



TCM  
Comunicaciones

Telefónica Móviles

Adherida a



# Carrera Comercial Mediana Empresa

# Informe

Madrid, 21 de abril de 2010

En fecha 20 de abril se celebró la segunda reunión de la Comisión de Grupos Profesionales para abordar la entrada en la Carrera Comercial Convergente del segmento de Mediana Empresa. Al comienzo de la misma, la Empresa hace una intervención para clarificar la propuesta de la reunión anterior: se seguirá manteniendo que el PIC sea la suma de 12% de retribución variable mas la base de Comisiones sobre Ventas, siendo la adscripción inicialmente a P1. De esta forma, se adscribiría a todos los trabajadores/as al nivel de entrada en la Carrera (P1) con una garantía personal que le permita tener un PIC aún siendo superior, en algunos casos, a los límites asignados a este rango. La efectividad del posible acuerdo sería con carácter retroactivo a Enero del presente ejercicio.

Argumenta esta propuesta en que la entrada en la Carrera Comercial de TdE debe ser en el rango inicial y cualquier otro tipo de adscripción a rangos superiores sería distorsionar el modelo de TdE, que lleva funcionando muchos años. La empresa afirma que nadie pierde en comparativa con la situación actual y gana, por ejemplo, que se elimina el techo actual del 130% al elevarlo al 220% o que tendrá una expectativa futura de una carrera que le permitiría ir ascendiendo a P2 y P3. Por otra parte, y en respuesta a la petición de **UGT** de consolidar la Gratificación Funcional de 1800€/año que tiene el P1, el Director de la unidad, indica que ha confeccionado una campaña especial, en principio sólo para 2010, en la cual, si se alcanza el 100% de cumplimiento, dicha Gratificación Funcional no sería con cargo a cuenta y se cobraría íntegra.

En vista de esta propuesta de la Empresa, **UGT ha indicado que no puede entender la adscripción a la Carrera Comercial si no es de forma estrictamente voluntaria**, debiendo ser la empresa en consecuencia, quien asuma el reto de argumentar a los técnicos comerciales de Mediana Empresa las compensaciones y/o ventajas del modelo propuesto. Asimismo, se requiere que se cree un foro de seguimiento del modelo, que atienda las posibles incidencias y/o evoluciones.

**La Empresa, en vista de nuestro posicionamiento, ha aceptado que la adscripción al modelo sea voluntaria** y presentará una propuesta en ese sentido para elevar a la Comisión de Interpretación y Vigilancia, la cual se reuniría próximamente para darle al acuerdo valor de Convenio Colectivo. Igualmente acepta que se haga un seguimiento paritario del modelo durante este 2010.

En el punto de varios, **UGT** ha sacado a colación la situación de este mismo colectivo al respecto de los objetivos y la aplicación SDO. Hemos expresado nuestra queja sobre la falta de comunicación e información que ha habido a la hora de explicar los mecanismos de consecución de las palancas de objetivos para el colectivo de Mediana Empresa, así como las diferentes



**TCM**  
Comunicaciones

**Telefónica Móviles**

**Informe**

## ***Carrera Comercial Media Empresa***

versiones de los hechos, que han generado mal clima laboral y confusión. De hecho, aún no están claros varios de los métodos de medición, así como el sistema de hacer las valoraciones personales, muchas de ellas condicionadas. Tampoco nos explicamos cómo es posible que aún habiendo rechazado los objetivos en el SDO, aparezcan algunos como aprobados. Por último, hacemos una reflexión: este colectivo ha sido, con diferencia, el que menos rango de consecución de objetivos ha obtenido este año en TME, cuando en años precedentes no había sido así, lo que cual debe invitar a la empresa a reevaluar la situación y buscar alguna solución paliativa.

El Director de la Unidad, reconoce que ha habido carencias a la hora de comunicar la asignación y resolución de los objetivos, especialmente cuando no se dejó claro desde un principio que un 100% de consecución representaba una nota de 7, y un 150%, un 10, pero añade que tomó las medidas oportunas respondiendo a las dudas según iban saliendo y haciendo multiconferencias específicas a tal efecto. Reitera que los datos de consecución son acordes con los logros personales de cada comercial y que, en un mercado tan competitivo como el actual, los ratios de ventas son complicados de cumplir. Por tanto, concluye, han revisado los datos finales y son los que cada trabajador tiene en su SDO y no cabe, por tanto, rectificación alguna.

Desde **UGT** requerimos a la Empresa que considere la consecuencias que tiene en el clima laboral de este colectivo su decisión y le instamos a pensar en medidas paliativas que permitan a este grupo de trabajadores/as sentirse acomodados en su rol actual, premiando de forma conveniente su esfuerzo profesional por adaptarse a un nuevo puesto de trabajo.

**UGT-TME**