

# LA EMPRESA PROPONE PERDER PODER ADQUISITIVO

**Un año después, la empresa hace su propuesta económica planteando una evolución de pérdida del poder adquisitivo.**

En la pasada reunión de convenio del día 5 de Octubre, la empresa ha hecho propuesta de revisión salarial, para una vigencia de convenio de 3 años:

Año 2017: 25% del IPC (pérdida poder adquisitivo)

Año 2018: 35% del IPC (pérdida poder adquisitivo)

Año 2019: 45% del IPC (pérdida poder adquisitivo)

Una evolución de pérdida de poder adquisitivo, en definitiva.

En la reunión anterior ya expusimos el contexto empresarial sobre el que deben pivotar los acuerdos en las distintas materias del convenio, y la revisión salarial no será una excepción. En este sentido, repetiremos hasta la saciedad la evolución del negocio en los últimos 3 años del I CUN: **Incrementan tráficos, incrementan beneficios e incrementan ingresos. Y los acuerdos deberán enmarcarse dentro de esta realidad, o no serán.**

**No es que nos valga mantener el poder adquisitivo. Pensamos que en esta materia y en otras, se tiene que realizar un proceso de reversión de esfuerzos realizados por el conjunto de trabajadores y trabajadoras, por que la situación empresarial de ahora lo permite.**

Por otro lado, su propuesta incluye la modificación de la paga EBITDA, por otra medida relacionada con la evolución de la empresa que no sea el propio EBITDA, dados los “problemas” que ha originado la actual. Dile “problema”, dile no pagar la paga EBITA 2016, dile incumplimiento...**en eso estamos de acuerdo. Por lo que consideramos que cualquier acuerdo sobre una paga de redistribución del crecimiento de la empresa, debe de tener garantías de control por ambas partes para que se respete la voluntad del acuerdo.**

Previo al planteamiento económico la empresa dio respuesta a la propuesta de **CCOO** y **USO** de estructuración de la negociación, en la que planteamos calendarizar los que para nosotros son bloques esenciales: **organización, salario y empleo**. Entendemos indispensable acercar posiciones sobre estos temas para posteriormente, entrar al detalle de la totalidad del articulado. Indispensable no porque no se pudiera hacer de otra forma, sino porque **si no hay acuerdos de mejora en estas materias será imposible un acuerdo global del convenio.**

La empresa ha insistido en la necesidad de empezar desde el inicio con el articulado.

Después de un receso, **CCOO** y **USO**, volviendo a mostrar predisposición para cambiar la dinámica de la negociación, **hemos planteado una calendarización de estas materias, pero sobre el articulado, tal y como proponía la empresa. (Ver propuesta).** La empresa ha manifestado que dará respuesta antes de la próxima reunión.