

REVISIÓN DE LA PRIMA POR VENTA EN ESTACIONES, ¡¡YA!!

CGT EXIGE LA REVISIÓN Y RENEGOCIACIÓN DE LA PRIMA DE VENTA CLAVE SALARIAL 468

El acuerdo que regula la clave 468 se remonta al 30/02/2002; fue firmado por UGT, CCOO y Empresa, y ratificado por la Comisión Negociadora del XIV Convenio Colectivo con fecha 03/09/2002. Un acuerdo que **rechazó CGT por considerarlo lesivo para los intereses del colectivo de venta, pues no contaba las operaciones de anulación de billetes, no incluía otras operaciones e iba dirigido a la potenciación de la venta en máquinas autoventa, en un claro detrimento de la venta presencial, entre otras razones.**

A instancias de CGT, el 14 de Junio de 2016, el Comité General de Empresa remitió a la Dirección del Grupo Renfe un escrito en el que se solicitaba el inicio de la negociación de los términos de la prima de venta (clave salarial 468) tal y como indica el acuerdo de la Prima de Venta en estaciones de Cercanías.

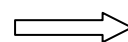
A día de hoy, aún no se ha abierto la negociación de la misma, ni tan siquiera se recibió contestación al citado escrito, entendiendo **CGT que es el momento en el que los Operadores Comerciales N2 reclamemos lo que es nuestro, es decir, una prima de venta que realmente refleje las funciones que realizamos en las estaciones y en una cuantía digna.**

¿Por qué solicitamos renegociar la prima de venta en las estaciones de cercanías?

1. El propio acuerdo de esta prima establece en el punto de límites y garantías que, "(...) será objeto de revisión inmediata y de auditoría cuando (...) la venta en autoventa supere el 30% en relación con el total venta visir", circunstancia que se lleva dando desde algunos años en muchas estaciones.

2. No existe incremento en la cuantía de esta prima desde el año 2009 cuando el importe unitario pasó de 0,006310 € a 0,007743 €, cantidad que si ya era ridícula hace nueve años, ahora provoca risa.

3. El canon de venta del 5,5% del importe del billete impuesto en la venta presencial, también ha hecho que los viajeros prefieran comprar sus billetes en internet, más baratos y con mejores ofertas que en las estaciones, lo que ha provocado el descenso del número de billetes vendidos por el personal de RENFE.





4. Las operaciones de las máquinas autoventa ubicadas en las estaciones sin personal no contabilizan para el reparto de la prima, aunque estas máquinas son atendidas por operadores con residencia en otra estación.

5. Los agentes que trabajan en distintas estaciones cobran de las operaciones de las máquinas de su estación de residencia, con el consiguiente perjuicio para el resto de agentes de la estación cuando deberían participar proporcionalmente de las operaciones de las autoventa de las estaciones donde realizan sus funciones.

6. Renfe ha llegado a acuerdos con los consorcios regionales de transportes en varios núcleos de cercanías donde las máquinas autoventa venden y recargan títulos de transporte integrados o combinados, no exclusivos de tren, y estas operaciones tampoco cuentan para la prima, aunque seamos nosotros los encargados de estas máquinas.

7. En esta prima, solo se contabilizan las operaciones de venta y no todas las operaciones realizadas en el sistema de venta (cambios, anulaciones, ingresos, emisión de tarjetas doradas, indemnizaciones viajeros, etc.), operaciones que deberían contar para el cálculo de la misma.

8. En el sistema de venta VISIR, las operaciones realizadas con tarjeta bancaria tampoco son contabilizadas, mientras que en VCX sí y el acuerdo es de prima de venta sin especificar el medio de pago.

9. Es una prima limitada en su máximo, por lo que no se compensan los puestos y las/os trabajadoras/es que exceden el máximo remunerado.

10.- Y por último, porque además de ser una prima obsoleta, ni los trabajadores ni los representantes de los mismos disponemos en todas las provincias de los datos para calcularla de manera objetiva y veraz.

El colectivo de venta **no puede continuar ninguneado**, con un sistema de prima totalmente desfasado, que ni de lejos recoge y valora el trabajo y servicio que se prestan. **CGT pondrá todo el empeño necesario para que se negocie un nuevo acuerdo que compense a los/as trabajadores/as de una manera justa.**

**¡VA SIENDO HORA QUE EMPRESA Y EL CGE TOMEN EN SERIO
AL COLECTIVO DE COMERCIAL DE ESTACIONES!**

¡VEN A LUCHAR CON CGT!