|  |
| --- |
| **TRABAJO FINAL DE TRIMESTRE 2. NEGOCIAMOS NUESTRO PROPIO CONVENIO COLECTIVO** |

**NOMBRE Y APELLIDOS:**

**CICLO FORMATIVO:**

* **Responde a las siguientes preguntas. Como máximo 5 hojas de Word.**

1. Escribe al menos cuatro medidas del convenio colectivo que hayas acordado con el resto de tus compañeros. Personalmente ¿estás de acuerdo o en desacuerdo con ellas? ¿Mejorarías o añadirías algo?

* Aumento del salario base a 1200 euros
* Plus de convenio de 8% de salario base
* Plus de nocturnidad de 15% de salario base
* Plus de idiomas de 5% de salario base
* Cobro del 85% del salario por incapacidad por accidente laboral
* 36 días de vacaciones naturales

Estoy de acuerdo con ellas. Aunque puede darse la posibilidad de que no se aproveche mucho el aumento de cobro de salario por accidente laboral ya que no se es muy propenso a accidentes laborales en nuestro caso en concreto. Se podría ajustar valores para mejor como es el plus de convenio aumentándolo a 10% y el plus de idiomas también, se da a entender que es un sector en el que se está en contacto con lengua extranjera constantemente.

1. Describe el procedimiento que hemos seguido para negociar un Convenio Colectivo. ¿Se parece a lo que se hace en una empresa de verdad? Para responder a esta pregunta puedes investigar por internet.
2. ¿Cómo han transcurrido las negociaciones con el resto de tus compañeros? Describe brevemente la negociación: cordial, educada, agresiva, etc.
3. ¿Qué hubiese sucedido en el caso de que los empresarios y trabajadores no hubiese llegado a un acuerdo?
4. Describe **con tus propias palabras** las garantías que tienen los representantes de los trabajadores.
5. Resuelve la siguiente situación: *Una empresa que se dedica a realizar relojes y cronómetros acaba de iniciar su actividad laboral. Te han elegido como representante unitario y debes negociar con el empresario medidas que mejoren las condiciones económicas y la conciliación familiar en la empresa. Apoyándote en la tabla dada en “Mis apuntes de FOL” determina al menos 4 medidas que vas a exponer en la mesa de negociación al empresario. No pueden ser las mismas que hayas seleccionado en el ejercicio número 1.*