



Registros de la Propiedad: en busca de la negociación per di da



Los desencuentros y rencillas ganaron por goleada a factores como argumentos, racionalidad, madurez y experiencia, imprescindibles para tender lazos y puentes que permitan encontrar la tan ansiada y necesaria zona de confluencia de intereses .

Tras otros cuatro meses de inactividad negociadora, se **celebró el pasado dieciséis de marzo, en un ambiente hostil, una nueva reunión de la mesa de negociación** del II Convenio Colectivo de los Registros de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles de España, **donde los desencuentros y rencillas ganaron por goleada a factores como argumentos, racionalidad, madurez y experiencia, imprescindibles para tender lazos y puentes que permitan encontrar la tan ansiada y necesaria zona de confluencia de intereses ,** donde se empieza a gestar, aunque sea de forma embrionaria, el futuro texto convencional.

Ante este panorama, **COMFIA-CCOO** recordó a los **membros de dicha mesa que uno de los elementos o componentes de todo proceso negociador es la situación de partida o marco de referencia ,** que no es otra cosa que el contexto y la coyuntura donde se produce la necesidad de negociar y, por tanto, la que genera y lleva a iniciar la negociación, y que **está constituida, en consecuencia, por las condiciones sociales, laborales y económicas, entre otras,** en las que se encuentran inmersas las partes negociadoras y que **explica que se busque o no la negociación.**

De esta forma, esta **Organización Sindical** hizo hincapié en que un **proceso negociador, como lo es el de los Registros, que se dilata en el tiempo,** más bien, se eterniza a lo largo de los últimos catorce años, **está condenado al fracaso** en cuanto que las expectativas, necesidades e intereses iniciales de las partes, se diluyen y difuminan con el discurrir del tiempo, moviéndose continuamente al son de las circunstancias coyunturales y estructurales.

Así pues, y atendiendo a que negociar simplemente por puro trámite con el único objeto de cumplir con el expediente, además de un

derroche de esfuerzos y recursos, tanto humanos como económicos, es un atentado a la dignidad de los trabajadores y trabajadoras que prestan sus servicios en estas oficinas públicas, que son los Registros, desde COMFIA-CCOO, con el fin de dotar de cierta dosis de racionalidad a este desgastado proceso negociador, se requirió de los miembros de la comisión negociadora y, en especial, de los que representan a la parte empresarial, una reflexión acerca de si existen necesidades (entendidas éstas como la carencia de algo que se intenta cubrir o conseguir para una mejora, en este caso, grupal) y, por consiguiente, intereses para seguir con el proceso de negociación, todo ello a los efectos de:

1. En caso negativo, hacer constar en el acta correspondiente que se cierra sin acuerdo.

b) En caso afirmativo, establecer un calendario serio de negociación, con una periodicidad y frecuencia adecuada para un colectivo de cerca de 15.000 empleado/as y 1.000 registradore/as, con órdenes del día consensuados y perfectamente organizados con los diferentes asuntos y temas propios de una negociación colectiva, así como estudiar la posibilidad de cambiar a los interlocutores (donde obviamente se incluye el de esta Organización Sindical), por si éstos fueran los causantes de los desacuerdos y desencuentros.

A la vista de los argumentos esgrimidos por COMFIA-CCOO, y quizás en busca de la negociación perdida, se decidió cerrar cuatro reuniones para los próximos dos meses (algo inaudito hasta el momento), a celebrar los días 13 y 27 de abril y 11 y 25 de mayo, y con el objetivo, en principio, de encontrar consenso sobre el futuro modelo retributivo.

!!! SEGUIREMOS INFORMANDO !!!