BTS MUC ESPAGNOL SESSION 2015

**El Corte Inglés eleva un 28% la comisión media por vendedor**

TEXTE N°15

[*Cinco Días,*](http://cincodias.com/autor/cinco_dias/a/) *25/02/2015*

El Corte Inglés ha elevado un **28,32%** la comisión media por vendedor en 2014, primer año de aplicación del nuevo sistema de **incentivos**1 implantado por el grupo para sus **60.000 empleados**, que permite mayores comisiones a mayores ventas. Esta subida de las comisiones se traduce en un incremento de la retribución de los empleados, al pasar de **253 euros en 2013** a **353 euros en 2014**, según han informado fuentes sindicales.

En total, el gigante de la distribución **ha abonado**2 desde la puesta en marcha del sistema, el pasado 1 de abril, hasta el 31 de diciembre del pasado ejercicio un total de 68,75 millones de euros, lo que supone un incremento del 13,29% sobre los 59,61 millones de euros desembolsados en 2013. **El porcentaje de plantilla de El Corte Inglés que cobró comisiones en 2014 alcanzó el 97% en 2014**, frente al 99% que lo hizo un año antes.

Asimismo, el área de **cafetería** del grupo, que durante 2013 mostró una “tendencia negativa importante” en sus resultados productivos, ha visto, según han señalado las mismas fuentes, cómo el cambio del sistema de **incentivos1** colectivo ha mejorado las condiciones económicas de la mayoría de su plantilla. En este caso, la comisión media cobrada por este colectivo se situó en **167 euros** en 2014, lo que supone un incremento del 18,56% respecto a los 136 euros de un año antes.

El actual sistema de **incentivos**1 pone de manifiesto el avance y **la apuesta**3 por la innovación que el grupo presidido por Dimas Gimeno Álvarez ha realizado en materia de recursos humanos, lo que se traduce en alzas de las comisiones.

Además de permitir la posibilidad de lograr un mayor **incentivo**1 por una mayor venta, estimula más al personal y reúne los intereses individuales y colectivos.

Según recoge el acuerdo, tanto la empresa como los sindicatos consideraron que el cambio de circunstancias de estos últimos años requería un nuevo modelo que favoreciera a los trabajadores que se esfuercen más por alcanzar sus objetivos, mejorara la rentabilidad precisa para la actividad y se adecuara a la flexibilidad que exige la atención al público.

1. **Un incentivo = un estímulo, una motivación, una incitación**
2. **Abonar = pagar**
3. **Una apuesta: un pari**