

UTO-UGT avanza en su programa electoral cómo propone remontar la crisis y no miente, pues: no hace alusión alguna a la Cláusula de Revisión anual que permita recuperar el poder adquisitivo perdido por la inflación, como vemos este año con una desviación de 1,2 puntos que perderíamos si no la tuviéramos en Convenio; pone en relación el cobro de la productividad con la evolución de las ventas sin concretarlo, lo que puede interpretarse que si van mal las ventas se disminuirá ésta; no hace referencia alguna a establecer procedimientos objetivos y equitativos para promoverse, trasladarse o acceder a superior categoría, ni tampoco pedirá la recuperación del derecho de titularidad de los puntos de venta, lo que significa que continúa apostando por la discrecionalidad.

En definitiva: **UTO-UGT apuesta por cargar en el personal la superación de la crisis.**

ESTE AHORA NO DEBE SER EL FUTURO

ANTE EL FUTURO DE LA ONCE, SOLUCIONES

CONFÍA, VOTA CC.OO.



CC.OO.
federación de servicios y administraciones públicas

elecciones sindicales

ejerce tus derechos

ante el futuro de la ONCE, soluciones

www.fsap.ccoo.es

SI "AHORA ES EL FUTURO", APAGA Y VÁMONOS

Con el eslogan "AHORA ES EL FUTURO, ÚNETE", el sindicato UTO-UGT pide el apoyo de todos vosotros y vosotras, pretendiendo que la realidad actual sea la referencia del futuro.

un compromiso con el empleo,
tus derechos y la competitividad



CC.OO. federación de servicios y administraciones públicas
sección sindical intercentros ONCE
la garantía

vota
CC.OO.
la garantía



Con el eslogan "AHORA ES EL FUTURO, ÚNETE", el sindicato UTO-UGT pide el apoyo de todos vosotros y vosotras, pretendiendo que la realidad actual sea la referencia del futuro. Ignorando que la situación de la ONCE a día de hoy, sin ser crítica, es probablemente la peor de los últimos 20 años, especialmente en los aspectos comerciales y económicos. Afirmación que no es subjetiva, sino avalada por los datos numéricos siguientes:

1º.- Evolución de las ventas y de la posición comercial en el mercado del juego.

Año	Ventas ONCE	% Año Anterior	Ventas-LAE	% Año Anterior	% Cuota Mercado- ONCE
1998	2291		6301		10.24
1999	2289	-0,1	6689	6,2	9.65
2000	2432	6,3	6881	2,9	9.67
2001	2457	1,0	7545	9,7	9.43
2002	2388	-2,8	7637	1,3	9.23
2003	2299	-3,7	8292	8,6	8.60
2004	2262	-1,6	9120	10,0	S/D

Lo que evidencia que tenemos un problema comercial que debemos analizar, sin caer en la tentación de trasladar las responsabilidades propias a agentes externos. Pues, como se pone en evidencia en los números, el mercado del juego está maduro, pero el LAE se desenvuelve mejor en él, y las "restricciones legales sobre la ONCE" no pueden continuar siendo una excusa.



2º.- Evolución de los resultados de explotación de la actividad comercial.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Beneficios de Explotación	33,26 Mill.€	23,81 Mill.€	12,77 Mill.€	9,02 Mill.€	13,11 Mill.€	0 Mill.€
Pérdidas de Explotación	0 Mill.€	0 Mill.€	0 Mill.€	0 Mill.€	0 Mill.€	23,07 Mill.€

Lo que evidencia que tenemos un problema económico que debemos procurar resolver, pues no es bueno que los Gastos vinculados a la comercialización de los Productos-ONCE sean superiores a los Ingresos por dicho concepto, sin que se pueda culpabilizar de ello a la evolución de los costes salariales o de Seguridad Social, pues están contenidos con ligeros retrocesos.

CC.OO. consideramos que esta crisis actual no es casual, sino que es el resultado de unas relaciones laborales viciadas durante muchos años, por el "clientelismo" generado por un sindicato muy mayoritario como UTO-UGT, que ha sustentado su dominio en la prebenda y discrecionalidad, haciendo rehenes a los responsables de la gestión empresarial, sacrificando con ello la profesionalidad de estos en favor de su fidelidad, habiéndose convertido en un "cáncer" que aún estamos a tiempo de extirpar entre todos y todas.



un compromiso con el empleo,
tus derechos y la competitividad