

EDITORIALA

Ezina ekinez egina

Ehunaren merkataritzako hitzarmenaren negoziazioa ezustekoz beteriko bidea izan da. Sei urte luzetan, sarri, nahi baina gehiagotan, ELAko militanteoi maldan gora jarri zaigun bidea. Tarte horretan, lan-erreformak onartu ziren eta horrek ez zuen batere lagundu, kontrara, patronalek jarrera are itxiagoa agertu zuten eta horrela ezinezkoa zen akordio batera heltzea.

Oztopoak-oztopo, ELA ez genuen etsi eta egoerari aterabidea topatzeko gure esku zegoen guztia egin genuen: patronal berri bat aurkitu genuen, *jaietan jai* kanpainan sortutako harremanaz baliatuz; lan-erreformak onartuz geroztik Hego Euskal Herrian sinatu den hitzarmen sektorial onena sinatu genuen; hitzarmena epaitegietan defendatu genuen eta haren eduki nagusiak sektoreko enpresa nagusietan aplikatzea lortu genuen. Aurrekoa gutxi balitz, aipatu guztia erabateko bakartasunean egin behar izan genuen, gainontzeko sindikatuek nahiago zutelako lehia sindikala egin eta ELAri erru guztia egotzi, hitzarmena izateko egin behar zen lana egitea baino.

Gaur, harro eta ozen zera esan dezakegu: lortu dugu. Ezina ekinez egina. Hauteskunde sindikalen emaitzek ELAren gehiengo zabal berretsiz zuten. Cecobik onartu behar izan du negoziatzeko benetako eragilea ELA dela. Horrenbestez, Ehunaren Merkataritzan eragin osoko hitzarmena dugu: erreforma kanpoan uzten duena eta erosahalmena berreskuratzea ahalbideratu diguna.

Zorionak denoi!



CECOBI ACEPTA LOS PRINCIPALES PUNTOS DEL ACUERDO FIRMADO POR ELA Y BIZKAIDENDAK 2 AÑOS ANTES

TENEMOS CONVENIO DE EFICACIA GENERAL

La negociación colectiva del convenio de Comercio Textil de Bizkaia se ha prolongado por más de seis años. ¿Por qué tanto tiempo? Muy sencillo: las reformas laborales cambiaron las reglas de juego de la negociación rompiendo todo equilibrio y dieron a las patronales casi todo lo que pedían. Por lo tanto, a los empresarios no les interesaba negociar si no era para meter la reforma de forma definitiva en los sectores. En todo ese tiempo, ELA ha estado al pie del cañón para conseguir el mejor convenio sectorial, sin permitir que la reforma entrase al sector del comercio del textil. Hoy podemos decir que lo hemos conseguido.

El duro trabajo y esfuerzo realizados para este feliz desenlace merecen que nos detengamos un instante a analizar los distintos hitos por los que ha atravesado la negociación. Antes de nada, es crucial que tengamos una cosa muy clara: los convenios no caen del cielo, hay que pele-

arlos. Vuestra confianza e implicación son cada día más imprescindibles. Tengámoslo en cuenta de cara al próximo convenio.

Hace poco menos de dos años, ante el fin de la ultraactividad de los convenios, Cecobi optó por bloquear la negociación del convenio de Comercio del Textil. Ante ello, ELA no se quedó de brazos cruzados y convocó una nueva mesa de negociación para que no desapareciese el convenio. En esa mesa, además de quienes negociábamos hasta entonces, tenía pleno derecho a estar una nueva patronal: Bizkaidendak. Pero la presencia de esta nueva patronal no fue aceptada, ni por Cecobi, ni por el resto de sindicatos, esto último incomprensible.

Finalmente, tras varios intentos fallidos por nuestra parte para que todos participasen y cada patronal acreditase su representación, llegamos a un acuerdo con Bizkaidendak para un nuevo convenio de





Comercio del Textil. Hoy podemos decir que era el mejor convenio sectorial firmado en Hego Euskal Herria tras las reformas. Este convenio fue publicado en el Boletín Oficial de Bizkaia y algunos de sus contenidos han sido aplicados en las principales empresas del sector. Sin embargo, Cecobi lo impugnó en los tribunales y logró que no fuera de aplicación general. Después vinieron las elecciones sindicales en las que ELA refrendó su mayoría absoluta y a Cecobi no le quedó más remedio que aceptar que el único interlocutor válido en la negociación era ELA. Es la mayoría absoluta de ELA la que hace posible un convenio con muy buenos contenidos. Así, hoy podemos afirmar que Cecobi ha aceptado los principales contenidos de aquel convenio y por ello contamos con un convenio de eficacia general que será de aplicación en todas las tiendas de comercio textil de Bizkaia.

