

COMUNICACIÓN PIC 1T / 1S 2025

CCOO SOLICITA MÁS INFORMACIÓN, AJUSTES EN LOS OBJETIVOS Y CARTERAS QUE INCLUYAN REVISIONES Y REAJUSTES, ASÍ COMO LA MODIFICACIÓN DE DETERMINADAS METODOLOGÍAS DE TRABAJO Y MEDIDAS PARA LAS/OS AFECTADOS POR LA DANA.

La empresa realiza una exposición de los PIC para el primer período del año 2025; las modificaciones a destacar son las siguientes:

- En **GGCC** se establecen dos nuevos indicadores: Venta TI sin multiplicador margen, que implica que contará el importe total de la venta y Margen en Venta TI.
- En **Me AV** hay una separación de los Ingresos en Ventas TI y Comunicaciones.
- Continuidad en los multiplicadores, ajustando y actualizando algunos de ellos.
- En **Pdv No Exclusivos** se crean nuevos indicadores: Bajas Prematuras y Atención Comercial.
- En **Pequeña y B2C** la situación es continuista.

Desde **CCOO** hacemos las siguientes valoraciones y peticiones:

- La actualización de los datos en **Mercurio** no funciona correctamente lo que impide el seguimiento de las ventas y por lo tanto su posible reclamación o corrección, **CCOO** solicita que se corrijan los errores en el funcionamiento de manera inmediata.
- La **comunicación** de los objetivos debe de ser más completa, se debe de informar a la red de ventas el detalle de la trasposición de determinadas ventas a los pesos correspondientes.
- **CCOO** muestra su **preocupación** con la separación y creación de determinadas variables ya que esto puede dificultar más llegar a objetivo.
- En cuanto a la presentación de los pesos en el PIC; **CCOO** quiere conocer el **detalle de los objetivos** y no únicamente su peso ya que eso es realmente lo que condiciona su cumplimiento.
- Nos preocupa el **dimensionamiento y la dispersión geográfica de las carteras** que afecta a toda la atención de empresas y que en **Direcciones como la de Alto valor** han tenido una mayor modificación con la implantación del nuevo modelo. **CCOO** ha **denunciado** en varias ocasiones la imposibilidad de llegar al cumplimiento, bien por el tejido industrial de algunos territorios, bien por la dificultad geográfica de atención a los clientes o incluso por verse afectados a otras causas ajenas como pueden ser los concursos públicos.
- **CCOO** pone de manifiesto el **aumento de la carga de trabajo** en la red de ventas presencial, no solo con los motivos antes expuestos sino también por el aumento de determinadas actividades como son las Consultorías. Con respecto a este tema **CCOO** pide una revisión de cómo se están llevando a cabo.
- En cuanto a los **Pdv No Exclusivos** queremos conocer el funcionamiento de las Bajas prematuras y de Atención al cliente. La empresa nos contesta al primer punto que computarán las bajas a 90 días, pero que en caso de bajas reiteradas el comercial podrá dar de baja el Pdv.
- La **calidad** continúa teniendo un peso muy importante en los PIC, es por ello que nos reiteramos en la necesidad de abordar cómo se trasladan las notas al cómputo de cumplimiento. **CCOO** solicita que sea lineal y no por tramos.
- **CCOO** solicita información sobre el cumplimiento del **“Complemento de venta estratégico”** que hasta ahora ha sido de TI. La empresa nos informa que están cerrando algunas cuestiones que estaban pendientes de revisión, pero se espera algo continuista.

- **CCOO** solicita información con respecto a los CGC de ME, AV y GGCC ya que no están en la exposición de esta mañana, así como información adicional de la parte de CIAC del B2C.
- **CCOO** solicita respuesta a las peticiones reiteradas de solución a aquellos territorios afectados por la **DANA**, incluyendo todas las casuísticas que se puedan dar, no sólo de cliente sino también referentes a permisos u otras situaciones.

La empresa nos informa que está preparando las medidas y que nos informará en cuánto tengan el cierre del año.

CCOO insiste en que debe de haber soluciones económicas y también de aplicación en carrera comercial, y no solamente para este año sino también para el año que viene, ya que las dimensiones de la tragedia son lamentablemente a largo plazo.

CCOO solicita una reunión específica para tratar este tema cuando se tengan los datos.

Por último y relacionado con los PIC, **CCOO** vuelve a mostrar su rechazo a las metodologías de trabajo por parte de las Direcciones, haciendo hincapié en la Dirección de Mediana Desarrollo. No compartimos las comparativas grupales y el seguimiento continuo de la actividad que limitan la autonomía de las/os comerciales y muestran una desconfianza hacia los equipos. Pedimos que estas fórmulas se retiren de inmediato.

Área de Comercial
CCOO Grupo Empresas Telefónica