

# MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES

**10925** *RESOLUCIÓN de 17 de mayo de 2007, de la Dirección General de Trabajo, por la que se corrige error en la de 16 de abril de 2007, por la que se registra y publica la revisión salarial del Convenio colectivo de 3M España, S. A.*

Advertido error en el texto de la revisión salarial del Convenio Colectivo de 3M España, S. A., registrado y publicado por Resolución de la Dirección General de Trabajo de 16 de abril de 2007 en el BOE n.º 109, de 7 de mayo de 2007,

Esta Dirección General resuelve proceder a la rectificación del citado error.

En la página 19671, Acuerdo tablas salariales 2007, Apartado 2, 5.ª línea. Donde dice: «Los atrasos que en cada caso pudieran corresponder, se abonarán junto a la paga de marzo 2007 ...», debe decir: «Los atrasos que en cada caso pudieran corresponder se abonarán junto a la paga de febrero 2007 ...».

Madrid, 17 de mayo de 2007.—El Director General de Trabajo, Raúl Riesco Roche.

**10926** *RESOLUCIÓN de 17 de mayo de 2007, de la Dirección General de Trabajo, por la que se corrige error en la de 16 de junio de 2006, por la que se registra y publica el Convenio colectivo de 3M España, S. A.*

Advertido error en el texto del Convenio Colectivo de la empresa 3M España, S. A., registrado y publicado por Resolución de la Dirección General de Trabajo de 16 de junio de 2006 en el BOE n.º 161, de 7 de julio de 2006,

Esta Dirección General resuelve proceder a la rectificación del citado error.

En la página 25526, columna izquierda, apartado j, 2.º párrafo, 4.ª línea. Donde dice: «... computándose respectivamente el período de devengo desde los meses de julio, octubre, enero y abril», debe decir: «computándose respectivamente el período de devengo de cada paga desde el 1 de abril al 31 de marzo, desde el 1 de agosto hasta el 31 de julio, desde el 1 de noviembre hasta el 31 de octubre y desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre».

Madrid, 17 de mayo de 2007.—El Director General de Trabajo, Raúl Riesco Roche.

**10927** *RESOLUCIÓN de 17 de mayo de 2007, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el acuerdo para la evolución de la carrera comercial en Telefónica, que modifica parcialmente la cláusula 5.ª del Convenio Colectivo de Telefónica de España, S. A. U.*

Visto el texto del Acuerdo para la evolución de la carrera comercial en Telefónica que modifica parcialmente la cláusula 5.ª del Convenio Colectivo de la empresa Telefónica de España, S.A.U., (publicado en el BOE de 16 de octubre de 2003) (Código de Convenio n.º 9004942) que fue suscrito con fecha 19 de diciembre de 2006 de una parte por los designados por la Dirección de la empresa en representación de la misma y de otra por el Comité Intercentros en representación de los trabajadores, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartado 2 y 3, del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores y en el Real Decreto 1040/1981, de 22 de mayo, sobre registro y depósito de Convenios Colectivos de trabajo,

Esta Dirección General de Trabajo resuelve:

Primero.—Ordenar la inscripción del citado Acuerdo en el correspondiente Registro de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora.

Segundo.—Disponer su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Madrid, 17 de mayo de 2007.—El Director General de Trabajo, Raúl Riesco Roche.

## ACUERDO PARA LA EVOLUCIÓN DE LA CARRERA COMERCIAL EN TELEFÓNICA

### 1. Antecedentes

La denominada carrera comercial nació al amparo de la cláusula 5 del convenio 2001/2002 siendo la primera carrera profesional que se implantaba en Telefónica de España.

Los objetivos que perseguían los firmantes del convenio colectivo mediante la implantación de la carrera comercial, eran fundamentalmente dos, la creación de la mejor red de ventas a través de la profesionalización de los vendedores y en igual medida, lograr que la carrera fuese un elemento de motivación y crecimiento profesional vinculado a las competencias.

Actualmente, la carrera comercial se encuentra regulada en la cláusula 5.ª del convenio colectivo 2003/2007, cláusula que supuso un significativo avance en la evolución y en el desarrollo de este modelo.

Sin embargo, considerando la evolución de la empresa, las necesidades de los clientes y las expectativas de los trabajadores, la empresa y la representación de los trabajadores, consideran necesario buscar alternativas que promuevan el adecuado desarrollo de los vendedores, ya que el modelo vigente, ha dejado de responder en determinados aspectos de los objetivos buscados en su origen.

En el seno de la comisión de comercial, representantes de la empresa y representantes de los trabajadores vienen trabajando intensamente, con el objetivo común de revisar y mejorar la carrera comercial aunando los intereses de los trabajadores y las necesidades de los negocios.

En respuesta a las reivindicaciones de los representantes de los trabajadores en la comisión de comercial, el pasado 16 de noviembre, la dirección de la empresa, presentó un nuevo modelo de desarrollo de carrera comercial.

En consecuencia se procede a la modificación parcial para la cláusula 5.ª del convenio colectivo 2003/2007:

#### 5.1 Carrera de comercial. Aspectos laborales.

Como continuación a la cláusula 5.ª del convenio colectivo 2003/2007 y con el propósito de dar un mayor impulso a la carrera comercial para alcanzar los objetivos de desarrollo profesional de los vendedores, lograr que la carrera sea un elemento de motivación y crecimiento profesional, se acuerda la evolución del modelo en los siguientes términos.

En el modelo que a continuación se describe, se especifican los tres niveles de puestos de trabajo para cada uno de los segmentos, produciéndose un cambio en la denominación de los puestos, asignando letras según segmento: R (residencial) N (negocios y profesionales), P (pymes), con niveles equivalentes a las actuales.

Esta nueva estructura pretende dotar de mayor recorrido a todos los segmentos, creando un tercer nivel en los segmentos de residencial, negocios y profesionales y pymes.

Retribución.—El nuevo esquema de gratificaciones, será aplicable a las categorías inferiores a técnico medio, de acuerdo a las nuevas figuras creadas dentro de convenio.

Este sistema retributivo se basa en un sistema cuyos factores determinantes son el valor del puesto desempeñado, unido a un sistema de desarrollo profesional vinculado a la carrera comercial.

Las variables son:

1. Nivel del puesto: Mediante el aumento de la gratificación proporcional al aumento de nivel.

2. Tipo/segmento: Mediante la asignación de distintas retribuciones fijas que varían en función del tipo de actividad desarrollada, venta presencial o telemarketing/televenda y mediante la diferenciación por segmento o tipo de cliente: residencial, negocios y profesionales y pymes.

Por lo tanto y de acuerdo con este sistema, la identificación de los distintos puestos de vendedor vendrán determinados por estas variables, con las nuevas denominaciones referidas al segmento en el que se integran aquellos.

Las gratificaciones fijas asignadas a cada nivel por segmento quedan establecidas de acuerdo con los siguientes importes:

Residencial:

R3: 2.160 €.

R2 (V1): 1.800 € (anticipo a cuenta de incentivos).

R1 (Ve): sin gratificación.

Negocios y profesionales:

N3: 2.592 €.

N2 (V2): 2.160 €.

N1 (V1): 1.800 € (anticipo a cuenta de incentivos).