CONVENIO COMERCIO DEL TEXTIL DE BIZKAIA 2009-2015: CONTENIDOS



La reforma no entra en el sector:

Ultraactividad: indefinida, es decir, el convenio seguirá aplicándose hasta la firma del próximo convenio. Dicho de otra manera: no habrá vacío legal, ni podrán amenazarnos con el fin del convenio para obligarnos a aceptar contenidos regresivos. En el caso de que a futuro existiera un convenio de CAPV que pudiera sustituir al de Bizkaia, la ultraactividad sería de 36 meses.

Inaplicación de las condiciones de trabajo: no habrá arbitraje ni laudo del ORPRICCE, salvo que la mayoría de cada parte así lo decida.

Flexibilidad: se limita la flexibilidad al 5%.

RESTO DE CONTENIDOS:

Salarios (en tabla):

2009 incremento del IPC del 2008

2010 incremento del IPC del 2009

2011 incremento del 2%

2012 incremento del 2%

2013 incremento del 1,5%

2014 incremento del 0,3%

2015 IPC del 2014 + 1

Atrasos:

Se pagarán los atrasos generados por todo el periodo. Solo las empresas con graves dificultades econó-

micas podrán exonerarse del pago de los atrasos y por el periodo acreditado. Se establece también que en ningún caso procede la devolución de las cantidades abonadas a cuenta convenio.

En el supuesto de empresas con dificultades económicas debidamente acreditadas se establece un proceso gradual de aplicación de tablas. En todo caso, el 1 de julio de 2017 todas las empresas aplicarían las tablas señaladas anteriormente más los incrementos que, en su caso, se pactaran para el 2016 y 2017

Plus a partir de las 20:30:

Quienes trabajen a turnos y a partir de las 20:30, cobrarán un plus de 6 euros la hora o parte proporcional. Compatible con plus nocturno.

Jornada:

Se mantiene la redacción del anterior convenio estatutario siendo por tanto, los sábados tarde de verano de libranza.

Asimismo se establece la obligatoriedad de descanso en 4 sábados durante el año.

Contratos a tiempo parcial:

Mínimo 20 horas semanales.

El 30% de la media de las horas complementarias realizadas los últimos dos años pasarán a ser estructurales. El cómputo de la consolidación se realiza de manera individualizada

HITZARMENAREN EDUKI NAGUSIAK

■ Ultraaktibitatea mugagabea izango da irizpide orokor gisa, hau da, hurrengo hitzarmena sinatu arte.

■ Hitzarmena ez aplikatzeko ez da arbitrajerik ezta ORPRICCEko laudorik inposatuko, alde bakoitzaren gehiengoak hala nahi ez badu.

■ Soldata igoerak: 2009tik 2015era %8,26 igoko dira soldatak eta urtez urte atzerakinak kobratzeko eskubidea emango dute.

■ 20:30tatik aurrera turnotan lan eginez gero, orduko 6 euro kobratuko dira.

■ Lanaldi partzialak: gutxienez astean 20 ordukoak. Ordu osagarrien %30 kontsolidatzeko eskubi-dearekin.

Marige Fernández, responsable de ELA en el sector del comercio textil de Bizkaia

“SOLO ELA HA DADO LA CARA; NUESTRA PERSEVERANCIA HA MERECIDO LA PENA”



-Seis años para conseguir un convenio es mucho tiempo, ¿qué destacarías?

-En primer lugar, que nuestra apuesta en el sector del comercio por los convenios sectoriales ha sido clara y firme. En segundo lugar, la ingeniería, tanto jurídica, como estratégica, que hemos sido capaces de idear para conseguir un buen convenio.

-Cuando hablas de ingeniería jurídica, ¿a qué te refieres?

-Me refiero, sobre todo, a los textos antireforma. ELA ha sido el sindicato pionero en redactar textos que impedían la entrada de la reforma en sectores y empresas. Nuestros servicios jurídicos trabajaron duro para encontrar los resquicios legales que hicieran posible convenios sin reforma laboral.

-¿Y cuál ha sido la ingeniería estratégica?

-Por primera vez se ha analizado la representación patronal, y se ha dado fin a una etapa donde la negociación estaba monopolizada por Cecobi. Todo ello ha hecho posible firmar un acuerdo con buenos contenidos.

