

## Comisión de negociación permanente. COMERCIAL

El pasado mes de diciembre la Empresa y la Comisión de Negociación Permanente llegaron a un acuerdo para desarrollar la cláusula 5ª del actual convenio colectivo, rediseño de la carrera comercial.

Según indica el texto, el objetivo que se persigue es potenciar el diseño de una Carrera Comercial adaptada a la nueva organización territorial y a la segmentación del mercado que permita impulsar el crecimiento del negocio y obtener las máximas cuotas de satisfacción de los clientes por la calidad de nuestros servicios y atención comercial.

Se busca conseguir una red de ventas más efectiva y eficiente, con mayor motivación y compromiso de los vendedores.

### Valoración:

Echamos en falta una vez más que la Empresa no invierta esfuerzos en trabajar por mejorar el clima laboral (eliminación de valoraciones subjetivas, herramientas que no funcionan, continuos cambios de objetivos...).

A pesar de que la empresa insiste en que ha primado la transparencia, claridad y objetividad, al leer el acuerdo salta a la vista que la subjetividad y la presión está presente de nuevo, en mayor medida si cabe:

Los criterios de valoración no dependen del asesor/a sino del mando superior.

De nuevo los criterios de elaboración de la cartera de clientes no son claros.

En caso de involución en la carrera, la empresa asume el compromiso de revisar los antecedentes y trayectoria del vendedor/a. Antecedentes que han sido valorados por mandos.

Se sigue insistiendo en potenciar el curso de excelencia comercial, para los mejores comerciales, ¿no parece más lógico que se invierta más en formación a los comerciales que necesiten mayor apoyo? A estos ni se les nombra. Sabemos que dentro de la carrera comercial el tema de los traslados se convirtió desde hace tiempo en

una carrera de obstáculos, en esta ocasión se va a iniciar una prueba piloto, basada nuevamente en criterios subjetivos (PIC mínimo 80% y siempre que se garantice la estabilidad y satisfacción de los clientes), pasarelas descendientes para poder realizar un traslado.

....

Finalmente la empresa ha dejado bien claro que no renuncia a dinamitar toda la normativa en cuanto a derechos de traslados, transformar estos derechos en una dura competitividad y en un sálvese quien pueda. Sigue apostando por implantar un modelo de movilidad geográfica en carrera que tenga en cuenta el perfil del comercial y el desempeño.

Pero va más allá, su intención no se queda en el colectivo comercial sino que este modelo es el que se pretende extrapolar al resto de carreras profesionales.

¿Qué papel está jugando la parte social ante semejante propuesta?, la mayoría de los miembros de esta comisión valoran este acuerdo de forma positiva. De nuevo (y ya son demasiadas veces) se la dejado pasar una oportunidad excelente para retomar la negociación de la carrera comercial trabajando para eliminar los factores de riesgo sino que además tienen la intención de extenderlo al resto de carreras.

