

Baixa remuneració i horaris complexos han fet que el sector del comerç afronti una elevada rotació i la dificultat de conservar la plantilla. Les campanyes de Nadal mostren una mancança que s'estén a la resta de l'any. Alguns comerços apliquen fórmules per incentivar els seus empleats, com un lot de 600 euros per al millor venedor.



Treballar en dies festius

Quan s'acosten les festes de Nadal, els cartells penjats fora les botigues per sol·licitar dependents es confonen amb el mobiliari de molts aparadors. "Es busca dependent o dependenta, jove d'entre setze i divuit anys, amb experiència o sense" –i cada cop més freqüent, que "parli català"– són els reclams de molts comerços que necessiten cobrir vacants. Però aquesta realitat no és nova. Segons el sindicat Comissions Obreres de Catalunya, el sector del comerç i de l'hostaleria arrossega des de fa temps una llosa: un dèficit de mà d'obra que en èpoques nadalenques i de rebaixes pot disparar-se fins als 6.000 llocs de treball a Catalunya.

L'origen del problema? Segons aquest sindicat, els baixos sous i les jornades de treball, tenint en compte que el petit comerç intenta, amb menys recursos, competir amb el potencial i l'oferta de grans cadenes i superfícies, fa poc atractiva la professió.

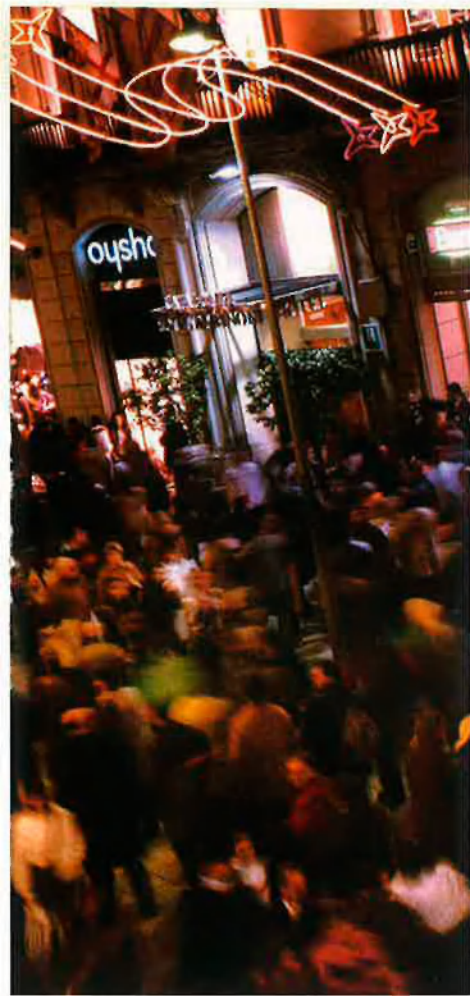
Una visió que també comparteix la responsable sectorial del comerç de la UGT de Catalunya, Jovita Fernández. "Patim una rotació increïble que s'explica en bona part pel fet que molta gent no vol treballar els dissabtes i per uns sous que ronden els 700-800 euros bruts mensuals de mitjana segons la teva categoria i el lloc de feina." Segons Fernández, aquesta sensació també es reproduïx entre plantilles de grans magatzems i proposa com a alternativa per donar més prestigi a la figura del dependent o treballador del comerç (oficial o auxiliar de caixa, encarregat, mossos, empaquetadors, viatjants o aprenents) que s'aposti per millorar la formació, per uns salaris més dignes i per reorganitzar la jornada per conciliar la vida laboral i familiar.

El dia a dia, però, mostra que els horaris de la resta de ciutadans incentiven que les botigues i grans superfícies tanquin tard o obrin els festius que auto-

ritza la llei d'horaris comercials de Catalunya per satisfer els consumidors, i l'important volum de vendes en dies concrets, com rebaixes, ponts i proximitat de festes.

"La gent no vol treballar els caps de setmana, i menys en diumenges o dies festius", explica una dependenta d'una botiga cèntrica d'accessoris de la ciutat de Barcelona. Fora de l'establiment hi ha un cartell que indica que s'ofereix feina estable i s'especifica un requisit: conèixer el català. "Ho posem per evitar candidats sense permís de residència o de treball", assegura, tot i que també s'afanya a dir que la gent estrangera rendeix més o s'implica més en la feina que la d'aquí. Aquesta botiga busca un perfil disposat a treballar tres hores el dia més dissabtes i diumenges deu hores per dia, amb un dia de descans entre setmana. "Reconec que els sous són poc atractius, però estic segura que els horaris són el principal fre", constata.

