

JORNADA DE TRABAJO DEL CNP SOBRE EL PROCESO DE NEGOCIACION

En la sede de CAFAM La Floresta, el 23 de mayo con las presencias de 24 compañeras y compañeros, del Comité Nacional de Paro, analizamos la situación sobre el proceso de negociación, que adelantaremos con el gobierno Nacional, para el desarrollo exitoso del Paro Nacional

Sugerencias Metodológicas.

1. **La** instalación e iniciación de la mesa de negociación, se hará previo el acuerdo con el gobierno sobre las garantías para la movilización social y dejar explícitas estas garantías acordadas con el gobierno (garantizar los instrumentos de concreción; decretos, circulares etc); claves para iniciar el proceso de negociación.
2. **Ser** coherentes y entrar a negociar solo los seis puntos del pliego nacional de emergencia. Hacerle exposición de motivos al pliego. No poner más puntos, para no desestabilizar la negociación.
3. Debemos resolver en el CNP cuál sería la comisión negociadora, cuales las comisiones de trabajo y quienes son los asesores, para cada punto del pliego.
4. La negociación es nacional entre gobierno y el CNP, que hemos acordado se amplíe con sectores sociales que sin pertenecer al CNP, hoy están en lucha.
5. El proceso de negociación, por parte nuestra, debe tener unos voceros de acuerdo con los temas del pliego y en consulta con el CNP.
6. En los sitios o lugares de negociación, debemos acompañarlos con mítines, plantones y acciones de lucha.
7. Debe articularse la negociación Nacional con los procesos de negociación, regionales, sectoriales y locales, en medio del paro nacional.
8. Acordamos utilizar el término de “corte de circulación de vehículos y personas”, en lugar de bloqueos, y de acuerdo con la terminología de la ONU.
9. Es importante que los garantes de la ONU, la Iglesia y organismos internacionales y nacionales, acompañen el proceso de negociación
10. Se propone y acuerda, volver a estudiar entre todo el CNP; los puntos del pliego de emergencia y el pliego nacional, para fortalecer la unidad y compromisos con la negociación.
11. Esta negociación, que tiene un carácter social, tiene especial importancia, para los sectores sociales en lucha y de manera especial, el punto de la **renta básica**, para los sectores más vulnerables.

12. Conformar y establecer las comisiones técnicas para cada uno de los puntos del pliego nacional de emergencia. Cada comisión tendrá un vocero coordinador de acuerdo con las capacidades y manejo del tema. Alrededor de este, tendrá un equipo de negociación del mismo comité de paro. Igualmente solicitarle al gobierno su comisión.
13. Crear comisiones y equipos de trabajo, sobre cada uno de los puntos del pliego, referidos a los aspectos legales, de soporte financiero y metodología para la negociación.
14. Establecer una estrategia comunicativa del CNP para mantener informada a los participantes del paro, a la opinión pública Nacional e internacional.
15. Aprovechar al máximo el tiempo en la negociación, para no dejarnos aplicar la política de dilación, por parte del gobierno, ya que juega en nuestra contra.
16. La negociación; se inicia con el pliego de emergencia y el tratamiento a los excesos de violencia aplicados por el gobierno al paro nacional.
17. Elaborar actas concretas de la negociación para lo cual deben escogerse una comisión para tal fin.
18. Dejar claro con el gobierno nacional que este proceso de negociación también debe desarrollarse por los gobiernos departamentales y municipales.
19. Se plantea que la negociación debe ser abierta a la opinión pública, a través de los medios de comunicación, TV y radio y otros canales que establezca la estrategia de comunicación.
20. Debe hacerse una sustentación muy precisa y profunda del pliego, sus implicaciones y fuentes de financiación, tiempos de implementación y aspectos operativos que permitan dejar el balón en la cancha del gobierno nacional o regionales.
21. Trabajaremos en una única mesa nacional, apoyada con mesas temáticas que permitan avanzar de acuerdo con los puntos del pliego de emergencia, pero se centralizaran en la mesa nacional.
22. El Comité Nacional de Paro en desarrollo de la unidad de acción, en medio del paro nacional, invitara a hacer parte de esta negociación, a las organizaciones sociales, participantes del paro y de manera especial, a los jóvenes, mujeres y sectores sociales en lucha.
23. Es importante tener claro, que no es suficiente la caída de los proyectos de ley sobre la reforma tributaria, y del proyecto de ley 010, reforma a la salud, para resolver los problemas, por cuanto existe una normatividad vigente que niega estos derechos, por ejemplo, en salud la ley 100. Por lo tanto, el CNP, conjuntamente con la bancada alternativa, debe acordar una agenda legislativa conjunta para los nuevos proyectos de ley.

