Acción Sindical

Comunicado

VALORACIÓN SRV JULIO

Estimados y estimadas compañeras, el pasado 30 de junio la empresa nos presentó los SRV de Comercial Punto de Venta, 1004 y PTC Task Force, y el 1 de julio el SRV de FFVV y Venta Directa.

UGT, una vez realizada la presentación, ha expresado su total desacuerdo sobre la importante bajada en los importes unitarios de las diferentes familias. "**Este mes tu trabajo tiene menos valor**", o lo que es lo mismo, tienes que vender más unidades para obtener el mismo resultado que en el mes anterior.

Volvemos a "jugar al despiste" con los "Bonus del Verano", según entendemos por la explicación que nos ofrece la empresa son *"extras que puedes o no optar a ellos"* de ser así, desde **UGT**, instamos a la empresa a no presionen, ni exijan su cumplimiento y que cada cual opte por realizar lo que más le convenga de acuerdo a sus intereses.

UGT vuelve a manifestar que estos incentivos o "bonus" generan un estrés extra a la plantilla por los excesivos condicionantes. A lo que hay que sumar que las personas que consiguen el "premio" son muy pocas, no llegan al 8%. El esfuerzo en muchos casos es inútil, y más que incentivar, desmotivan a la plantilla. Creemos que la empresa se equivoca y consigue el efecto contrario al desado. Somos conscientes de que la empresa tiene la potestad de decidir como distribuye el salario variable, pero también tiene que ser consciente que puede ir contra derecho la merma económica y sistemática que viene realizando durante meses. Un mes abre "el grifo", otro lo cierra, esto produce un alto desgaste psicológico para poder obtener un salario digno. No hay una constante lineal, ni un patrón . "Todos los meses sorpresa" y casi siempre negativa. El azar y la suerte hacen el resto.

Después de las denuncias continuadas por parte de **UGT** durante estos últimos años, la empresa **ha unificado una parte de los objetivos de los compañeros de FFVV para los meses de Julio y agosto**. Nuestra demanda, reivindicaba la vuelta al modelo anterior. Esta unificación es sólo parcial, aunque mejora lo que teníamos, seguiremos instando a la empresa a que la unificación sea total. Desde **UGT** siempre hemos apostado por buscar un modelo alternativo que no proponga objetivos en el mes de vacaciones ya que, de lo contrario, estamos pidiendo un sobreesfuerzo para lograr los objetivos de julio y agosto en un solo mes, lo que provoca que el personal siga pendiente de su portátil y móvil en vez de desconectar.

Para los compañeros, Iside Sales y Comerciales Mediana Empresa, deberemos de analizar si realmente los incentivos son tan atractivos como indica la empresa ya que tenemos dudas al respecto.

En este sentido el mes pasado se nos informó de la desaparición del condicionante de la alarma cuando realmente lo que ocurrió es que se modificó con la creación de un COMBO, que obligaba a una consecución mayor para obtener unas comisiones óptimas, ese mes se repite el modelo con otro nombre, BONUS.

Volvemos a informar de la existencia de un "colchón" de avance de visitas y contactos con lo solicitado por el operador, la empresa va a revisar este punto para favorecer el cumplimiento y más en estos periodos con vacaciones de clientes que limita la capacidad de un contacto productivo.

Gracias a las observaciones de **UGT,** se ha conseguido que las alarmas se contabilicen como el resto de las palancas, que han pasando de valores unitarios a porcentuales, siendo proporcionales a los días trabajados en ambos meses. Estaremos vigilantes en los cálculos para evitar errores que perjudiquen al comercial.

Acción Sindical

Comunicado

Volvemos a poner el foco en que las pretensiones de la empresa son muy altas a la hora de la asignación de objetivos, ya que la poca o nula rotación de la cartera de clientes hace muy difícil la consecución de los mismos. Recordamos a la empresa que los objetivos, se están alcanzando gracias a clientes fuera de cartera o resegmentados, lo que supone que cada día es más complejo cumplir con unos objetivos desorbitados. Instamos a la empresa a que revise los criterios y aplique un SRV ajustado a la realidad. Pedir sin saber, lo que tenemos en "la cartera" es muy sencillo, la dificultad está en llegar, busquémos la sensatez en las pretensiones.

La empresa nos ha informado a posteriori de modificaciones de última hora en el SRV, en la medición del los TMA y TI. Al parecer había una errata en el modelo presentado que cambia el modelo retributivo. Se modifica, pasando de retribuir por importe en función de la facturación a retribuir por cada euro facturado directamente. El modelo anterior se había planificado de manera proporcional, pero como se ha dicho, por error, no respetaba este criterio de proporcionalidad. Este sí lo cumple.

Acotaciones en el bonus: para percibir el bonus se establece la asistencia a los talleres que se van a programar en julio, salvo ausencia justificada

Para finalizar, decir que la empresa ha tomado nota de nuestra reclamación y ha procedido a ajustar notablemente los contactos a realizar en los dos meses. Ya que como sabemos uno de ellos vacacional.

En definitiva pocos cambios, vueltas al SRV para denominar de diferentes maneras la apuesta de la empresa por incentivos extras, que a este sindicato no agradan, en vez de apostar por incientivar un objetivo mensual de manera más generosa y distributiva. Ni todas las tiendas son iguales, ni todas las carteras de clientes tienen el mismo rendimiento. La empresa tiene en su mano la llave para agradar a todas las partes si decide proponer unos objetivos posibilistas y alineados con la realidad. Seguiremos luchando por ello.

Os seguiremos informando