

*Cuando cubra las montañas  
de blanca nieve el enero,  
tenga yo lleno el brasero  
de bellotas y castañas,  
y quien las dulces patrañas  
del rey que rabió me cuente,  
y ríase la gente.*

**AVANZAMOS**

Avanzamos. Lo intentamos y hasta a lo mejor lo conseguimos (Pedimos perdón si el uso de la mayoría sindical a alguien le molesta)

Ya tenemos cerrado el acuerdo de subida salarial del 2019. Aprendimos a no esperar ni a confiar, y por eso descubrimos que más vale subida en mano que Hacienda volando. Por eso un acuerdo rápido, sin grandes complicaciones y sin demasiadas autorizaciones ministeriales, es mejor que un sistema por tramos de complicada justicia redistributiva y más todavía de arduas explicaciones administrativas.

Por eso la subida salarial es un 2,25% porcentual a todos los conceptos salariales (**TODA** la antigüedad incluida) Y cuanto antes nos lo paguen mejor.

Por eso el otro 0,25%, el que se deberá pagar a partir del 1 de julio, queremos que sea para mejorar los variables que compensan la mayor carga y disponibilidad para el trabajo, queriendo mejorar lo que ahora tenemos: próximo reto de la negociación.

Y además también tenemos más que perfilado y con posibilidades reales de conseguir un acuerdo que nos permita solucionar temas tan importantes como **adscripciones temporales, traslados, pases a fijeza, promociones, adecuación de categorías y nuevas incorporaciones.**

Acuerdo que pretendemos que sea el inicio de un sistema de provisión de puestos de trabajo que permita ir cubriendo las bajas que se vayan produciendo los próximos años, que serán muchas.

Falta el último empujón, como siempre. Aquel que permita desbloquear el número de plazas, que cierre el sistema de realización de pruebas y el método de provisión de vacantes. Y como tenemos elecciones generales y demás comicios aprovecharemos el momento (A buen entendedor...)

Y seguimos avanzando. Seguimos pensando hay que mejorar las condiciones de prejubilación, y seguimos diciendo hay que subir conceptos económicos como dietas y suplidos e intentar rebajar el copago del comedor, etc. etc.

Es decir, el Convenio está vivo y además hasta puede ser un buen convenio (Andemos calientes)