24. Seguir insistiendo en la derogación del decreto 1174, de piso de protección social contemplado en el artículo 193 del PND, a su vez que se trabajará por preparar y participar de los proyectos de ley que la sustituyen.
25. Iniciar y culminar este proceso de negociación nacional, la cual debe desatar de inmediato los procesos de negociación de los pliegos estatales, departamentales, municipales y sectoriales.
26. Nos comprometemos trabajar en la búsqueda de aliados del orden nacional, e internacional, para este proceso de negociación.
27. Es clave lograr la moción de censura de MINDEFENSA, por las implicaciones que tienen en las garantías para la movilización social y la presente negociación, por cuanto en el 2019, Diego Molano, jugo un papel de dilatador y saboteador al proceso de negociación.
28. Debe elaborarse un cronograma, del proceso de negociación, con fechas, sitios y responsables.
29. En la participación en este proceso de negociación de los sectores sociales que no son del CNP; debemos ubicar un número concreto de participantes y unos criterios precisos, para garantizar su participación.
30. Debe existir un trabajo de coordinación y unidad para esta participación.
31. No podemos dejar de tratar como un factor importante de la negociación, el cumplimiento de los acuerdos anteriores, que posibilitan la ejecución de los nuevos acuerdos que les darán fuerza a los logros de la presente negociación.
32. Elaborar propuestas, sobre cada uno de los puntos de negociación, con soportes legales de financiación, y garantías de ejecución.
33. El éxito y logros del proceso de negociación están determinados, por la correlación de fuerzas y estados del paro nacional, que debemos radicalizarlo y fortalecerlo cada día.
34. Deben crearse al final de esta negociación, criterios para poder negociar con este gobierno o el que venga, el pliego nacional de los 13 ejes políticos y los 104 puntos.
35. Poner al servicio de esta negociación, todos los conocimientos y experiencias de negociación, en el movimiento sindical y social.
36. Este proceso de negociación, que tiene un carácter, político y social; debe garantizar la expedición de leyes y actos administrativos que garanticen el cumplimiento de los acuerdos pactados.
37. En esta negociación, debemos hacer énfasis en el cumplimiento de los Derechos Económicos, sociales y culturales y las políticas públicas poblacionales que permitan acceso a derechos.

38. Este proceso de la negociación debe hacerse en el contexto del paro nacional, sobre todo en el momento en que este más fuerte.
39. Estos acuerdos que se logren en la negociación deben estar refrendados con la presencia y firma del presidente de la República.
40. Negociar de manera continua e intensa, de tal manera que los resultados, se puedan lograr en medio del desarrollo de las luchas y en un periodo breve.
41. Es urgente definir como CNP y con los sectores que participan de la negociación, unos máximos y unos mínimos, sobre los puntos del pliego social.
42. Se sugiere no colocar inamovibles y más bien trabajar con el criterio de máximos y mínimos.
43. Debemos definir como CNP y sectores en la negociación, en qué momento y con qué criterios, es importante levantarnos de la mesa garantizando la unidad del CNP.
44. Conformar comisiones de seguimiento para el cumplimiento de los acuerdos logrados, a nivel nacional, departamental y sectorial.
45. Distribuir los recursos humanos, con que cuenta el CNP; de acuerdo con las experiencias en negociación, para sacarla exitosamente.
46. Definir una comisión de apoyo técnico para encontrar las fuentes de financiamiento; Jorge Garay, Jorge coronel, Beethoven Herrera.
47. Protocolizar los acuerdos con el presidente de la República.
48. Definir una comisión de seguimiento de las garantías y no represalias. Definir una comisión de seguimiento y cumplimiento de los acuerdos.

La organizaciones sindicales, sociales y políticas que integran el CNP, nos comprometemos a aportar los recursos humanos, financieros, para hacer que este proceso de negociación sea exitoso correspondido de movilización social y nos permita lograr los objetivos con los cuales preparamos y desarrollamos el presente paro nacional.

Es de anotar que si en esta relatoría, quedaron por fuera aportes hechos por las y los participantes, debemos notificarlos para que la comisión relatora, los incluya.

COMISION DE RELATORIA.

Tarsicio Rivera Muñoz
Ligia Inés Álzate Arias

¡¡¡A PARAR PARA AVANZAR!!! ¡¡¡VIVA EL PARO NACIONAL!!!

COMITÉ NACIONAL DE PARO