UGT Comunicado

VALORACIÓN DEL SRV DE JUNIO-2022

Buenos días, compañeros y compañeras:

En el día de ayer la empresa nos presentó los SRVs de los distintos grupos comerciales de Telyco.

En primer lugar, decir que UGT comentó en mayo que, nos parecía bien que la empresa hubiera aceptado nuestros postulados e hiciera un SRV más sencillo, sin tantos condicionantes, con pagos unitarios, ahora bien, **las cantidades a pagar se tenían que incrementar**. **Telyco no se puede permitir un SRV pírrico que no motiva ni ilusiona a nadie, es hora de avanzar** y **si la empresa da pasos en este sentido estaremos a su lado**, **en caso contrario y recogiendo el feedback de la gran mayoría de compañeros y compañeras, seguiremos en desacuerdo con esta política retributiva que no remunera suficientemente los esfuerzos comerciales de la plantilla de Telyco.**

Para **UGT**, los sistemas de remuneración adicional tipo T-Teams, La Vuelta-mi Movistar y ahora el Surf están sesgados hacia un colectivo, al incentivar en gran medida, únicamente a una parte de los y las trabajadores y trabajadoras dejando fuera a la mayoría de las y los comerciales de Telyco. Puesto que **no recogen los esfuerzos que, la mayor parte de la plantilla hace para cobrar comisiones**. La consecuencia es una desmotivación, cada vez más patente entre la mayoría de los y las vendedores y vendedoras de Telyco.

UGT propone soluciones: incrementar el valor de las comisiones por la venta de productos y servicios, buscar incentivos que generen motivación y espíritu de mejora. Premiar el esfuerzo, es posible con otro tipo de medidas más redistributivas. Establecer un umbral mínimo de comisiones digno, mensual y alcanzable, adaptado a cada segmento comercial.

UGT opina que **los sistemas de remuneración tienen que recoger todas las variantes que les afecten**, se debe ponderar bien la diferente potencialidad de tiendas y territorios en el mismo. Esta **es la impresión que nos transmiten muchos vendedores y vendedoras que se sienten en inferioridad de condiciones frente a otras tiendas y territorios con más potencial de ventas**, dentro del SRV.

UGT valora negativamente los cambios en el SRV después de empezado el mes. La empresa argumenta que ha sido algo excepcional, obligado por el operador y que no cree que se vuelva a dar. También hemos vuelto a reclamar a la empresa agilidad en la resolución de las reclamaciones referidas al SRV, se deben categorizar de alguna forma en función de los días de demora e informar a los comerciales de la situación de su reclamación.

SRV de Tiendas

Este mes vemos que se retribuye en mayor medida las alarmas, en línea con la oferta que el operador Telefónica pretende sacar. La empresa vuelve a utilizar los lotes a la hora de pagar determinados productos, tipo móviles. Creemos que el pago unitario es más justo que los lotes. Se ajusta la consecución de los objetivos al 80% y al 100%, petición que **UGT** había solicitado a la empresa. Comisiones adicionales por jefatura y a nivel nacional, con un nuevo

juego de puntos por venta de productos y servicios. **UGT** considera que, en cuanto al tema de calidad, por el perfil de muchos de los clientes que viene a las tiendas habría, que reconsiderar el tener cero insatisfechos, no es viable, se le debe dar una vuelta y modificarlo.

SRV de vendedores especialistas

Muy parecido al mes pasado, se pondera en menor medida el producto salud y se premia en el Surfing Team a los 10 mejores vendedores del equipo.

SRV de Tasck Force

Modelo simple, con el mismo esquema que el mes anterior; se reduce el objetivo de salud.

SRV de Telemarketing

Es continuista respecto al mes anterior, quitándose un condicionante de llamadas salientes. La RLT pregunta por qué no se remunera la captación móvil en el caso de Telemarketing y si en tiendas con el Lead to Call. La empresa se compromete a analizar esta circunstancia.

SRV de FFVV

UGT vuelve a reclamar que los porcentajes de los objetivos suponen un perjuicio para el cálculo de las comisiones porque supone un incremento encubierto del objetivo final. **Se debería realizar diferentes escalones por unidades y no por porcentajes**. Por ejemplo: si sale 3,1, se tienen que hacer 4 unidades; 3,2 se debe hacer 4 unidades; 3,8 se debe hacer 4 unidades.

Otro caso donde el **colectivo de comerciales sale perjudicado es en el caso de las vacaciones**, donde si el comercial trabaja 15 días y hace su objetivo se le debería remunerar por el valor de consecución del objetivo y no el valor unitario. Ejemplo: si el objetivo mensual es 5 y se trabajan 15 días y hago 3 unidades, estas se deberían pagar como el 100% y no como valores unitarios.

Modelo Trimestral:

Se debe generalizar, no sólo para los dinamizadores, si no para todas las palancas, con el fin de motivar y reducir la presión comercial.

Continúan los condicionantes en ISC-FANS para Farmer y Gevico Plus:

Está asociado a la consecución del 50% del objetivo en FD. Esto supone un indicador claro de la distancia que hay entre la realidad diaria y los planteamientos de la empresa, puesto que más del 80% de las ventas son clientes resegmentados y carterizados con poca influencia en la calidad de los ya clientes. Además, desde hace meses no se está recibiendo información del informe de las encuestas para poder reaccionar y mejorar el mínimo de 10 muestras.

Se siguen produciendo erratas en el SRV que o no se resuelven o se tardan semana en tener una respuesta, dificultando la comprensión y generando dudas en el SRV (Ejemplo: concepto de oportunidades firmadas de fondos europeos, a qué se refiere) . UGT solicita que se agilice este tipo de situaciones. Así mismo se solicita que dentro del SRV se informe, sin letra pequeña, de todos los tramos/ escalones de las palancas, para calcular de una forma simple las comisiones por ventas.

Por último, agradecer todas las aportaciones que nos habéis hecho llegar desde los distintos canales comerciales y que hemos intentado reflejar en este comunicado.

UGT un paso por delante en defensa de vuestros derechos.