Agárrense los machos



## TELEFONICAREN KONTRATAZIO BERRIA: Rodrigo Rato jauna.

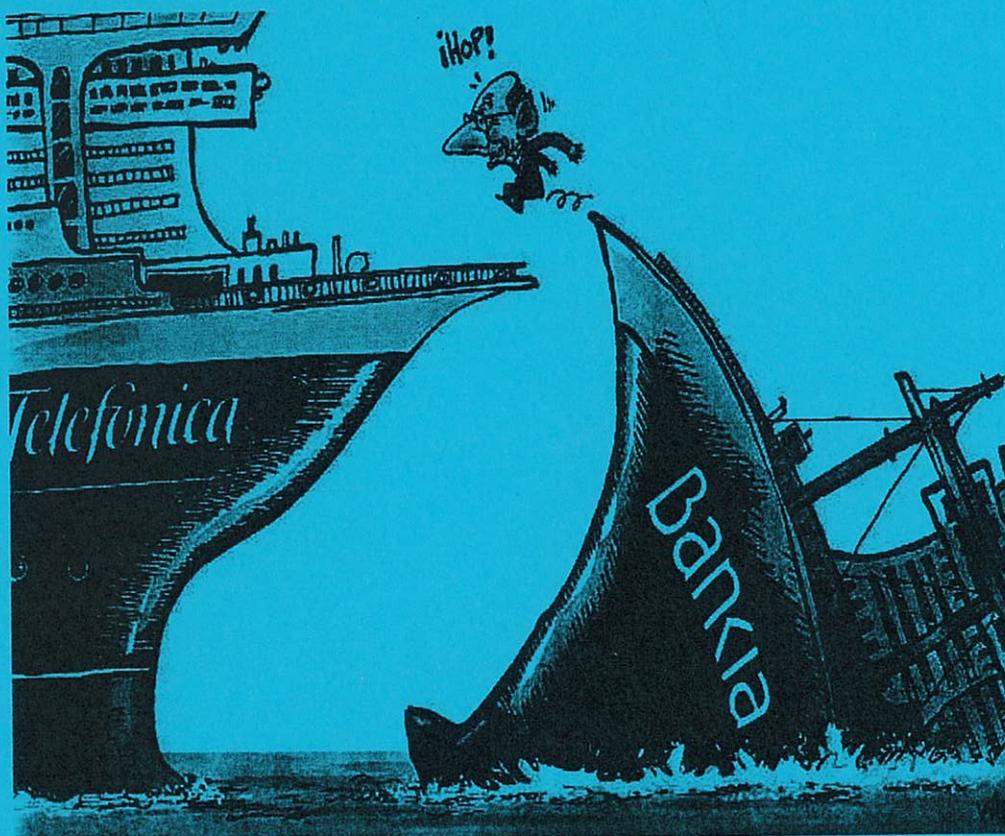
Oraingoa bezalako krisi ekonomiko batean inoiz baino gehiago begiratu beharko ziren zintzotasuna eta gardentasuna; batez ere, erabaki-ahalmena duten arduradunengan, bai politikan, bai ekonomian, gure oraina eta etorkizuna beren esku baitago. Ezin da ulertu, moral eta zuzentasunaren ikuspegitik, gure enpresak Rato jauna bezalako pertsona bat aholkulari gisa kontratatzea, bera izan baita, neurri handi batean, itotzen gaituen krisiaren erruduna (Gestcarteraren inplikazioa, higiezinen burbuila, FMI, Bankia...).

Gure sindikatuko kide eta enpresa honetako langile garen aldetik dugun asmoa gauzen egoera aldatzea da; eta alde horretatik bestelako politika ekonomiko eta sozialak behin eta berriz eskatzen ditugu. Guretzat, beraz, erabat ulertezina da aipaturiko pertsona kontratatzea. Gure enpresaren

izena lohitu egingo da, eta zintzotasunaren izena gutxietsi.

Langileok egunero egiten dugu lan enpresa honen alde, errentagarriagoa eta erosoagoa izan dadin; zuek, ordea, zuen badaezpadako harreman horiekin eta zuen mesedeen ordainketa horiekin lortuko duzuen emaitza bakarra gure lana zailtzea izango da, gizartea, horrelako zintzogabekeriak direla-eta, gero eta suminduago eta amorratuago baitago. Enpresa honek mesede gehiegi ordaindu die politikariei: Zaplana, Urdangarin..., utziezaguzue lanean aritzea bakean.

**Exijitzen dugu Rodrigo Rato jauna kargutik berehala kentzea.**



## Encuesta de evaluación de riesgos psicosociales en PYMES

El pasado 22 de febrero nos reunimos de nuevo, Empresa y Comité Provincial de Seguridad y Salud de Bizkaia con Inspección de Trabajo, ante la reiterada negativa por parte de la empresa de no realizar la encuesta de riesgos psicosociales en el área de Pymes, como propuso Inspección de trabajo.

La empresa expuso el proyecto llevado a cabo por el Servicio Mancomunado de Prevención de Riesgos Laborales, que se explicó en el Comité Central de Seguridad y Salud, donde pretenden sustituir una encuesta de riesgos psicosociales por una encuesta de clima laboral en la que se incluyen 12 preguntas de la encuesta de riesgos.

El Inspector y el Técnico en seguridad y salud nos dejaron claro que la encuesta de clima puede conseguir detectar casos de carga mental, pero en ningún momento puede ser sustitutivo una por la otra, ya que no está validada científicamente y no buscan la misma finalidad, la encuesta de riesgos psicosociales busca la salud.

