



El departamento
Internacionales / Europa

informa:

La negociación colectiva 2007

ABRIL 2007

Los empresarios ofrecen una oferta descafeinada

Los empresarios del metal han presentado en la segunda ronda de la negociación colectiva una “propuesta de solución” y no una oferta. Proponen un aumento de los salarios de convenio de un 2,5% para una vigencia de 12 meses, además de una gratificación coyuntural que ascendería a un 0,5%. Para el IG Metall, una propuesta inaceptable.

Para el secretario general de Baden-Württemberg, Jörg Hofmann la oferta es “completamente insuficiente”. Los 180 miembros de la comisión de la negociación colectiva regional afirmaron en una resolución que “la propuesta no crea las condiciones para solucionar el conflicto de la negociación colectiva”.

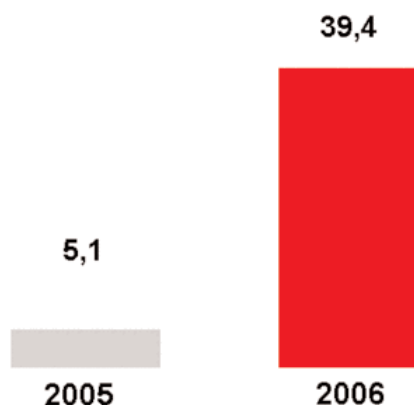
Hartmut Meine, el portavoz de la negociación en Baja Sajonia exhortó a los empresarios a que aprovecharan las fiestas de Semana Santa para reflexionar: “Nosotros esperamos una oferta adecuada al desarrollo económico positivo.”

Los metalúrgicos de Baviera

afirmaron en su comisión de negociación colectiva después de la segunda ronda de negociación que “si los empresarios quieren realmente un acuerdo rápido, tienen que mejorar la oferta considerable.”

Beneficios de las empresas del metal que no cotizan en bolsa

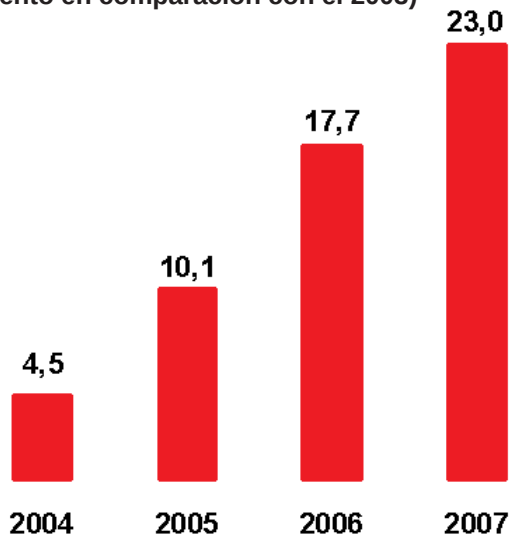
- crecimiento en tanto por ciento-
(Beneficios antes de intereses e impuestos EBIT)



Fuente: IG Metall

Aumenta la productividad

(industria del metal y eléctrica en tanto por ciento en comparación con el 2003)



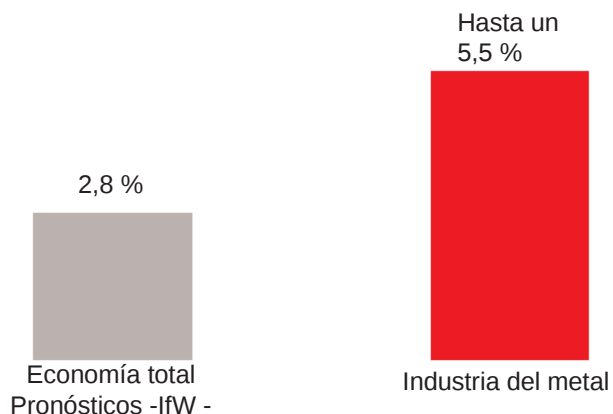
Fuente: Oficina Federal de Estadística, cálculo=2007
Gráfico informativo del IG Metall

