

La mesa del conveni: cinc punts, dos delegacions i una firma

Simulació d'una negociació col·lectiva real: la direcció d'una empresa i el comitè de treballadors negocien salari, jornada, contractes, plus de diumenge i formació amb taules de punts secretes i distintes. Es firma una acta o s'explica per què no hi va haver acord.

DURADA

50 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

grups xicotets (meses de 8: 4 i 4)

UNITAT 5

El mercat de treball: contractes, nòmina i atur

MATERIALS

- Dos targetes de rol per mesa (direcció i representació dels treballadors), retallades i boca avall
- Un full d'acta per mesa i una fitxa de dades del sector
- Calculadora i cronòmetre projectat
- Pissarra per al recompte final de punts de totes les meses

ENCAIX CURRICULAR · **Sabers** El mercado de trabajo y el salario mínimo, Población activa, ocupados y parados: la EPA, Tipos y causas del desempleo; políticas de empleo, Los contratos tras la reforma laboral de 2021, La nómina: del salario bruto al neto, Derechos y deberes básicos en el trabajo · **Comp. específiques** CE4 · **Comp. clau** CCL, CC, CPSAA

Plantejament

El 31 de desembre venç el conveni de **Distribuciones Horta, SA** (cas inventat però versemblant), una empresa de distribució d'alimentació amb 120 persones en plantilla. Cal negociar-ne un de nou, i això no ho fa cada treballador pel seu compte: ho fan dos delegacions assegurades a una mesa, i el que firmen obliga les 120 persones, estiguen afiliades a un sindicat o no.

La classe es dividix en meses de huit, quatre i quatre. Cada delegació rep una targeta **secreta** amb el que valora cada punt i amb el mandat per davall del qual no pot firmar. Les dos targetes no s'assemblen: hi ha coses que a un costat li costen una fortuna i a l'altre li donen quasi igual, i ací està el joc.

Tres regles: ningú no ensenya la seua targeta, no es negocia punt per punt sinó per **paquets complets**, i si sona la campana sense acord el conveni vell continua vigent un any més.

Objectius didàctics

- Reconèixer la negociació col·lectiva com el mecanisme que fixa les condicions de treball.
- Distingir un mínim legal (SMI, jornada, vacances) d'una condició negociable.
- Construir una proposta amb prioritats i una línia roja, i defendre-la amb arguments.
- Comprovar que negociar per paquets millora les dos parts enfront del regateig punt per punt.

Els cinc punts de la mesa

#	PUNT	OPCIONS
1	Pujada salarial per a l'any pròxim	0 % · 1,5 % · 3 % · 4,5 %

2	Jornada anual	1.800 h · 1.760 h · 1.720 h
3	Fixos discontinus que passen a indefinits	0 · 10 · 20
4	Plus per diumenge treballat	0 € · 25 € · 50 €
5	Formació i flexibilitat	res · 20 h de formació en jornada · 20 h + mitja hora de flexibilitat

Dades que les dos delegacions coneixen: l'IPC va pujar al voltant del **2,7 %** el 2025 (INE); el **SMI** és de **1.184 € al mes en 14 pagues** (RD 87/2025); la jornada legal màxima són **40 hores setmanals** de mitjana anual i les vacances, **30 dies naturals** (articles 34 i 38 de l'Estatuto de los Trabajadores). Res d'això no es negocia a la baixa.

Targeta A · Delegació de la direcció (secreta)

El vostre consell no autoritza firmar per davall de **45 punts**. Punts que us dona cada opció:

PUNT	OPCIONS I PUNTS
Pujada salarial	0 % → 40 · 1,5 % → 26 · 3 % → 12 · 4,5 % → 0
Jornada anual	1.800 h → 28 · 1.760 h → 15 · 1.720 h → 0
Conversions	0 → 18 · 10 → 9 · 20 → 0
Plus de diumenge	0 € → 10 · 25 € → 5 · 50 € → 0
Formació i flexibilitat	res → 4 · 20 h → 2 · 20 h + flexibilitat → 0

Argument a mà: cada persona li costa a l'empresa un 30 % més que el seu salari brut per les quotes patronals.

