



EDITA: SECCIÓ SINDICAL CGT TELEFÓNICA VALÈNCIA
 TLF: 96 3659272 Correu-E: lamoskacegetera@gmail.com
 WEB: cgt.es/telecomunicaciones(publicaciones)

Nº 78



AMOSKA GEGETERA



Cero patatero, éste es el incremento salarial que tendremos en nuestro salario, según dejó claro la empresa en la Comisión de Interpretación y Vigilancia. Por lo menos desde 1999 el incremento de la masa salarial es igual al IPC, **con lo que la nómina está perdiendo poder adquisitivo desde entonces.** Queda claro que la nómina lleva, al menos diez años, sin llegar al IPC, ya que por el camino se deja buena parte. Prueba de ello es que si sube un 0,7 % a la nómina le llega el "0". Sólo se acerca la subida de la nómina a una cifra cercana al IPC si ese año te toca bienio y pase de categoría, o sea, cada muchos.

000%

Nosotros

Y ellos...

7.592.000.000 €



Ahora, con la crisis, se pretende que todavía cobremos menos, en una empresa cuyos beneficios siguen creciendo nos han congelado las nóminas de forma unilateral. A nuestro entender se trata de un incumplimiento de la Clausula 3 del convenio. Todos los sindicatos van a denunciar estos hechos, con la excepción de Ugt que ya se manifestó en sintonía con la empresa en la primera reunión de la Comisión de Interpretación. La empresa ha roto las reglas de la buena fe y el juego limpio en la negociación y posterior aplicación de las normas. Ahora parece que ha olvidado en qué consiste el IPC previsto, siendo que se trata de un indicador elegido por ambas partes para poder fijar un punto de referencia en la subida salarial. Hasta ahora nadie ha discutido su aplicación, y ahora, según la empresa parece ser que ni siquiera existe. Al final, todo nos parecen excusas que se amparan en una supuesta "mala" situación económica general, que no particular de la propia Telefónica. Pero tranquilos todos, dice uno de Ugt, para compensar las pérdidas que sufre el trabajador está el Ebidta... Amen.

MIRANDO DESDE ATRÁS.....
SIN IRA



SABOT

El sabot, es el símbolo del sabotaje como forma de lucha, se dice popularmente que la palabra sabotaje se originó de la palabra francesa *sabot*. En Francia los zuecos de madera se llaman *sabots* y se dice que en cierta ocasión, los obreros de algunas fábricas usaron sus *sabots* para inutilizar la maquinaria, y así mostrar su desacuerdo con los dueños. Es decir, **sabotearon** las máquinas.

Acracio Gómez (Miembro activo de la Irreal Akademia de la Historia)



LA OTRA CARA DE LA MONEDA: LA PRODUCTIVIDAD

Ya lo sabéis casi todos los compañeros y compañeras pero hay que recordarlo: “gracias” al optima se ha incrementado la productividad en algunos departamentos más del 10 % anual en los últimos años. Ninguna agencia social parece apercibirse del asunto siendo un tema tan simple como que tú me pagas yo produzco, tú no me pagas yo no produzco. Es la ida y vuelta del contrato laboral.

Además, algún lumbreras se ha inventado el proyecto GiliPollaS, del cual vamos hacer un somero análisis porque La Moska no tiene gran interés en hacer tesis doctorales:

COMPROMISO CON EL CLIENTE:

1. Ten en cuenta al cliente en tus decisiones. **Yo siempre tengo en cuenta al cliente, ¿pero la telefónica lo tiene en cuenta?**
2. Tratamos a nuestros clientes como nos gustaría ser tratados. **Pero a mí no me gusta como trata telefónica a sus clientes.**
3. Queremos hacer sentir a los clientes que nos importa su satisfacción. **Pero sólo sentir eeeh... sin pasarse.**
4. Antes de tomar una decisión, analizamos su impacto en la satisfacción del cliente, **y en los objetivos de la empresa.**
5. Seguimos los indicadores de satisfacción como una variable más de negocio **claro ahora os a dado por eso.**
6. Nos comunicamos con nuestros clientes de modo claro, transparente y coherente **a mi me da vergüenza ser claro, transparente y coherente con los clientes.**
7. Nos preocupamos de forma prioritaria por la calidad del servicio **bueno eso si te dejan y según clientes.**
8. Atendemos los problemas del cliente según su perspectiva y no la nuestra **y si no le gusta pues se le da puerta y punto.**
9. Sólo cuando el cliente nos confirma su satisfacción con la operación realizada, la damos por cerrada **o cuando no puede tener línea o cuando no tiene contrato de mantenimiento, o cuando etc, etc.**
10. Nos esforzamos en informar a nuestros clientes del estado de sus interacciones con nosotros (averías, reclamaciones, contrataciones, etc.) **si te deja por que las mayoría llevan un mosqueo que te cargas.**
11. Frente a una causa de insatisfacción, nos comportamos como un ÚNICO equipo **y cuando llegan las broncas también como un solo equipo o a solas en el equipo.**
12. Todos impactamos, directa o indirectamente, en la satisfacción de nuestros clientes **claro pero unos mas que otros.**