Los indicadores muestran un considerable desarrollo ascendente

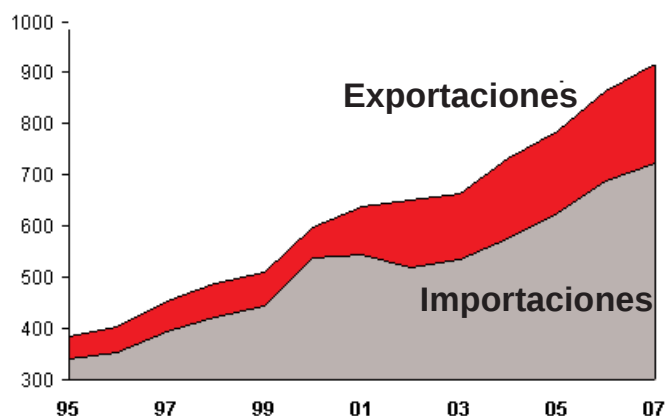
El superávit hay que repartirlo

Crecimiento de la producción

en la economía total y en la industria del metal en tanto por ciento



Las exportaciones en nivel récord



Fuente: Oficina Federal de Estadística, cálculos propios según pronóstico del Instituto
Datos en miles de millones de euros

Las trabajadoras y los trabajadores desean un trozo de la tarta

Las trabajadoras y los trabajadores tienen buenos motivos para exigir más dinero

„Especialmente en nuestro sector, los libros de pedidos están realmente repletos. El mercado de vehículos industria-



les no crecía tanto desde hace mucho tiempo. El motivo es palpable: En una Europa ampliada hay más necesidad de transporte. Camiones transportan bienes a los rincones más distantes. La necesidad de nuevos vehículos es enorme. Esto significa para nosotros un estrés adicional enorme. Precisamente en los períodos de auge como ahora se exige claramente más rendimiento de los compañeros. Para aumentar la producción, las horas extraordinarias y los turnos especiales están al orden del día. Debido a esto, queda coja cualquier comparación con la industria química o con otros sectores de la economía. Nosotros tenemos realmente una coyuntura especial. Las ganancias son formidables. Y los trabajadores esperan ahora su parte después de muchos años de vacas flacas.”

Wilfried Schmied (45), miembro de comité de empresa de Iveco Vehículos Industriales en Ulm

“También en Sajonia está más caro todo, la gasolina, los alimentos, las ropas, los precios de las entradas para el cine y el teatro. Sólo el tren

en la ciudad me cuesta más de 40 euros al mes. Está claro que el monedero al final de mes lo tengo vacío. Por eso también es correcta la reivindicación del IG Metall del 6,5%. Además tengo una edad en la que una piensa en comprar un coche. De los 21 aprendices en el primer año de aprendizaje todos apoyamos la reivindicación del IG Metall. Incluso los aprendices no organizados de otras



empresas ven bien esta reivindicación. Y sobre todo los trabajadores en Volkswagen en Chemnitz.”

Tina Mann (17), aprendiz y representante de los jóvenes en Volkswagen de Sajonia en Chemnitz

„Es bueno que la coyuntura haya arrancado y vuelva de nuevo un movimiento positivo en la economía. Pero no puede ser que el auge solamente se base en los éxitos de exportación. Lo que necesitamos es un relanzamiento eficiente de la demanda interior. Precisamente en las pequeñas ciudades y las zonas rurales se ve lo que pasa si las personas tienen poco dinero para comprar algo: Cada vez tienen que cerrar más los pequeños negocios. Regiones completas están prácticamente desaprovecha-

das. A los grandes consorcios, que generan beneficios con las exportaciones les da lo mismo. Pero muchas pequeñas empresas están supeditadas a la demanda interior. A nuestros/as compañeros/as les falta el dinero para invertir en nuevos vestidos o en un nuevo armario del cuarto de estar. Muchos se quejan porque su dinero solamente cubre los gastos ordinarios. Gastos por energía, alimentos, los créditos para una vivienda – no sobra nada. Las cajas de los presupuestos familiares están vacías. Ha llegado la hora de que vuelvan a llenarse.”

