

**CONVENIO COLECTIVO
DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO**
Comunicado N° 1

Madrid, 18 de marzo 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