[No te molestes en buscarlas]



Gerardo Díaz Ferrán es el nuevo mandamás de la CEOE, sustituye al incombustible Cuevas. Es difícil saber quien es quien, su parecido es razonable. Los dos son calvos, los dos tienen gafas, encorbatados... y por supuesto los dos tienen ese aire de crustáceo aburrido. En el currículum de ambos se amontonan cargos en grandes empresas, premios, etc... son hombre hechos a sí mismos que no están donde están por casualidad. A punto estuvo Gerardo de nacer el día de los inocentes, pero se adelantó un día, tenía prisa por llegar al mundo para joder a la clase obrera...



La patronal propone una subida salarial máxima del 1% para 2009

La CEOE defiende cláusulas de revisión negativas, por si la inflación es inferior.

Nos podemos imaginar a estos señores reunidos después de una buena comida con el puro y la copita de coñac. Una vez que ha fracasado el ANC* ya tienen el campo libre para explayarse. Ya ni los agentes sociales pueden llegar a acuerdos con estos curas del mercado. Al parecer les altera mucho que a los funcionarios les hayan subido un 3.8 este año, pero no hablan de lo que ellos cobran, porque puede ser que no tengan tiempo ni para contar los dineros. Ha encontrado un chollo el empresariado al ligar los salarios al manipulado y maleable IPC.

* ANC. Es el acuerdo para la negociación colectiva, que es donde empresarios y sindicatos mayoritarios establecen cómo deben de ser todos los convenios del planeta. Es decir, que funciona como un corsé para cualquier convenio que se quiera negociar.



Desde aquí nuestro apoyo a esos jóvenes que protestan por el llamado proceso Bolonia. Ese proceso de rediseño y unificación a nivel europeo de la educación Universitaria, que quizás siendo necesario, claramente está siendo utilizado para mercantilizar la Universidad, y hacerla más afín al ideario capitalista.

¿Queremos la sociedad que diseña el proceso Bolonia? Si ya es triste el panorama cultural actual, con un patrimonio cultural abandonado, unos dirigentes que menosprecian la cultura si no es rentable, una sociedad del ocio simplón, con bajos índices de lectura...

Parece que el capitalismo, la empresa, lo rentable, lo competitivo, son los únicos valores válidos para desarrollar y hacer avanzar a la sociedad. Filósofos, filólogos, historiadores, escritores, pintores, poetas y artistas en general, deberán abandonar su vocación si quieren comer.



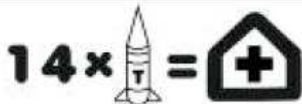


NO PAGUES LA GUERRA con tus impuestos

Equivalencias en dinero:



2 Misiles Tomahawk = 1 colegio



14 Misiles Tomahawk = 1 hospital



1 Tanque Leopard = 2 colegios



3 Tanques Leopard = 1 hospital



1 AviónCaza Eurofighter = 25 colegios = 2 hospitales



1 Portaaviones = 500 colegios = 50 hospitales

HAZ OBJECION FISCAL AL GASTO MILITAR

Campaña CGT Objeción Fiscal al gasto militar 2009

¿ Por qué hacer OBJECIÓN FISCAL AL GASTO MILITAR ?

La Objeción Fiscal al Gasto Militar es la no disposición a colaborar con el estado en los gastos relacionados con el militarismo y las guerras, aunque éstas sean maquilladas como "intervenciones humanitarias", "contra el terrorismo" etc etc, desobedeciendo activamente en el momento de realizar la declaración de la renta (IRPF). Consiste técnicamente en no pagar de nuestros impuestos la parte que se destinaría a gasto militar.

<http://www.nodo50.org/objecionfiscal/>

QUE LA CRISIS LA PAGUEN LOS PICOS



HACIA LA HUELGA GENERAL

*Cuando los efectos de la crisis se acentúan los primeros en pagarlo siempre somos los mismos...más de 4 millones de parados reales. Y ante esta situación se nos pide, se nos exige, se nos chantajea... con ser más competitivos y eficientes, o lo que es lo mismo, se nos quieren imponer nuevos recortes sociales y laborales para a su vez crear nuevos excedentes de plantilla y más paro. En resumen, **perpetuar un modelo económico y social injusto, basado en la acumulación por unos pocos y en detrimento de todos**, donde el sindicalismo domesticado por las subvenciones y la patronal mira para otro lado.*



OTRO POQUITO DE CRISIS:

¿SABÍAS QUE...

A finales de 2007, los bancos prestaron hasta treinta veces el monto de sus depósitos?