



**COMISIONES OBRERAS DE LOS TRABAJADORES DE LA ONCE
EJECUTIVA ESTATAL**

C/Fernández de la Hoz 21 28010 Madrid

Tel: 630 476 883

Mail: once@fsc.ccoo.es

www.once.fsc.ccoo.es

F: @ssiccoonce T:#ONCE_CCOO I: ssionceccoo

NOTA 05/06/2020 COBRAR A CIEGAS

Desde CCOO afirmamos que “cobrar a ciegas” es la consecuencia de la compleja, farragosa e ininteligible nómina del personal vendedor. A lo largo de los años la Dirección ha ido convirtiendo las nóminas en documentos plagados de siglas indescifrables, y lo que es peor, producto de que los ingresos de los vendedores y vendedoras se han ido modificando de tal forma que en una nómina mensual, además de los conceptos clásicos de salario base y antigüedad, nos tropezamos con que respecto al pago de la venta, las comisiones nos aparecen tres veces según el porcentaje de premios sea muy alto, alto, o resto productos. Si hay que percibir compensación de cursos de formación u otras, en las que se toma para el cálculo la venta media, con la denominación de venta equivalente, nos encontraremos otra vez los tres tipos de comisión, esta vez por venta equivalente, para cada tipo de premios, y ello partiendo del concepto de venta mínima y del concepto umbral.

Si te vas al apartado de incidencias de la nómina, debes encontrar los días trabajados, los festivos locales, autonómicos o nacionales, los posibles permisos o vacaciones, que en ocasiones si los sumas, te encontrarás que suman más que los días del mes.

Si tienes bajas médicas, más complejidad, y si resultan ser por accidente de trabajo, para qué contar.

Pasar el derecho a cobro de comisión a cómputo anual remató la imposibilidad de controlar las percepciones mensuales. Ahora de las comisiones que toca cobrar aparece únicamente el 90% como Comisión a Cuenta, no cerrándose las comisiones totales hasta enero del año siguiente.

Si hablamos de descuentos y deducciones, es para “mear y no echar gota”: saldo cuenta vendedor, concepto en el que te incluyen la cantidad



que te descuentan presuntamente por liquidación pendiente, sin explicación previa alguna; compensación posterior mes anterior, y ahí te incluirán normalmente descuentos, alguna vez pagos, resultante de las desviaciones de cotizaciones a Seguridad Social por ingresos que trascienden al mes como Sorteos Extraordinarios, etc.

Calcular la nómina ha dejado de ser posible hasta para quien tiene interés por saber qué cobra y porqué lo cobra. Manejar todos los conceptos y parámetros que la configuran, no está al alcance de prácticamente nadie. Hoy se pretende que el vendedor o vendedora, haciendo gala de su fe (creer sin ver), se trague como bueno el resultado de lo que le corresponde cobrar según aparece en su TPV.

Por imperativo legal, las nóminas deben ser un documento entendible, deben contener de forma clara los conceptos que conforman el pago mensual, que deben ser correctamente identificables. Cada vez es más frecuente que cuando un vendedor/a no entiende su nómina, acuda a su Centro incluso a Graduados Sociales y la respuesta que reciba es la de “yo entro en la aplicación y lo que me sale es lo mismo que tú tienes en la nómina, no puedo decirte más, ni a qué se corresponde, ni de dónde salen los importes”.

CCOO apela a la responsabilidad para que de una vez se clarifiquen los recibos salariales mensuales, de forma que se entiendan y como paso previo pensando en el Convenio que viene, se recomponga la estructura retributiva del personal vendedor, para que todos y todas, de forma sencilla, puedan calcularse lo que van a cobrar al mes.

Si la Dirección a qué conozcas lo que te toca cobrar, te quisiera ayudar, editaría un manual.

LO SALARIAL TAMBIEN REQUIERE DE CLARIDAD