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

**NOMBRE Y APELLIDOS: Hugo Pelayo**

**CICLO FORMATIVO: DAM**

* **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.

Tanto grupo de empresarios como grupo de trabajadores se han reunido primero (cada grupo por separado) para discutir las posibles propuestas que plantear de cara a la realización del Convenio Colectivo. Finalizada esta fase, ambos grupos, tanto empresarios como trabajadores se reunieron en mesas separadas para discutir cuáles son los artículos que finalmente se aprobarían para el Convenio. Durante la celebración de la reunión nuestra profesora hacía de moderadora de tal manera que a medida que avanzaba la negociación cedía la palabra el grupo de empresarios o trabajadores, más concretamente al portavoz del correspondiente de cada grupo, según era necesario.

Antes de aprobar un artículo para el convenio, ambos grupos debían estar de acuerdo, si no lo estaban, se volvía a replantear o renegociar la oferta hasta que ambos bandos estuviesen de acuerdo. La encargada de llevar la cuenta de o dejar constancia de lo acordado, es decir, de formalizar el Convenio era nuestra profesora que estaba de moderadora.

Creo que el proceso que hemos tomado se asemeja bastante a lo que se hace en una empresa de verdad, simplemente que a escala pequeña, por ejemplo los representantes de los trabajadores serían sindicatos formados por muchos más trabajadores que nuestro caso sólo era uno. Para empresarios tendríamos las organizaciones empresariales o patronales.

1. ¿Cómo han transcurrido las negociaciones con el resto de tus compañeros? Describe brevemente la negociación: cordial, educada, agresiva, etc.

Las negociaciones fueron bastante fluidas, cordiales y educadas. Sin interrumpir a ninguno de los portavoces mientras tenía la palabra. Y en ciertos puntos ambos grupos parecían estar de acuerdo ya antes de la negociación.

1. ¿Qué hubiese sucedido en el caso de que los empresarios y trabajadores no hubiese llegado a un acuerdo?

Si no se hubiese llegado a un acuerdo entonces se aplicaría un convenio colectivo superior, asumiendo también que existe Convenio Colectivo de ámbito inferior o este ha perdido la vigencia. Desde el punto de vista geográfico estos pueden ser provinciales, autonómicos o nacionales.

1. Describe **con tus propias palabras** las garantías que tienen los representantes de los trabajadores.

Como garantías sobre representantes de trabajadores podemos destacar que tienen derecho a expresar con libertad sus opiniones como representante del grupo de trabajadores. No pueden ser discriminados en su promoción económica o profesional ni en sus relaciones laborales. Se les garantiza que no pueden ser despedidos ni sancionados por actuaciones ejercidas como representadores de los trabajadores, esta última cabe destacar que se extingue tras el año de su mandato.

1. 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.*

* Permiso por matrimonio de 17 días
* Unificación de los períodos de pruebas para todos los trabajadores a tres meses
* Se considerará traslado en el caso de realizar la actividad laboral en un centro distante al habitual en períodos de tres meses siempre que en total sobrepasen los 9 meses en período máximo de 2 años.
* Permiso por fallecimiento, hospitalización o enfermedad grave de un familiar de hasta segundo grado ampliado y fijo en los cuatro días.