

 10 Diciembre 2018

COMERCIAL: OTRA BURLA MAS

Desde STC ya lo advertíamos a mediados de 2015: dejar a la empresa a solas con una representación sindical mermada e hipotecada, es una gran desventaja. El tiempo de nuevo nos da la razón.

La Comisión Interempresas de Comercial es claro ejemplo del fracaso de las vigentes mesas de negociación. Durante esta legislatura hemos podido constatar que no se ha avanzado casi nada. Pero para mayor pesadumbre, nos han informado en el Comité Intercentros de noviembre que como está próxima la finalización del I CEV, "tampoco es momento de ningún tipo de negociación por parte de la Empresa".

El problema de la actual comisión de Comercial es que faltan voces, falta fuerza, falta mayor representación, pluralidad. Y si no la hay, es porque los firmantes han retorcido la legislación para quedarse ellos solos negociando los derechos de todos, en una pirueta que la historia no les perdonará jamás.

Al no haber solucionado los problemas de nuestros compañeros de comercial, están pagando algunos de ellos con su salud la falta de un modelo claro y estructurado que permita desarrollar su actividad. El modelo está agotado y no se logran soluciones.

Queremos un compromiso claro para este puesto profesional y se deje de mirar para otro lado. Queremos que se defina una nueva carrera profesional para los asesores comerciales, un sistema justo de gratificaciones, se revisen el cumplimiento de incentivos y desaparezcan las evoluciones / involuciones. El nuevo puesto debe respetar la aspiración de los comerciales y no discriminar a nadie.

Trabajar actualmente en comercial arrastra graves problemas. Las contrapartidas que obtienen los comerciales por solventar las disfunciones, enmendar los fallos en la cadena de pedidos y dar la cara por todo ello ante el cliente suele ser: amenazas, presiones, acoso directo por parte de RRHH y la gerencia, los llamados plan Lupa o plan entrena.

Desde STC hemos realizado una propuesta al Comité Intercentros de noviembre para acabar con la injusta palanca Dinamizador. En lugar de mostrar su apoyo a nuestra propuesta de eliminar el Dinamizador, los sindicatos firmantes del CEV la han enviado a la Comisión de Comercial, un destino en el que sabemos que no se

solucionan problemas.

Los sindicatos firmantes del CEV reducen su acción en comercial a un escrito donde se dice lo que todo el mundo sabe: "que es necesario un nuevo plan para comercial", en una burda maniobra con marcado perfil electoralista. Una réplica de otra promesa hecha desde un año antes de las elecciones del 2015, y que ahora, cuan virus estacionario, se vuelve a propagarse.

Desde STC consideramos que los compañeros que trabajan en Comercial se merecen mucho más. Se merecen propuestas concretas, las cuales no hemos visto. Se merecen una capacidad de convicción hacia la Empresa de la que los firmantes del CEV parecen carecer. La empresa no quiere ningún cambio porque se encuentra muy cómoda en las mesas de negociación. Y eso es porque, como decíamos en STC, la RR.TT. es débil.

Por parte de STC consideramos que debe cambiarse el modelo representativo en las mesas de negociación por otro plural, de lo contrario, todo irá a peor, y el tiempo volverá a darnos la razón.