

## **POR QUÉ SITCPLA NO VA A RADIAR LA NEGOCIACIÓN**

Desde la constitución de la comisión negociadora, el pasado 19 de junio, los sindicatos y la dirección de Iberia nos estamos reuniendo con una periodicidad semanal, todos los miércoles. Algunos sindicatos están elaborando resúmenes de las reuniones que se celebran para sus afiliados, que terminan en las redes sociales. Esta es una estrategia de comunicación que SITCPLA respeta, pero que no comparte, por los motivos que explicamos a continuación.

La negociación de un convenio colectivo es un proceso que se prolonga durante muchos meses, de una complejidad extrema. A diferencia de un acontecimiento deportivo donde, además del resultado, el desempeño de los deportistas tiene interés por sí mismo, y de ahí su retransmisión, incluso por radio, **en una negociación lo único que realmente importa es el resultado final.**

La negociación acaba de empezar y, por tanto, se encuentra en una fase de tanteo, en la que cada una de las partes intenta adivinar cuál va a ser la estrategia negociadora de la otra. Apenas hemos recibido toda la información que hemos solicitado relativa a plantilla, masa salarial, etc., por lo que además no hay mucho contenido sobre el que informar.

**Nos parece negativo contribuir a publicitar las posturas de la dirección de Iberia**, puesto que ya sabemos que **suele plantear de entrada posiciones de máximos**, para que las contrapartidas que finalmente se intercambien parezcan menores. Nosotros no vamos a hacerle el caldo gordo a la dirección haciendo de altavoz de sus pretensiones, algunas de ellas auténticos disparates. Por ejemplo, la “eliminación” de la excedencia especial, y sólo citaremos ésta porque ya ha sido filtrada por otros sindicatos. Otros han decidido hacerlo, nosotros no lo haremos.

Todo proceso de negociación atraviesa por diferentes fases: algunas propuestas se retiran y se introducen otras, algunas medidas que parecían perentorias se terminan cayendo, y la foto de cada una de esas fases de la negociación carece de interés para todos, excepto para los participantes en la misma, puesto que **lo que ayer era negro hoy puede ser blanco, y viceversa.**

Además, para que una negociación pueda tener éxito, debe conducirse de manera discreta, evitando radiarla. En caso contrario, cuando una negociación se ventila en los medios, está condenada al fracaso, como hemos visto recientemente a otra escala política. Lo de “luz y taquígrafos” queda muy bien de cara a la galería, y es necesario en algunos contextos, pero resulta contraproducente en un proceso negociador que quiera culminar con éxito.

Por todos estos motivos, además de por contar con sólo 2 miembros, de un total de 13, en la comisión negociadora, **SITCPLA no va a “radiar” la negociación.** Lo cual no quita para que, cuando lo estimemos oportuno, o se produzcan acontecimientos sobre los que sea conveniente informar, lo hagamos. Pero, por favor, no esperéis un resumen semanal con los dimes y diretes, que no aportan nada, de un proceso que acaba de comenzar y se antoja largo, duro y complejo.

El protagonismo de esta negociación le corresponde a quienes no cesan de recordarnos que tienen la mayoría de la representación de los TCP en sus comunicados conjuntos: STAVLA y La Candi. Al menos, hasta que se celebren las próximas elecciones sindicales, que podrían traernos mayorías distintas.