



Convenio colectivo de la industria del calzado |2016|

18 de febrero de 2016



Compañeros y compañeras, hoy en la primera reunión de la mesa negociadora del convenio hemos descubierto que nuestra capacidad de asombro no había llegado a su límite con todo lo ocurrido en la anterior negociación del convenio pasado.

La patronal hoy vino a **ROMPER** la negociación el primer día de la misma. No sólo poniendo líneas rojas a casi la totalidad de **nuestra plataforma**:

- Incremento del **2% del Plus de Carencia de Incentivos** y de los incentivos a la producción
- **No absorción y compensación** de los incrementos salariales pactados en el convenio
- **Contratación de fijos discontinuos** en activo, para celebrar diferentes modalidades de contratación
- **Excedencia no retribuida** de un mes para atender hijos menores de 12 años durante los periodos no lectivos
- **Derecho de 22 horas** a todos los médicos y al acompañamiento de menores y mayores
- **100% en caso de accidentes o enfermedad profesional** quitando el periodo máximo. Petición ésta que el portavoz de la parte empresarial considera obsoleta y trasnochada y desproporcionada
- Delegado/a sindical **a partir de 100 trabajadores**

También nos han faltado al respeto, descalificando las reivindicaciones de los trabajadores del sector, llamándolas obsoletas, trasnochadas y desproporcionadas, haciendo una lectura sesgada e intencionada del III Acuerdo Interconfederal.

Recordad, compañeros y compañeras, que en el anterior convenio, esta misma patronal defendió que la CEOE no les representaba, y que no iban a seguir las líneas del Acuerdo Interconfederal.

Han afirmado que ellos no pierden el tiempo, hablando de las reivindicaciones y objetivos prioritarios para los trabajadores, terminando sus frases con un "y punto". Con esta posición no nos queda más que **informar sobre esta postura de la patronal** tan asombrosa e irracional y de confrontación tan brutal mantenida en la primera reunión, **con asambleas en todos los centros de trabajo y decidir entre todos y todas los pasos a seguir en esta difícil negociación.**