Además, paralelamente, hemos abierto la negociación de empresa, algo impensable en otros tiempos, consiguiendo buenos acuerdos en empresas del sector, por ejemplo, en Punto Roma.

-¿Convenio sectorial o convenio de empresa?

-En el sector del comercio tuvimos claro, desde un principio, que no son excluyentes. Hablamos de un sector con mucha presencia de grandes multinacionales de implantación estatal, lo que dificulta la negociación de un

convenio de empresa. Eso ha hecho que nunca abandonemos la negociación sectorial. Sin embargo, nos guste o no, el convenio de empresa tiene prioridad y, si queremos garantizar la aplicación de los convenios sectoriales hay que llevarlos al ámbito de empresa. Este es sin duda nuestro reto en el futuro inmediato.

-¿Qué contenidos son necesarios para hablar de un buen convenio?

-Por un lado, las cláusulas antireforma, para volver a equilibrar la posición de las partes negociadoras, ya que tras las reformas el equilibrio quedó completamente descompensado en favor de las patronales. Por otro lado, unos incrementos salariales que permitieran la recuperación del poder adquisitivo.

-En cuanto al resto de sindicatos ¿algo que comentar?

-El resto de los sindicatos ha mantenido a nuestro juicio una postura incomprensible. Primero no reconocieron a Bizkaidendak, una patronal con representación en el sector, y optaron por seguir una negociación vacía con Cecobi. Después, reconsideraron su postura y abrieron una nueva mesa de negociación conocida como la *Tercera Vía* que ha demostrado no tener ni dinámica, ni capacidad para desbloquear la situación.

En esta negociación se ha dado una situación muy curiosa. La plataforma unitaria LAB, CCOO y UGT ha ido de menos a más, es decir, han ido subiendo su plataforma y sus contenidos en la medida en que ELA marcaba referencias hacia arriba en todos sus contenidos. Hemos estado muy solos/as, pero nuestra perseverancia ha merecido la pena.

-¿Y ahora qué? ¿Qué estrategia tenemos de cara al futuro?

-En primer lugar, hacer un seguimiento escrupuloso de la aplicación del convenio. Es un convenio de eficacia general y debe aplicarse en todos los establecimientos de comercio textil.

En segundo lugar, debemos concienciar a quienes trabajan en el sector que deben implicarse en la negociación. No queremos que la siguiente dure otra vez seis años.

Por último, insistir en que el único ámbito donde podemos garantizar la aplicación del convenio es la empresa. Por ello, vamos a impulsar una doble estrategia: hacer convenios de centro que tengan prioridad aplicativa y llevar los contenidos del sectorial a los convenios de centros de trabajo. Esta es la única garantía de que este convenio se aplique a futuro frente a convenios de empresa estatales.

En Lidl, donde ELA tiene mayoría absoluta, ésta ha sido la estrategia y lo hemos conseguido. Hemos blindado el convenio para que un futuro convenio de empresa estatal con peores contenidos no se aplique nunca en los centros de Lidl de la CAPV o por lo menos mientras ELA sea mayoría absoluta. Por otros, no respondemos.

MERKATARITZAKO EAE-KO AKORDIO MARKOA: ZERGATIK ETA ZERTARAKO?

Bizkaiko Ehunaren Merkataritzako Hitzarmenarekin batera, abian jarri dugu Merkataritza Akordio Marko baten negoziazioa Euskal Autonomi Erkidego mailan. Jarraian halako ekimenaren nondik-norakoak eta zergatiak azalduko dizkizuegu: Lan-erreformek, negoziazio kolektiboaren egituraren ere aldaketak ekarri zituzten. Horren ondorioz, Estatu mailako hitzarmen sektorialek eta akordio markoek indarra hartu zuten, ordura arte probintzia mailako hitzarmenek zuten lehentasunarekin bukatuz. Gauzak horrela, gaur egun, estatu mailan erabaki daiteke zenbait negoziatio eduki estatu mailan soilik negoziatu ahal izatea eta, beraz, hitzarmen probintzialak edukiz hustea.

Merkataritzaren sektorearen kasuan, jadanik badago estatu mailako akordio marko bat, AMAC izenez ezagutzen dena. Akordio horrek, negoziatio edukia egituratzen bazituen ere, bere bokazioa arau subsidiario izatea izan da, hau da, lehentasuna eman izan die hitzarmen probintzialari. Kontua da, hori aldatu nahi dutela. Jadanik hasi dira Madrilan AMAC berri bat negoziatzen eta jakin dugunez, negoziatio-gai ugari eta oso garrantzitsuak estatu mailari erreserbatu nahi dizkiote.

