



TCM
Comunicaciones

Telefónica Móviles

Adherida a



Informe

NUEVA CARRERA COMERCIAL EN MEDIANA EMPRESA

Madrid, 2 de marzo de 2010

En cumplimiento del artículo 18 del V Convenio Colectivo, se ha reunido la Comisión de Grupos Profesionales con el fin de tratar la nueva Carrera Comercial para el segmento de Media Empresa.

La Empresa ha comenzado su exposición señalando que este nuevo plan afectaría a 64 empleadas/os pertenecientes a Mediana Empresa (antigua venta directa). En la actualidad, además de su salario de Grupo 4, estos comerciales tienen una retribución variable ligada a Incentivos (12% del salario) y las Comisiones sobre Ventas, ya sea en el módulo A, B ó C. Lo que se plantea es redefinir estas últimas retribuciones, dejando el salario base como está actualmente. Así, se pasaría a formar parte de una **Carrera Comercial con tres rangos denominados P1, P2 y P3, semejante a la que está actualmente vigente en Telefónica de España, la cual negoció UGT desde sus inicios**. Esta carrera tendría asignada una Gratificación Funcional (GF) y un Plan de Incentivos Comerciales (PIC). Para todos los casos el PIC englobaría la retribución variable del 12% más las actuales Comisiones sobre Ventas. Para los tres tipos, el pago del GF es mensual prorrateado a 14 pagas. De esta forma, el desglose por rango sería el siguiente:

P1: Tendría una GF de 1800 €/año + grado de cumplimiento del PIC. Para el P1, el GF es un adelanto y se compensa semestralmente, es decir, una vez cerrado en semestre, se calcula el grado de cumplimiento del PIC y se liquida la diferencia. En caso de no haber cumplimiento del PIC, los 900€ por semestre están garantizados en cualquier caso.

P2: Tendría una GF de 2592 €/año + grado de cumplimiento del PIC.

P3: Tendría una GF de 3110 €/año + grado de cumplimiento del PIC. Para los rangos P2 y P3, el GF no es un adelanto: se abona independientemente del grado de consecución del PIC.

Las adscripción de cada trabajador/a a cada rango (P1, P2, P3) vendrá determinado por el montante económico del actual variable más el módulo de las Comisiones sobre Ventas. Por tanto, la mayoría de las compañeras/os estarán ubicados en rangos P1 ó P2, dependiendo de las cantidades que sumen su retribución variable (12%) más las Comisiones sobre Ventas.



Carrera Comercial Mediana Empresa

Esta Carrera Comercial se dimensiona año a año. A final de cada ejercicio, la Unidad más el Dpto. de Organización presupuestan el número de evoluciones que habrá entre los tres rangos y la asignación de las/los comerciales a nuevos rangos vendrá determinada por un ranking en base a tres parámetros:

- Resultados de ventas de los dos últimos ejercicios. Pondera al 60%.
- Última evaluación de competencias. Pondera al 30%.
- Experiencia comercial y formación. Pondera al 10%.

La Empresa acaba su exposición indicando que su voluntad es presentar el Plan a esta Comisión para que se le dé el visto bueno lo antes posible y así ponerlo en marcha sin dilación.

Desde **UGT** opinamos lo siguiente:

- Este nueva Carrera Comercial **significa un nuevo paso hacia nuestra petición de ir paulatinamente convergiendo en todos los aspectos sociolaborales** entre TME y TdE. Esta equiparación entre planes comerciales es un nuevo paso en este sentido, fue demandado en diferentes foros por nuestra Organización y, por tanto, lo consideramos positivo.
- Que la Empresa tenga que pedir el visto bueno de los trabajadores/as para poner en marcha un plan de incentivos comerciales representa un hito en la historia de nuestra compañía, puesto que hasta ahora nunca había ocurrido. Por ello, **se refrenda la idoneidad del V Convenio Colectivo**, el cual estipulaba la obligatoriedad de que cualquier cambio en el sistema de retribución variable tuviese el visto bueno de la Representación Sindical, demanda que únicamente **UGT** puso encima de la mesa.
- Con el modelo propuesto por la Empresa se cumple una premisa básica en cualquier evolución: nadie pierde en comparación con la actualidad y, en todo caso, se mejoraría. De igual manera, se clarifica de forma expresa la Carrera Profesional en Mediana Empresa, lo que representa, en comparación a la actualidad, un salto cualitativo a nivel de transparencia.
- Por otra parte, consideramos positivo eliminar el actual techo máximo del 130%, al elevarlo al 150%, ponderado en progresión geométrica, lo que supondría cobrar, en caso máximo, el 220% de la base del PIC.



Carrera Comercial Mediana Empresa

- Asimismo, desde el punto de vista del Comercial, es un avance eliminar de la retribución variable la vinculación a los objetivos de empresa, puesto que pone el foco en los esfuerzos que hace el día a día el Técnico Comercial en detrimento de aspectos poco tangibles como los “Objetivos de Empresa” o de “Grupo”.
- Tampoco es baladí que la liquidación se haga semestral, ya que supone un adelanto dinerario a mitad de año que ahora no se dispone al tener que esperar a los Resultados de Empresa para abonar los Incentivos anuales.

En el terreno de las mejoras, desde **UGT** hemos indicado las siguientes:

- Para el sistema de adelanto y posterior liquidación del GF para los P1, proponemos, tal y como reclamamos en todas las Empresa del Grupo, que el GF de los P1 tenga el mismo tratamiento que para el P2 y el P3.
- A la hora de confeccionar el ranking para la evolución entre los diferentes rangos P1, P2 y P3 creemos corto el periodo de tiempo estudiado. Desde **UGT** consideramos que se debe ampliar a 3 años, puesto que este colectivo tiene mejores coeficientes en ese periodo.

También se menciona que, una vez puesto en marcha la nueva Carrera, esta Comisión debe hacer un seguimiento de la misma. La Empresa toma nota de nuestras peticiones y las responderá en el próximo encuentro.

Por otra parte, desde **UGT** hemos resaltado la situación que este mismo colectivo está sufriendo con los Incentivos correspondientes a 2009. Hemos explicado la situación a RRHH y esperamos que se implique en la resolución de la problemática denunciada.

Por último, **UGT** recuerda a la Empresa que siguen pendientes las reevaluaciones de los puestos de trabajo de OSR, Integradores y Asistente de Seguimiento Comercial.

Sin más asuntos que tratar, se cierra la sesión.