El mateix passa a alguns quilòmetres de distància, en localitats turístiques com Platja d'Aro o en una capital de comarca com Banyoles. La propietària de dues botigues de roba d'aquest municipi del Pla de l'Estany es lamenta de



la dificultat de fidelitzar els treballadors. Aquest establiment paga 500 euros bruts per treballar mitja jornada (de 9.30 a 13.30 h) més comissions, o uns 1.000 euros més comissions si és tot el dia. "Moltes de les meves treballadores s'estimen més anar a una fàbrica perquè els horaris són millors o, com a mínim, no han d'anar a la feina en dates assenyalades, com ara Nadal, època en què l'activitat augmenta i els seus fills fan vacances de l'escola", explica. En la seva opinió, el problema principal també és trobar gent de confiança i disposada a fer un horari "molt esclau". Preguntada per la possibilitat de contractar immigrants, aquesta jove empresària és molt franca. "Més enllà de procedències, en general en un poble encara no hi estem acostumats i tristament encara és més habitual contractar-ne una per embolicar regals que per vendre unes sabates de 150 euros". Malgrat tot, les dependents de les seves botigues, que tenen entre divuit i cinquanta anys, tindran incentius addicionals durant aquestes festes. "Hem de buscar noves fórmules", reconeix. La treballadora que vengui més durant la setmana de Nadal i la campanya de reis s'endurà un lot valorat en 600 eu-

ros més les comissions habituals: un 1% si factura 3.000 euros, i un 2% si arriba als 6.000.

Nit de Nadal i rebaixes. Treballar el dia abans de Nadal, el dia 31 o abans de Reis ha estat objecte de conflicte entre sindicats i patronals del comerç. Els primers volen tancar d'hora, al migdia, i els segons, tancar tard, per arrodonir uns dels dies de més vendes de l'any. Els treballadors del comerç no són lògicament els únics que treballen, però el sector ha lluitat per racionalitzar els horaris tenint en compte les condicions de moltes feines. El passat dia 24 en va ser un exemple. Mentre grans magatzems i grans superfícies com El Corte Inglés tancaven a les 8 h de la tarda, hora límit establerta per la normativa, la resta de cadenes i petits comerços decidia tancar o bé al migdia, o bé a les 6 h o a les 7 h de la tarda. Des de la Fundació Comerç Ciutadà (FCC), que representa deu associacions de comerciants que agrupen més de 4.000 establiments del centre de la ciutat de tot Catalunya, es va fer palès uns dies abans que el 90% dels seus associats obriria de matí i de tarda. Segons els sindicats, aquest fet posa de relleu que el petit comerç es veu obligat a seguir

"la dictadura" dels gegants del sector, amb més marge de maniobra i recursos humans, i per aquest motiu volen obrir al màxim d'hores i dies que permet la llei. ANGED, patronal de la gran distribució amb associats que donen feina a una mitjana de 30.725 treballadors a Catalunya, defensa l'obertura del 24 o altres dates i festius per l'elevat volum de vendes que generen. "Hem creat 5.000 nous llocs de treball durant aquesta campanya de Nadal", asseguren, i matisen que el 72% dels seus empleats compten amb un contracte indefinit i pla de carrera.

L'inici de rebaixes també ha estat origen de debat. El proper any, el 7 de gener és un diumenge i ANGED volia obrir els seus centres. Finalment, el calendari d'obertura dels comerços en diumenges i dies festius per a l'any 2007 aprovat pel Departament d'Innovació, Universitats i Empresa autoritza l'obertura el 14 de gener. Les rebaixes començaran el dilluns 8 de gener. Segons el portaveu de Comerç Ciutadà, Josep Silvà, és una petita victòria, però reclama un debat més a fons. Aquesta associació demana senzillament que s'escurci la durada dels dos períodes de rebaixes. "Dos mesos és excessiu, caldria reformar la llei de rebaixes".

El salaris del sector comercial

EL SOU AL COMERÇ TÈXTEL

Salari mensual del col·lectiu de treball de comerç tèxtil de la província de Barcelona segons el conveni, vigent de l'1 de febrer de 2005 al 31 de desembre de 2007.

| | |
|------------------------------|-------|
| Cap de personal | 1.208 |
| Cap de magatzem | 1.094 |
| Cap de secció | 1.023 |
| Encarregat d'establiment | 1.023 |
| Viatjant | 972 |
| Venedor de primera | 957 |
| Oficial de caixa | 957 |
| Venedor de segona | 894 |
| Auxiliar de caixa de primera | 831 |
| Auxiliar de caixa de segona | 674 |
| Aprenent | 580 |
| Aspirant a caixa | 540 |

Selecció d'algunes categories de la taula salarial del segon any de vigència del conveni.

