesta baten datuek diotenez.

Gainera, lanaldia murriztearen aldekoek ez dute soldata jaisterik onartzen; honetan ere %75a ados dago. Kontua ez baita pobrezia hedatzea, aberastasunaren banaketa zuzenagora iristea baizik.



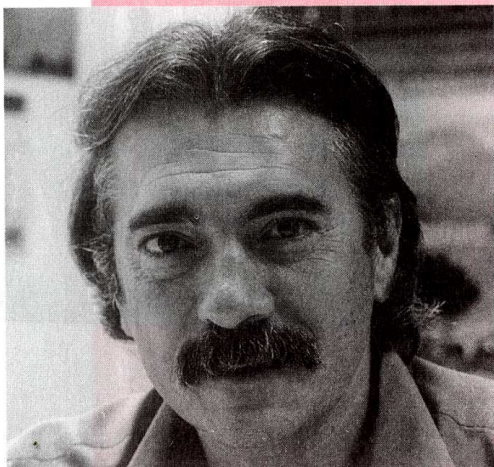
■ ELA SIGUE MEJORANDO SU CAJA DE RESISTENCIA

Siguiendo con la tónica de actualización anual de la Caja de Resistencia, ELA ha fijado para el año 2001 los siguientes importes:

- 20.580 pesetas a la semana.
- 89.000 pesetas, aprox., al mes.

Las cantidades se perciben por los afiliados/as con la antigüedad requerida cuando la huelga alcanza los tres días de trabajo.

En determinadas huelgas, la caja de resistencia puede llegar a las 175.350 pesetas al mes.

JOSEMARI LARRAÑAGA, ELA-Metal**"NO HABRÁ ACUERDO SIN JORNADA Y EMPLEO"**

Jose Mari Larrañaga, secretario de ELA-Metal destaca los convenios provinciales en negociación (Bizkaia y Gipuzkoa, más el de Araba, que arrastra la negociación del 2000) y se muestra seguro de que el conflicto es inevitable.

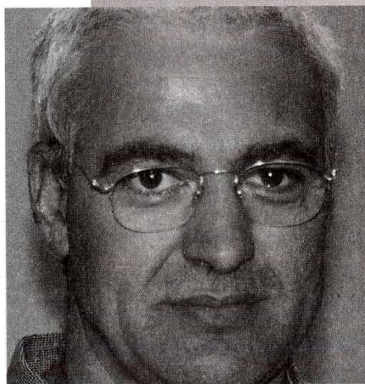
-La patronal está en plan provocador. Adegí, por poner un ejemplo, nos dice en la primera reunión que andamos en balde porque por nada del mundo van a cambiar su posición. Esto no tiene que ver con los excelentes resultados de las empresas.

-¿Cuáles es vuestro eje reivindicativo?

-Una subida salarial de dos puntos sobre el IPC 2000, para ir recuperando los salarios en relación con la productividad, y una sustancial reducción de jornada con compromisos de empleo. Este es un punto irrenunciable.

-¿Ves posible mover a la patronal?

-La patronal hará movimientos tácticos para desmovilizarnos. Pero movimientos de mayor calado, sobre todo en jornada y empleo, sólo los vamos a conseguir plantando cara. Por ello, creo que la huelga es inevitable.

GURUTZ GORRAIZ, ELA-Igeko**"CERRAZON PATRONAL SIN PRECEDENTES"**

unos 50 convenios de empresas. Su secretario general, el navarro Gurutz Gorraiz, asegura que la patronal mantiene una posición de dureza desconocida en los últimos años que va a traer sin duda el conflicto. Considera muy necesaria la unidad de acción.

-¿Cuáles son las reivindicaciones centrales?

-En salarios, la media de las plataformas es de IPC+2 puntos; además, la mejora de la cantidad y calidad del empleo y reducciones de jornada,

de unas 40 horas, como media.

-¿En qué momento se encuentran las negociaciones?

-En sectores paradigmáticos, como el Papel y Artes Gráficas de Gipuzkoa, estamos viendo es una posición empresarial muy dura, muy beligerante. Frente al reparto de la riqueza defienden una acumulación sin límites.

Se está creando un clima de conflicto que no creo que se encauce en la mesa de negociación. Hay que prepararse para la pelea.

HITZARMENAREN GARRANTZIA

Langileontzat unerik garrantzitsua hitzarmenaren negoziatioa da, agiri horretan finkatzen baitira gure lan-baldintzak, eskubideak eta bermeak.

Hitzarmena oro har langile guztientzat da garrantzitsua, baina areago baldintza txarretan ari denarentzat: hauek behar dute bereziki langile guztiok osatzen dugun kolektiboaren babesa eta indarra.

Noski, ezin ditugu ahaztu lan-merkatutik kanpo, langabezian, edo lanean izanik ere kolokako kontratuekin ari direnak; enplegua hobetzeko konpromiso berriak behar dituzte.

Negoziatio kolektiboa beti da garrantzi handikoa, baina aurten goa are gehiago, hainbat arrazoi dela medio: negoziatioak diren itun eta hitzarmenaren kopuru eta garrantzia, ekonomia-aren une gozoa, 99ko maiatzaren 21eko greba orokorrean aldarrikatutako puntu batzuk lortzeko egotea...

Beraz, 2001eko negoziatio kolektiboa ez da ohikoa, ezin dugu hala hartu. Gure errendikazioak gauzatzeko ahalegin berezia eskatuko du.