

## **REUNION EN EL AYUNTAMIENTO 12/07/2022**

Reunión sin avances y con pocas cosas destacables, simplemente nos recuerdan que es muy importante firmar un convenio antes de presentar los pliegos para la nueva contrata, para poder incluirlo y que la nueva contrata tenga las nuevas condiciones pactadas.

Desde la parte social se le recuerda que eso es importante pero no sucederá a costa de pérdidas de los trabajadores, lo cual sería hacer las cosas mal desde el inicio, siendo un pliego nuevo debería corregir errores del pasado, si lo que quieren es volver a generar problemas y hacer mal las cosas es una buena idea cerrar el pliego sin el nuevo convenio.

Por lo demás dejamos muy claro que el relato de la empresa no se sostiene, que el acuerdo no está cerca y que hay muchos temas que podrían ayudar a cerrar un convenio, AVANZA no quiere tratar ningún tema para compensar la pérdida de poder adquisitivo. Reducción de jornada, registro de jornada, cuadros de descanso, etc. Por lo que el acuerdo con estas premisas es difícil.

Además en el tema económico solo quieren sus condiciones, cantidades fijas a la baja, no están por poner una cláusula de revisión en porcentajes que nos garantizaría mejor cualquier movimiento del IPC.

Le explicamos las cifras, 10% de la cláusula de revisión, 1% de la antigüedad, 0,5 pluses a vacaciones. Lo que suma un 11;5% y no un 14% como lleva todo el día nuestro director vendiendo por los medios. Además se desmonta rápidamente su 14% que hasta la consejera dice que eso no está bien, porque nos quiere cobrar en este convenio los trienios recuperados en el anterior.

Después de una conversación que esta ha servido para que se caiga el relato de AVANZA, ese que dice que la firma está cerca y que los malos son los trabajadores, no se llega a ninguna conclusión que sirva para algo.

Desde la parte social se insiste en que nos reunimos mañana, pero con oferta de cierre de convenio. Solo así desconvocamos los paros, o suspendemos para terminar de acordar el convenio. La empresa se niega a sentarse a negociar si no se quitan los paros.

La empresa se niega a volver a sentarse en la mesa de negociación con paros. Por lo que la reunión termina sin ninguna conclusión que haga pensar que ha sido productiva.