Oliver Simon (45), secretario general de la sección sindical



de Bosch en Homburg/Saar

„Los aumentos salariales masivos son financiables. Aquí en los últimos años han aumentado las cifras de pedidos continuamente. Sobre todo para los gruistas para la carga y descarga de un barco. El auge en la construcción de barcos continuará en los próximos años. El grado de utilización de las capacidades asciende a un 110 por ciento. También el desarrollo de los beneficios es extremadamente positivo. Como miembro de la comisión de negociación colectiva sé que los pedidos y los beneficios en



la mayoría de las empresas de Baja Sajonia están creciendo. Como máximo les va mal a tres o cuatro empresas.”

Gerhard Emser(58), presidente de comité de empresa en SMAG en Salzgitter y miembro de la comisión de negociación colectiva

“En los años pasados aumentaron los beneficios de las empresas. Y los sueldos de los gerentes ejecutivos se dispararon. En promedio, un presidente de la dirección de una empresa DAX cobró hace dos años 3,9 millones de euros, es decir aproximadamente 150 veces más que el promedio de un trabajador en Alemania. La justicia se queda en la estacada. Las cifras record de las empresas se consiguen únicamente con plantillas motivadas,



pre-dispuestas y cualificadas. Y las perspectivas económicas para este año son buenísimas. Ahora les toca a las trabajadoras y los trabajadores recibir su justa y merecida parte. Las elevadas cargas a las que están sometidos los trabajadores tienen que pagarse adecuada-

mente. Esto solamente puede funcionar a través de un aumento de las remuneraciones por convenio a largo plazo.”

Peter Mosch (35), presidente del comite de empresa inter-centros de Audi en Ingolstadt

„En la empresa el negocio va muy bien desde hace años. También las crisis pasadas las hemos superado en Hüho-co sin problemas. Actualmente nuestros libros de pedidos están tan llenos que hemos tenido que fijar turnos adicionales. Tenemos una buena direc-



ción. Somos innovadores y nuestros compañeros y compañeras hacen un buen trabajo. Sencillamente somos buenos. Para nosotros un 6,5% es el nivel más bajo. Como nosotros tenemos consideración a escala regional y estamos a favor del convenio colectivo territorial, estamos de acuerdo naturalmente con la reivindicación. Pero aquí podría ser más. Por ello, no tengo miedo de que no podamos movilizar a nuestros compañeros. Al fin y al cabo se trata de dinero. Si el conflicto de negociación colectiva se agrava, con seguridad que nos echaremos a la calle. Una gran preocupación me da por el momento el debate en la opinión pública. Se podría casi creer que la ronda de negociación ha finalizado. Aquí hay que tener cuidado y hablar con nue-

stros compañeros. Yo no pienso que la ronda de negociación sea un paseo.”

Beatriz Gerhardt (48), presidenta de Hükoco en Wuppertal

„Ha llegado la hora, de que las metalúrgicas y los metalúrgicos participen de los beneficios de las empresas. Los beneficios en la industria del metal y eléctrica brotan desde hace años y los dividendos de los accionistas se disparan. Nosotros también tenemos derechos a nuestra parte de la torta. Al fin y al cabo son los/as trabajadores/as los que producen los beneficios. Y por cierto siempre con una gran predisposición. Debemos reaccionar siempre muy flexibles, tenemos que estar constantemente dispuesto y trabajar los sábados. Ahora tenemos que recibir un trago de la botella, traducido en tanto por ciento. En vista a los libros completos de pedidos no nos dejaremos engatusar tampoco con pagas únicas. Necesitamos aumentos duraderos. Nuestras compañeras y nuestros compañeros están dispuestos de luchar para conseguirlos.



Hans-Jochen tombarge (47), presidente de comité de empresa en Sauer-Danfoss en Neumünster y miembro de la comisión de negociación colectiva de la Costa