SALARI BASE ALS GRANS MAGATZEMS I HIPERMERCATS

Salari base anual i per hora dels grups professionals segons el conveni col·lectiu de 2006, vigent fins al 31 de desembre de 2008.

| | | |
|-----------------|-----------|-----|
| Iniciació | 12.271,19 | 6,9 |
| Professional | 12.639,31 | 7,1 |
| Coordinador | 13.776,86 | 7,7 |
| Tècnics | 15.016,78 | 8,4 |
| Formació 1r any | 10.111,45 | 5,7 |
| Formació 2n any | 11.375,38 | 6,4 |
| Formació 3r any | 12.639,31 | 7,1 |

Els salaris inclouen les pagues extraordinàries i vacances. No recullen els possibles complements ni les revisions salarials pactades.

Font: Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya



La marca comercial i el prestigi de l'empresa també poden fer atractiva una feina en el comerç.

Contràriament a la posició dels representants de la gran distribució, Comerç Ciutadà defensa menys dies perquè les vendes es concentren bàsicament durant les tres primeres setmanes.

Les prioritats d'un treballador del comerç. Horaris, retribució i proximitat són els tres requisits principals que demana el personal de botiga. Segons l'últim informe de Comertia, el 60% dels treballadors escollits durant

el darrer any per la secció de selecció d'aquesta associació destaquen l'horari com a criteri per decidir-se a treballar en un comerç o un altre. Dit d'una altra manera, els candidats valoren el temps lliure i es decanten per empreses al *retail* que ofereixen jornada seguida. Comertia, que agrupa 41 empreses familiars catalanes del comerç i mou una xifra de negoci global de 800 milions d'euros, disposa d'un banc d'empleats comú amb l'objectiu de cobrir les ne-

cessitats de personal. Aquests treballadors també valoren, per aquest ordre, la proximitat a l'habitatge del lloc de feina, la retribució, la marca comercial i la solidesa de l'empresa. L'estudi destaca l'increment de contractació de persones d'entre vint-i-dos i quaranta anys. Comertia, en què s'inclouen cadenes com Caprabo, Cottet o La Mallorquina, ho veu com el segment d'edat "ideal" per garantir un bon servei i la continuïtat en el lloc de treball.

Ara bé, arribat el Nadal, apareixen de nou altres motivacions. Segons Adecco, els joves i estudiants són els grans protagonistes de la contractació. Aquesta empresa de treball temporal augmenta durant els mesos de desembre i gener un 10% el nombre de contractes gestionats respecte a la mitjana de la resta de l'any. Els perfils més sol·licitats són els de repartidor, cambrers, manipuladors, empaquetadors de regals i animadors. La Carme, treballadora de la secció de cosmètica d'uns grans magatzems, veu moltes cares noves per festes i rebaixes. "Reforcem moltes seccions, molts són joves i estudiants que repeteixen cada any però que agafen la feina per fer diners ràpids, i que a més no han de sobreviure amb aquestes condicions i horaris la resta de l'any", conclou. Adecco constata que tres de cada deu nous contractats per a aquesta època acaben incorporant-se a l'empresa.

Anna Cristeio

Breus

Mor Salvador Miró, president de la patronal Joguetera

Salvador Miró Sanjuán, president de l'Associació Espanyola de Fabricants de Juguets va morir el passat dilluns 24 de febrer a conseqüència d'un càncer. L'empresari, nascut fa 63 anys a Ibi (Alcoià) era des de 1991 màxim dirigent de la patronal juguetera, i havia estat anteriorment membre del Consell Internacional de la Indústria del Juguetera, així com de la Fira Internacional del Juguetera de València, conseller delegat de la Federació Europea de les Indústries del Juguetera i vicepresident de l'Institut Tecnològic del Juguetera.



Salvador Miró Sanjuán

Més enllà de l'activitat econòmica, Salvador Miró va exercir com a primer alcalde d'Ibi de l'etapa democràtica i fou conseller durant el govern autonòmic de Josep Lluís Albinyana, el 1979.

Els usuaris volen dimissions per la crisi d'Air Madrid

Diverses organitzacions de consumidors i usuaris van reclamar la dimissió de la ministra de Foment, Magdalena Álvarez, per la "nefasta" gestió del Govern espanyol davant la crisi d'Air Madrid, que va deixar milers de passatgers en terra la setmana passada, i pel "tracte denigrant" que suposadament van rebre els usuaris. El ministre de Treball va assegurar protecció als treballadors en cas que els empresaris volguessin penalitzar amb acomiadaments o sancions les seves absències justificades.