Acción Sindical

Comunicado

NUEVO SRV MARZO

Estimados y estimadas compañeras, el pasado viernes mantuvimos una reunión con la empresa para exponernos los nuevos SRV del mes de marzo. A diferencia de meses anteriores, se nos han podido presentar todos el mismo día, cosa que agradecemos ya que toda la plantilla puede conocer su SRV con tiempo suficiente. Pasamos a realizar nuestras valoraciones.

Comercial punto de venta

- **Respecto al apartado de calidad**, no hay cambios en cuanto a los porcentajes. Se han modificado los importes a percibir por el "triplete" pasando de 150€ a 200€. Que hayan subido el importe siempre es positivo, pero **UGT considera excesivo que el porcentaje de insatisfechos sea 0. Hemos solicitado a la empresa que revise el porcentaje ya que nos parece inalcanzable para la gran mayoría del colectivo comercial.**
- **En cuanto a la emisión de llamadas por One X** , cambian los porcentajes y las unidades. Por cada BAF o alarma vendida por teléfono pagan 8 euros, haciendo una media de 7 contactos diarios sin límite de comisiones en este proceso. Ahora bien, la empresa no tiene en cuenta para esta media, los sábados no son días hábiles para emitir llamadas comerciales tal y como establece la Ley de Consumo, ni tampoco que la atención presencial prevalece frente a las llamadas, tal y como marca el convenio, esto implica para muchas personas, tener que realizar un mayor esfuerzo a su trabajo habitual ya que hay que sumarles las llamadas, sin tiempo para realizarlas.
- **En cuanto a productos como BAF y alarmas**. Baja el importe del lote de 3 BAF de 20€ a 15€. En cuanto al lote TOP del mes de febrero de BAF y ofertas BAF, este mes cambia y por cada tres lotes BAF que vendas con una alarma, se comisiona con 30€. Siguen incentivando con 3€ por las BAF de valor y el unitario de BAF no cambia.
- **Aparece un nuevo bonus llamado bonus diana,** donde por cada lote de 5 BAF y 4 alarmas, se comisiona con 300€ extras sin límite de paquetes.
- **Venta de alarmas**, a partir de la segunda se cobran a 40€ cada una y un extra de 3€ (en febrero era 5€) por cada cita con el instalador. El unitario de alarma baja a 5€. **Desde UGT vemos como el aporte económico en un producto estratégico para la compañía sigue bajando, pero no así la presión para su venta.**
- **Respecto a los incentivos de repos up y Movistar Salud** no cambia respecto a Febrero.
- **En terminales hay cambios respecto a Febrero,** se cambia el número de terminales por lote y el importe a percibir y se añade una extracomisión por ventas de accesorios y seguros. Desde **UGT**, somos conscientes de **la dificultad añadida** que tiene la comercialización de accesorios por la competencia de locales dedicados a ese fin y los propios seguros del hogar que ya incorporan los terminales a precios muy ventajosos, **por lo que deberían comisionarse en consecuencia**.

Acción Sindical

Comunicado

PTC y Task Force

Siguen teniendo un SRV similar al de febrero, pero al igual que en el SRV de los y las comerciales de tienda, **existe el condicionante de la venta de al menos una alarma para cobrar el lote de 3 BAF al doble de su valor**. Los unitarios de BAF también siguen a 5€.
En cuanto a las alarmas sigue el mismo patrón que el SRV de comerciales puntos de venta y el lote diana incentiva de igual forma y por las mismas unidades que para las y los compañeros de puntos de venta.

Teletrabajo, 1004 y whatsapp

- **En cuanto al apartado de calidad**, cambia la cantidad que piden de fans de 35 a 45. La explicación de la empresa es que la inmensa mayoría de las y los comerciales alcanzan este objetivo, **pero consideramos que el SRV debe de ser motivador** y no solo para una mayoría según la Empresa. Sin datos que se nos facilite respecto a la media de comisiones de las personas trabajadoras poco podemos comparar ya que es un acto de fe el hecho de que una inmensa mayoría llegue y/o sobrepase los 45 fans.
- **El porcentaje de insatisfechos** se vuelve más exigente del 11 a 10%. Desde **UGT** consideramos negativo subir los niveles de calidad en el tema de las llamadas al igual que en atención presencial, dado que es muy difícil llegar a su consecución y máxime en los tiempos que vivimos.

