



NEGOCIANDO

HERMANDAD INDEPENDIENTE DE EMPLEADOS TELEFÓNICOS

vol. XXVII 14 de julio de 2009

Compañeros HIETEL

¿PRT/CLARO COMO PINOCHO?

¡ NO MIENTAS !

Vuelve la Compañía a intentar confundirte, desalentarte y desviar tu atención ante el verdadero atropello al cual nos pretenden someter. La PRT/Claro en un momento desesperado por nuestras denuncias radicadas por prácticas ilícitas y de mala fe, pretenden aparentar que no hemos estado disponibles para negociar. La HIETEL siempre ha estado disponible para negociar desde los comienzos de la discusión de nuestra primera propuesta y continuaremos disponibles hasta concluir esta negociación con un convenio firmado entre ambas partes, no impuesto. Desde que la compañía decidió no acordar una extensión de convenio suspendiendo el descuento de cuotas y las licencias sindicales en un acto de mala fe efectuado el 17 de febrero de 2009, la HIETEL se ha reunido con la compañía en coordinación con la mediadora del Departamento del Trabajo. Lo que la compañía no dice es que una vez se integró la mediadora en el proceso de la negociación, toda coordinación y comunicación es canalizada a través de esa figura que encamina el proceso de la forma y manera en que entienda sea prudente. ¿O es que las negociaciones entre grandes naciones y empresas internacionales se logran porque el mediador utiliza los métodos que entiende se adaptan a las circunstancias: reuniones, conferencias, envío fax, Internet, etc. ?

La empresa alega que por causa de la HIETEL no se paga el miserable bono de \$350 que proponen y ahora nos amenaza informando que estamos lejos de ver los aumentos para el segundo y tercer año de convenio. Tal parece que no recuerdan que la HIETEL propuso \$0 aumentos salariales en dos años, a cambio de no aumentar el plan médico. ¿ No recuerdan que Ben Fernández de Verizon impuso un aumento de 60¢ en el año 2004 y se mantuvo negociando? No hay razón para este atropello y mienten en torno a ello con medias verdades. PRT cataloga su propuesta como "más que razonable". ¿Más que razonable para quien? ¿Para Lida Ramírez, Zoraida Báez, Cristina Lambert ? No lo es para nosotros, los Técnicos y Profesionales que corremos y mantenemos nuestra empresa. No olvides que PRT obtuvo ingresos netos en el 2008 de sobre 90 millones y el conglomerado América Móvil generó cerca de 1.9 billones en ingresos.

¡No compañía! No se trata de horas largas de negociación ni de mil reuniones al día, a la semana o al mes, se trata de voluntad sincera en querer llegar a un acuerdo. Se trata de propuestas responsables que reflejen respeto para los trabajadores, el activo más importante de la empresa que no puede ser tratado como mobiliario. ¡ Se trata de ofertas justas que recompensen al trabajador! La HIETEL tiene 1,373 razones para tener más que deseos y disponibilidad de acordar un convenio con decencia.

Definitivamente la negociación es nuestra mayor prioridad, es por eso que mientras la compañía de forma arrogante, inflexible y abusiva se mantiene desde el 11 de febrero de 2009 secuestrada en su última y "final" oferta, la HIETEL ha continuado y continuará presentando propuestas y alternativas de negociación.

El pasado boletín de PRT es una falta a nuestra inteligencia. No entregaremos nuestros derechos ni beneficios a cambio de nada para simplemente convertirnos en otra república de Slim y América Móvil.

¡ LUCHA SÍ, ENTREGA NO !

