



January 26, 2006

CONTACT--

Rick Jager/Marc Littman

Metro MEDIA RELATIONS

(213) 922-2707/922-2700

www.metro.net/press/pressroom

e-mail-- mediarelations@metro.net

FOR IMMEDIATE RELEASE

Negociaciones sobre el Contrato de Trabajo

Declaración del Vicepresidente de Metro John Catoe

Acabamos de informar a la Junta Directiva sobre el estatus de nuestros planes y preparativos para comenzar las negociaciones al contrato en Marzo con el Amalgamated Transit Union (ATU) y la United Transportation Union (UTU) con el objetivo de consumir un acuerdo para el tiempo en que el actual contrato expire a finales de Junio del 2006.

Se ha reportado amplia y correctamente que Metro y los negociadores de la Union han acordado tomar un acercamiento radicalmente diferente para las negociaciones. Hemos iniciado ya un dialogo útil con nuestros homólogos de la union sobre el proceso y en Febrero cada parte terminará un curso de entrenamiento profesional en "negociación basada en el interés"- un planteamiento que ha sido probado de manera exitosa en negociaciones al contrato similares alrededor del condado.

La Negociación Basada en el Interés (IBN) funciona según el principio de que las negociaciones al contrato que inician con el enfoque de los intereses y objetivos reales de cada lado, en lugar de posiciones arraigadas, tienden a ser más optimistas, menos propensas a romperse, y más rápidamente productivas de acuerdos balanceados que producen "no perdedores".

Aumentos en la productividad, mejoras al servicio y ganancias financieras modestas hicieron el 2005 un buen año para Metro y sus usuarios, pero esto no significa que las negociaciones serán fáciles. De hecho, enfrentamos el reto financiero triple de negociar un contrato justo que asegure nuestros aumentos en servicio y productividad, la reducción del déficit estructural grande de Metro, y no menos importante que lo demás, crear un plan financiero sostenible capaz de financiar los compromisos operativos de Metro y otros.

A pesar de los retos, como responsable de las Operaciones de Metro y negociador líder de Metro, estoy optimista sobre las futuras conversaciones. Hay cada razón para creer que, si nos dedicamos completamente al planteamiento basado en interés, podemos evitar la acrimonia contraproducente de las negociaciones pasadas y alcanzar nuevos contratos laborales que promuevan los intereses de Metro, sus empleados y, lo más importante, de nuestros usuarios.

Metro-012606