Seguimos teniendo quejas Sobre la Calculadora de 1004/Whatsapp. Viene siendo una constante las deficiencias de la calculadora motivadas según la empresa a trabajos de mantenimiento y mejora. Creemos necesario que informen cuando no esté operativa y no esperar a las quejas del personal.

Hemos vuelto a reclamar a la empresa, que no se están teniendo en cuenta a la hora de la asignación de objetivos por tienda, **las restricciones horarias que sufren varias Comunidades Autónomas**. Tenemos muchas protestas y con razón del perjuicio y la discriminación que están sufriendo por este motivo. **No se pueden exigir objetivos inalcanzables ya que desmotivan al personal y hace inútil cualquier esfuerzo**. Los objetivos tienen que ser alcanzables, claros y asumibles.

FFVV Venta Directa

- **Volvemos a un incremento de objetivos**, totalmente desproporcionados.
- **Sobre el aumento del mínimo de muestras de 4u a 6u para PLUS, no le vemos ningún sentido**, solo con los datos del mes de febrero, estarían 6 trabajadores por debajo de dicha muestra,

Comunicado

insistimos que los datos utilizados para la muestra, se obtiene de TES, y a día de hoy, no están correctamente actualizados. **Además, la empresa debe ser consciente que solo existe una encuesta en el mes**, con un refuerzo a la semana y **continuamos sin saber** qué clientes son los que no participan para poder mejorar los ratios.

- **El aumento de ofertas mensuales de 40u de MFE y 30u de MPA, son disparatadas**. En las zonas que tenemos datos, los comerciales han llegado de media entre 20/25u.
  La empresa tiene que valorar qué objetivos quiere lograr, CALIDAD de ofertas, frente a la CANTIDAD. No sirve de nada maquillar datos y perder tiempo en la grabación de ofertas, sin un beneficio concreto. **UGT tiene claro que siempre se tiene que apostar por la CALIDAD**.
- **Incremento de 200 contactos a 250 contactos**, con los 23 días laborables del mes, 11 contactos/día. **Recordamos a la empresa que deben calcular las jornadas efectivas de trabajo,** hay que tener en cuenta los festivos, bajas, permisos retribuidos, y otros recogidos en nuestro convenio colectivo.
- Hemos trasladado sobre el avance de carteras, que la empresa solicita unidades de visitas y TdE solicita porcentaje, **deberían alinearse para facilitar el control y planificación**.
- Después de varias reuniones de meses anteriores quejándonos a la empresa del condicionante de las alarmas y la empresa indicando que ellos no veían ningún condicionante sino un multiplicador, este mes con la creación del SRV INSIDE SALES FARMER/HUNTER, indican claramente "SIN CONDICIONANTES". **Desde UGT instamos a la empresa a que las alarmas dejen de ser un condicionante, no solo para el nuevo canal INSIDE, sino también el resto de los colectivos comerciales.**

Continuamos con las reclamaciones de FFVV sobre las incidencias presentadas en el cobro de los importes de sus comisiones. **NO están siendo contestadas por la empresa**, y el personal se harta de no recibir respuesta, muchas y muchos trabajadores han dejado de reclamar, normalmente porque son importes bajos. **Desde UGT demandamos una solución urgente.**

En resumen, más de lo mismo, por una parte subida de objetivos y por otra seguimos viendo que la empresa no da solución ni a la calculadora ni a las reclamaciones presentadas por la plantilla. **NO PODEMOS SEGUIR ASÍ**, instamos a la empresa a que den respuesta a todas las reclamaciones presentadas. Y si carecen de personal para ello que contraten. **Cada vez es más complicado llegar a objetivos, por lo que cualquier incidencia o reclamación no contestada en tiempo y forma, puede suponer una penalización muy elevada a nuestras cada vez más mermadas comisiones.**

Os seguiremos informando