



CONVENIO COLECTIVO ESTATAL PARA EL COMERCIO DE DISTRIBUIDORES DE ESPECIALIDADES Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Comunicado 18

18/01/2022

MESA NEGOCIADORA DEL CONVENIO

La patronal comienza haciendo un recopilatorio de su planteamiento en la última reunión confirmando y aferrándose a su última propuesta, reconociendo que en 2021 conlleva una pérdida de poder adquisitivo por parte de los/as trabajadores/as.

Recordamos la propuesta de la patronal:

- Convenio a tres años (2021-2023).
- Incrementos salariales: 2% para cada uno de los años.
- Cláusula de revisión salarial. Vinculada al IPC, a la finalización del convenio y solo de actualización, es decir que la diferencia entre las sumas de IPC y los Incrementos, si la hubiera, actualizaría las tablas a partir del 1 de enero de 2024, sin devengar atrasos de 2022 y 2023.
- Y además proponen toparla a un máximo del 8%. Es decir, si la inflación acumulada de los tres años excediera el 6% solo se revisarían los salarios hasta un máximo del 8%, aunque la inflación acumulada fuera superior.

Los motivos por los cuales nos parece una propuesta insuficiente:

- **Perdemos poder adquisitivo:** La suma de los incrementos propuestos es del 6%, lo que no alcanza ni siquiera el IPC real para el año 2021 del 6,5%.
- Se modifica la cláusula de revisión y por tanto solo percibiríamos los atrasos del 2021.
- El tope **propuesto para la cláusula de revisión** es insuficiente. A poco que la suma del IPC de los años 2022 y 2023 sea superior al 1,5%. **Si el IPC de los años 2022 y 2023 fuera superior al 1,5%, algo que parece bastante probable, nos encontraríamos en una situación de pérdida de poder adquisitivo.**
- Entendemos que la idea de topar **la revisión, es para el caso de una situación, como la vivida en el 2021, es decir un crecimiento inesperado del IPC que supusiera automáticamente un aumento desorbitado de los costes**, pero no para favorecer a que las empresas incrementen sus cuentas de resultados que ya son mayoritariamente positivas en el sector, y regalen el margen regulado de la distribución a los farmacéuticos que ya poseen el suyo propio, todo a costa de la pérdida de poder adquisitivo por parte de los/as trabajadores, y

Por ello, les trasladamos que hemos valorado al detalle su propuesta, pero la situación ya se nos hace insostenible y que por tanto, la única alternativa que vemos viable es acudir al SIMA (Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje), para **conseguir** dar una salida razonable al convenio, después de tantos meses de negociación.

SEGUIREMOS INFORMANDO.