En la reunión de negociación permanente la empresa argumento que no estaba de acuerdo en admitir que haya un descontento en la plantilla, ya que la participación en la encuesta del clima fue de más del 70% y nivel de satisfacción de 70 puntos.

Desde ELA al igual que el Inspector entendemos que estamos hablando de dos cosas muy distintas, una es un estudio del estado anímico y otra es la salud. Con esto nos preguntamos ¿Por qué se potencia tanto la realización de la encuesta de clima y no la de riesgos psicosociales? ¿Acaso se le escapa a alguien que los resultados de estas encuestas influyen en las valoraciones/ratios de los mandos? .



### Formación:

A nivel provincial llevamos casi un año sin que se reúna la comisión de formación. En la última reunión se le pidió la formación por persona, pero no la tenían por lo que le solicitamos por jefaturas, acceso a todo el catálogo de formación, independientemente del área donde estés en ese momento y más temas que al día de hoy están pendientes.

Otros años para el mes de enero ya habíamos realizado las encuestas y entrevistas con el superior, es decir, los trámites del PIF (Planes individuales de Formación), y todos/as sabíamos los cursos que teníamos asignados para hacer a lo largo del año. Este año no sabemos si va haber cursos o no, seguramente que si hay serán los menos, porque las subvenciones a la formación han disminuido mucho y ya se sabe, estamos en crisis y no se puede gastar en formación.

## Eragiketa Batzordea: helburuak

**T**oki-eragiketak berreskuratuko dira; horrela, balio erantsirik handieneko jarduerak berrituko dira enpresaren barruan.

Kanpoko plantako jarduketak batzuk estatu-esparruko eragiketa-arduradunek garatuko dituzte, baita ingeniari-ataletako delineatzaileek ere, berariazko proiektuak ingeniarien eskutik utziz.

**FTTH**-en hedakuntza, eta **OLTROM**-en elementuen instalazioa eta konfigurazioa, eragile teknikoaren jardura gisa gauzatuko dira.

**ELA**n baikorregiak ote gara pentsatzen badugu Eragiketa Batzordeak diruz sarituko dituela balio erantsi handiagoa duten jardura horiek burutzeagatik...



**Adolfo Muñoz ELAko idazkari nagusi berrituko du, botoen %89,81 lorturik.**

Muñozek zuzentzen duen zerrenda Batzorde Eragile berria osatzeko aurkeztu den bakarra izan da XIII Kongresu Konfederalean.

### Nº AFILIACION / AFILIAZIO ZENBAKIA

Nombre / Izena \_\_\_\_\_  
1er apellido / 1. abizena \_\_\_\_\_  
2º apellido / 2. abizena \_\_\_\_\_  
Fecha de nacimiento / Noiz jaioa \_\_\_\_\_  
Lugar de nacimiento (Indicar provincia) /  
Non jaioa \_\_\_\_\_  
D.N.I. / N.A.N \_\_\_\_\_

### DOMICILIO / HELBIDEA

Dirección / Helbidea \_\_\_\_\_  
Localidad / Herria \_\_\_\_\_  
Provincia / Probintzia \_\_\_\_\_  
Teléfono / Telefonoa \_\_\_\_\_

### EMPRESA DONDE TRABAJA / LANTOKIAREN IZENA

Nº Inscripción Seguridad Social / Aseguro  
Sozialaren Zenbakia \_\_\_\_\_  
Nombre / Izena \_\_\_\_\_  
Domicilio / Helbidea \_\_\_\_\_  
Localidad / Herria \_\_\_\_\_  
Tipo de industria / Industri mota \_\_\_\_\_  
Convenio / Konbenioa \_\_\_\_\_

### PAGO DE CUOTAS / KUOTEN ORDAINKETARAKO

Banco o Caja de Ahorros / Bankua edo  
aurrezki-kutxa \_\_\_\_\_  
Sucursal / Sukursala \_\_\_\_\_  
Nº de cuenta / Kontu zenbakia \_\_\_\_\_  
Tipo de cuota / Zein mailako kuota \_\_\_\_\_  
Fecha de solicitud / Eskabidea noiz egiten  
duzu \_\_\_\_\_

**Firma / Sinadura**