Acción Sindical

Comunicado

UGT INSTA A LA EMPRESA A REVISAR EL MODELO RETRIBUTIVO

Estimados y estimadas compañeras, **UGT** insta a la empresa a cambiar el modelo de cierre del SRV, que está causando mucha indignación a la plantilla en el cálculo de la parte variable de su nómina, por culpa de la demora en volcar las instalaciones de las **alarmas**, que penalizan de manera injustificada, lo que a todas luces es un desajuste en los datos que maneja la empresa, Telefónica y Prosegur.

Entendemos que es una nueva vuelta de tuerca del SRV y la forma de comisionar, a lo que añadimos el recorte sistemático de la parte variable, motivada por las subidas sin precedentes de objetivos, por promociones que no son las esperadas y que hacen que el SRV no cumpla con las premisas principales en su definición, a saber, debe de ser alcanzable, claro y posibilista.

Recordamos a la empresa que hay nuevos condicionantes en la comercialización de las alarmas, **un año de permanencia**, que va a afectar directamente a las ventas de manera considerable. La empresa no puede exigir más ventas si las condiciones del producto se modifican, ya que esto significa mayores dificultades para llegar a objetivos, ergo…. recortes, tal y como nos trasladan desde el colectivo de **Venta Directa**. El personal afectado, se queja y con razón que está sufriendo graves perjuicios en sus nóminas, que incluso pueden llegar a un 80% de su parte variable. **Esto nos parece algo injustificado y denunciable.**

El personal está más que harto y cansado de tanta lucha para tan poca recompensa. Son muchas las personas afectadas que reclaman un modelo más racional, justo y sensato de contabilizar las ventas de las alarmas, que como todos y todas sabemos son, sin lugar a dudas, el centro de la potencialidad del SRV. No se pretende volver al modelo anterior que contabilizaba los vuelos en el comisionamiento, pero tampoco éste, que demora por más de dos y tres meses su vuelco y su posterior recálculo. Creemos de manera objetiva y por lo datos que recoge el MPA y el parque del cliente que es posible y entendible la demora de un mes. **Más NO.**

Por último, no es normal que la alarma sea el motivo principal de la escalada de la presión comercial que estamos viviendo en Telyco, y a la hora de la recompensa, no se esté a la altura. Se está propiciando una desmotivación generalizada que la empresa no llega a entender, ni su alcance.

No es de extrañar que este producto "estrella" se haya convertido en poco tiempo en el producto "odiado", no sólo por la dificultad que entraña su venta, sino también por lo anteriormente expuesto. Instalamos a la empresa a que corrija estas desviaciones lo antes posible por el bien común y dé prioridad a lo que importa, que no es otra cosa que la recompensa justa, ganada con el esfuerzo.

Os seguiremos informando