Horren aurrean ba al dago irtenbiderik? Zorionez, erantzuna BAIEZKOA da. Estatutuak negoziatioa egituratzeko ahalmena estatu mailako hitzarmen eta akordio markoei emateaz gain, Autonomi Erkidegoko hitzarmen eta akordio markoei ere ematen die. Horretaz baliatuz, ELAtik zera proposatu diogu merkataritzako patronalari: EAEko merkataritzako akordio marko bat sinatzea, hitzarmen probintzialen lehentasuna bermatzeko. Horrela, Bizkaian, Gipuzkoa eta Araban, Estatu mailan gertatzen dena gorabehera, hitzarmen probintzialak lehentasuna izango dute. Hori bai, legearen arabera

enpresako hitzarmenaren lehentasuna ukiezina da, beraz, behin EAEko Akordio Markoa Sinatuta, ezingo dizkigute Estatu mailako baldintzak aplikatu, baina enpresa batek hitzarmen propioa egin nahi badu, askatasun osoa dauka horretarako.

Laburbilduz, Akordio Markoak goitik (Estatu mailatik) etor litezkeen erasotatik babesteko balio digute, ez behetik (enpresa mailatik) etor litezkeen erasotatik babesteko. Dena dela, azken horretarako, enpresaz-enpresa eta lantokiz-lantoki adostuko dugu gure negoziatio estrategia.

ACUERDO MARCO AUTONÓMICO: FUNCIÓN Y FINALIDAD

En el ámbito del Estado han puesto en marcha la negociación de un nuevo Acuerdo Marco Estatal del Comercio (AMAC) con el fin de reservar para el ámbito estatal un importante número de materias de negociación. Para impedir eso existe un único camino: firmar un acuerdo marco en el ámbito de la CAPV. Eso es precisamente lo que desde ELA hemos planteado a la patronal del comercio. Un Acuerdo Marco para la CAPV que blinde la prioridad de los convenios provinciales. Con ese acuerdo, quedaríamos protegidos de los ataques que pudieran venir del estado, pero no así de los ataques a nivel de convenio de empresa, pues la prioridad de este último es intocable. De todos modos, también para eso tenemos plan y diseñaremos la estrategia de negociación en cada empresa y centro de trabajo.

ELA
EUSKAL SINDIKATUA

www.ela.eus

Afiliazio orria Hoja de afiliación

NAMAEIZ: Emakumezkoa / Mujer
Gizonezkoa / Hombre

Izena: _____
Nombre

1. abizena: _____
1º apellido

2. abizena: _____
2º apellido

Jaiotze herrialdea: _____ **Jaiotze data:** _____
Lugar de nacimiento Fecha nacimiento

Herria: _____ **P.K.:** _____
Localidad C.P.

Herrialdea: _____
Provincia

Telefona: _____ **Mugikorrak:** _____
Teléfono Móvil

E-posta: _____
E-mail

Lantokia: _____
Empresa

G.S.ko kobizazio kontu kodea: _____
Código cuenta afiliación G.S.

Herria: _____
Localidad

Lanbidea: _____ **Kategoria:** _____
Profesión Categoría

Lan-hitzarmena: _____
Convenio

Banku edo Aurrezki Kutxa: _____
Banco Caja de Ahorros

IBAN zenbakia (Banku Kontu): _____
Nº IBAN Cuenta banco

Data / fecha: _____ **Sinadura / firma:** _____

Datu Pertsonales Babeserako abenduaren 13ko 15/1999 Lege Organikoak xedatzen duenez, eta abenduaren 21eko 1720/2007 Errege-Dekretuak garatutakoaren arabera, ELA sindikatuan izena ematen duenak badaki, eta onartu egiten du, bere datuak Sindikatuko artxibo automatizatuetan jasotzen direla; datuak artxibo horietan era konfidentziala jasota geratuko dira. Datu horiek indarrean diren arauak aintzat hartuz lendu eta babestuko dira, eta bere tibalarak eskuhiden izango du Sindikatuen aurka, datuak iritsi, berolek zuzendu, azabatu edo arka egiteko.

De acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de datos de Carácter Personal, y su desarrollo por el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, la persona que se afilia en el Sindicato ELA queda informada y acepta la incorporación de sus datos e ficheros automatizados existentes en el Sindicato, que se conservarán en el mismo con carácter confidencial. Tales datos serán tratados y protegidos con arreglo a la normativa vigente, y el titular de los mismos podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación o oposición ante este Sindicato.