Targeta B · Delegació dels treballadors (secreta)

L'assemblea us ha donat mandat de no firmar per davall de **45 punts** i de no acceptar en cap cas una pujada del **0 %**. Punts que us dona cada opció:

PUNT	OPCIONS I PUNTS
Pujada salarial	0 % → 0 · 1,5 % → 12 · 3 % → 24 · 4,5 % → 35
Jornada anual	1.800 h → 0 · 1.760 h → 8 · 1.720 h → 15
Conversions	0 → 0 · 10 → 14 · 20 → 25
Plus de diumenge	0 € → 0 · 25 € → 7 · 50 € → 13
Formació i flexibilitat	res → 0 · 20 h → 6 · 20 h + flexibilitat → 12

Argument a mà: amb un IPC del 2,7 %, una pujada menor és una baixada de sou real.

Passos (sessió de 50 min)

- 1. Repartiment i regles (7 min).** Es repartixen les targetes boca avall i el professorat recorda les regles i els mínims legals.
- 2. Preparació interna (10 min).** Cada delegació ordena els cinc punts, escriu la seua proposta d'eixida i fixa la seua línia roja.
- 3. Ronda d'obertura (8 min).** Cada delegació llig la seua proposta completa; l'altra escolta sense respondre.
- 4. Negociació per paquets (13 min).** Només paquets complets; es pot demanar un recés d'un minut.
- 5. Última oferta i firma (7 min).** Si hi ha acord, s'ompli l'acta; si no, s'escriu per què i a qui perjudica més.

6. Recompte (5 min). Guanya la mesa amb la **suma més alta de les dos puntuacions**, no qui més en va traure.

Acta d'acord (una per mesa)

ACTA DE LA MESA NEGOCIADORA · Distribuciones Horta, SA

Mesa núm. ____ Data: ____/____/____

ACORDS

1. Pujada salarial %
2. Jornada anual h
3. Conversions a indefinit €
4. Plus per diumenge €
5. Formació i flexibilitat €

[] HI HA ACORD [] NO HI HA ACORD

Punts: direcció ____ / 100 treballadors ____ / 100

Si no hi ha acord, motiu i conseqüència: _____

Firmes: _____

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Preparació	Prioritza els cinc punts i fixa una línia roja abans de negociar	20 %
Argumentació	Usa dades de la unitat: IPC, SMI, cost empresa	25 %
Mínims legals	No proposa res per davall del SMI, la jornada màxima o les vacances	15 %
Qualitat de l'acord	Suma de les dos puntuacions: mesura si van canviar el barat pel valuós	25 %
Acta	Completa i amb la conseqüència del desacord explicada	15 %

Variants i extensions

- **Amb mediació:** una novena persona media i només pot preguntar, mai proposar. Sol pujar la puntuació conjunta.
- **Amb vaga (afegit 10 min):** sense acord, la plantilla decidix si la convoca. Cada dia resta 3 punts als dos costats i al quart es reobri la mesa (article 28.2 de la Constitució).
- **Versió curta (30 min):** tres punts (salari, jornada i conversions) i dos rondes.
- **Connexió:** compareu els vostres acords amb el **debat sobre el salari mínim** i guardeu l'acta per a la Unitat 10.

Solució orientativa

Per al professorat: passos de la resolució de l'exercici.

- 1. Repartiment eficient.** Els cinc punts no costen el mateix a cada costat. Comparant el que guanya un costat amb el que perd l'altre: **formació i flexibilitat** donen 12 punts a la plantilla i només en costen 4 a l'empresa (tres a un); les **conversions**, 25 enfront de 18; el **plus de diumenge**, 13 enfront de 10. En canvi la **pujada del 4,5 %** dona 35 i en costa 40, i la **jornada de 1.720 h** dona 15 i en costa 28: són els dos pitjors intercanvis de la mesa.
- 2. Paquet que es firma quasi sempre:** pujada de l'1,5 %, jornada de 1.800 h, 20 conversions, plus de 50 € i formació amb flexibilitat. La plantilla suma **62 punts** i l'empresa **54**: els dos per damunt del seu mandat de 45.
- 3. Paquet que no es firma mai:** demanar-ho tot (4,5 %, 1.720 h, 20 conversions, 50 €, formació) dona 100 punts a la plantilla i **0 a l'empresa**. Qui ho intenta es queda sense acord, que és pitjor que un acord mitjà.
- 4. Lectura:** regatejar punt per punt repartix un pastís fix; negociar per paquets permet canviar el que a mi m'importa poc pel que a tu t'importa molt, i llavors guanyen els dos. Per això la llei obliga a negociar de bona fe i per això els convenis es firmen en bloc, no article per article.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE