



TCM
Comunicaciones



Telefónica Móviles

Adherida a



Comunicado

3ª REUNIÓN DEL VI CONVENIO COLECTIVO: CLASIFICACIÓN PROFESIONAL Y CARRERA COMERCIAL

19 de febrero de

El inicio de la tercera reunión de la negociación del VI Convenio Colectivo estuvo presidida por una nueva presentación de la Empresa sobre la situación económica del país, la sectorial y la de nuestra empresa en particular.

De nuevo, se repiten las frases de reuniones anteriores: *crash* inmobiliario, rescate bancario, déficit público, prima de riesgo, retracción del consumo, paro y un largo y ya conocido etcétera. Quizás uno de los parámetros más destacados sea la previsión de la empresa sobre los ingresos, que estiman descenderán del orden del 4% anual hasta 2016. La empresa entiende que dentro de este contexto, la negociación colectiva debe girar sobre fórmulas adecuadas para adoptar las condiciones laborales de TME a la situación del mercado y la competencia, aunque, y esto es lo más importante, **sin pretender afectar al volumen del empleo**. Del mismo modo, vincula el diálogo social en TME a los **acuerdos sobre Negociación Colectiva suscritos con UGT y CCOO** sobre revisiones salariales anuales y partiendo de la base que nos aporta el V Convenio Colectivo.

Para ello, condiciona la negociación a una **adaptación salarial en base a una nueva Clasificación Profesional, evolución de la actual**, y a la implantación en todos los segmentos de la Carrera Comercial. La empresa argumenta que casi toda la plantilla se adscribe en los salarios nivel 4 a 7 (70%), y que casi todos los trabajadores/as se agrupan en torno a los Grupos Profesionales 4 y 5 (un 86%), lo cual, según su punto de vista, debe revisarse. Para ello, ofrece transformar el modelo actual hacia el que está inscrito dentro del V Convenio, el cual nunca se llegó a desarrollar, considerando que sus objetivos serían: adaptación salarial al nuevo contexto, aumentar la movilidad funcional, generar flexibilidad interna y simplificar la gestión de los recursos. Sobre la **Carrera Comercial**, opina que se debe definir un nuevo marco en donde el cliente sea el centro, que nos ayude a impulsar el negocio, a aumentar los ingresos y adaptarse a la estructura territorial. Propone una racionalización del variable en los términos descritos en el V Convenio, entendiendo que los comerciales son una valiosa cantera de profesionales sobre los que reside uno de los pilares de la compañía.

UGT, en su turno de intervención, ha reiterado lo expresado en reuniones anteriores: **la situación de país responde a una serie de políticas sociales erróneas**, que nos empujan a una recesión, al empobrecimiento de la población, al aumento del desempleo y a la ruptura de la equidad social. Igualmente, exponemos que la regulación nos discrimina y perjudica, por lo



Comunicado **Telefónica Móviles**

3ª REUNION CONVENIO COLECTIVO

que hemos hecho iterativas actuaciones ante los reguladores (CMT, BEREC, Comisión Europea, SETSI) así como ante los partidos políticos nacionales e internacionales.

Sobre la postura de la empresa de partir de los Acuerdos Nacionales de Negociación Colectiva suscritos con **UGT** y CCOO, consideramos que **es un buen punto de partida, en tanto hablamos de revisiones salariales al alza, señalando que no todas las empresas, y los beneficios de las mismas, son iguales.**

Acerca de la **Clasificación Profesional**, **UGT** recuerda a la RREE que siempre hemos estado abiertos a negociar cualquier evolución del modelo; pero siempre con la condición de buscar la equiparación de las condiciones laborales con TdE, fomentar el desarrollo profesional y salarial de los empleados y garantizar su empleabilidad.

Finalmente, sobre **Carrera Comercial**, manifestamos que **UGT** siempre ha sido un claro defensor de este modelo de progresión profesional. Así, tanto en TdE como en TME, su buen funcionamiento ha quedado demostrado, aunque debemos solventar ciertas distorsiones en Mediana Empresa sobre el paso de variable a fijo. Con todo, desde **UGT** hemos recordado a la empresa que cualquier modelo de Carrera Comercial debe partir de la **premisa de la voluntariedad**.

UGT Telecomunicaciones- *Telefónica Móviles*