

Comunicado III

NEGOCIACION CONVENIO COLECTIVO PARA EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE JUEGOS COLECTIVOS DE DINIERO Y AZAR

En Madrid a 24 de octubre de 2017

Ayer día 23, se ha celebrado la segunda reunión de negociación del convenio de bingos de la Comunidad.

En esta reunión, no se ha podido avanzar, la contestación a la propuesta sindical planteada verbalmente tras un receso en la anterior reunión, de la cual ya os informamos, se ha producido minutos antes de la misma con un no a todo, enviándonos por correo una contrapropuesta que si bien aumenta la parte económica en una décima (del 1,2 al 1,3 por ciento), por otra **elimina el actual plus de convenio**, sustituyéndolo por un 1% sobre el salario base, repartido en tres conceptos que denominan de productividad, (0.4%, por aumentar las ventas un 10%, 0.3%, por cumplir con la exigencia de venta mínima en terminales, y 0.3%, por la eliminación o reducción al 5% de lo exigido en la norma de venta mínima en cartón virtual), que en su conjunto de conseguirlos, a pesar de que alguno de ellos no está en nuestras manos, puesto que depende de la decisión de la Comunidad Autónoma, supondrían 8€ al mes, cuando la escala del actual plus de convenio en su tramo mas bajo de venta se está pagando 42,52€ a Técnicos de Juego y 10,47€ a Técnicos de Sala.

Proponen aumentar la garantía de empleo en seis meses, algo que tal como está el sector no tiene mayor importancia y mantienen su propuesta de eliminar del Convenio la obligatoriedad de plantillas mínimas, el plus de convenio, festivos de 24 y 31 de diciembre, exigencia para poder contratar a través de ETT, parte de los permisos retribuidos, empeorar la prestación por IT aumentando los días de carencia para poder cobrar el cien por cien, así como sustituir el actual sistema de libranzas de trabajar cuatro días y librar dos por cinco días trabajados dos librados, y eliminar del libro de control horario el punto referido a la hora de inicio y finalización de cena.

Por nuestra parte nos mantenemos en la propuesta encaminada a mejorar algunas condiciones de trabajo respetando las actuales, y a mantener y recuperar parte de la pérdida de poder adquisitivo que se ha venido produciendo en estos años, bien con un incremento salarial que lo garantice, o con un porcentaje sobre la venta bruta en sala, haciendo mención a la bajada de tasas por el que se les aumenta el margen empresarial y al coste en promociones del cual una parte podrían destinarla a los salarios de los trabajadores, recordándoles que nuestra propuesta no va mas allá de cincuenta euros por mes y trabajador.

Es hora de recuperar poder adquisitivo, no de seguir perdiéndolo

No obstante y puesto que parecía no estar claro sobre la mesa las distintas propuestas, sobre todo la presentada por la parte empresarial, con tan solos unos minutos antes de comenzar la reunión, se ha quedado en mandarnos vía correo electrónico, la propuesta completa y detallada de cada una de las partes, quedando asimismo en reunirnos en los próximos días.

Seguiremos informando