



04 DE FEBRERO DE 2010

APLI NO FIRMARÁ EL ACUERDO DE COMERCIAL

Un acto de prestidigitación es lo que han realizado el Secretario General de la CRTVE, Jaime Gaitero, y algunos sindicatos, que han dado su beneplácito para cerrar un acuerdo lamentable en relación al departamento de comercial.

"Nada te doy porque nada te mereces, pero parece que algo te doy, para que nada te cabrees"

La fórmula acordada y que próximamente se firmará, por parte de algunos, es:

Indemnización = 3,4 x (0,6 x Niv09 + 0,42 x Var09 – Comp10)

Corrijamos y expliquemos qué es lo que conlleva, puesto que parece que no todos entendemos los mismo.

Indemnización: Acción y efecto de indemnizar.

Indemnizar: Resarcir de un daño o perjuicio.

No entendemos que esto sea así en ningún caso. Supone realmente una Garantía Retributiva, que en sí no nos parece mal, salvo que conlleva la aceptación de:

- Pasar un proceso de selección para todos los puestos, incluidas aquellas personas que actualmente están desempeñando su función y ésta no desaparece, conforme a la Ley de Financiación. El proceso se hará en base a:
 - Idoneidad: Alta tecnología "digital"
 - Perfil: Que puede adecuar la empresa como quiera.
 - Pruebas de competencia o entrevistas: como si hubiéramos llegado a comercial por casualidad.

Y eso que hay un acta del 4 de Noviembre del CGI, que defendía que aquellas personas en los puestos no afectados por la reestructuración se mantuviesen en ellos.

- No poder concursar a ningún nuevo puesto hasta 1/01/12.
- Asumir todo lo que se mencionó por parte de la Dirección, pero no se acordó con los Representantes de los Trabajadores.

En términos económicos:

No cobrarás menos de: 0,6 x Niv09 + 0,42 x Var09

¡POR TU FUTURO!

¡AFILIATE!

¡HAZTE OIR!



Pongamos un caso práctico, que se ve mejor:

Nivelador: 200 / Variable: 1.000 E.

En 2010 la situación de un trabajador con estas condiciones, con destino subtitulado con disponibilidad + polivalencia, aproximadamente (300+100), por poner un ejemplo sería:

$(0,6 \times \text{Niv09} + 0,42 \times \text{Var09} - \text{Comp10})$

$((0,6 \times 200 + 0,42 \times 1.000) - (300 + 100)) =$

$((120 + 420) - (300 + 100)) =$

$(540 - 400) = 120 \text{ E.}$

$120 \times 15 \text{ pagas} \times 3,4 \text{ (coeficiente de actualización)} = 6.120 \text{ E. de hoy, en el mejor de los casos.}$

La pregunta es: ¿Qué opciones tenemos?

- A) **Si aceptamos este acuerdo**, que no da nada a casi nadie, estamos consintiendo todo lo que quiere la empresa, como quiere la empresa y cuando quiere la empresa. Además, el trato en la indemnización que se da a los trabajadores no es igualitario.
- B) **Si no aceptamos el acuerdo**, la empresa nos retribuirá en nuestros nuevos puestos de trabajo, **pero sin la Garantía Retributiva que contempla el acuerdo**. Aunque ya hemos visto el montante en el ejemplo anterior. Semejante cantidad no debería ser lo que compre:
- Atarnos a **un puesto de trabajo** que puede cambiarnos la vida por completo, sin posibilidad de escape durante 2 años.
 - La profesionalidad que nos ha traído a la Dirección Comercial y hemos desarrollado trabajando tan dignamente como lo hemos venido haciendo hasta ahora.

SEÑORES,

$3,4 \times (0,6 \times \text{Niv09} + 0,42 \times \text{Var09} - \text{Comp10})$

NO ES EL PRECIO DE CAMBIARNOS LA VIDA.

NUESTRA DIGNIDAD DE PROFESIONALES DE ESTA CASA NO SE COMPRA NI SE REGATEA EN UN MERCADILLO.

APLI NO FIRMARÁ ESTE ACUERDO



¡POR TU FUTURO!

¡AFILIATE!

¡HAZTE OIR!

¡POR TU FUTURO!

¡AFILIATE!

¡HAZTE OIR!

Prado del Rey - Edificio Social, 1ª planta. 28223 Pozuelo de Alarcón, Madrid/Tlfº: 91 581 69 77 – 84 / Fax: 91 581 69 75/apli_prado.ep@rtve.es
Torrespaña-Edificio A, despacho nº 19. C/ O'Donnell, 77 / 28007 Madrid/ Tlfº: 91 346 88 86 – 98 68 / Fax: 91 346 88 85 / apli_torre.ep@rtve.es

www.apli.net