

PLATAFORMA CONVENIO TIC (MAYO 2013)

Antes de proceder a la exposición, por bloques, de nuestras propuestas de negociación para el XVII Convenio de Consultoría, queremos realizar la siguiente reflexión de nuestra visión sobre la situación actual del mercado de la Consultoría en España, exponiendo nuestras conclusiones.

SITUACION ACTUAL

*Es evidente que la actual coyuntura de crisis económica, sumada a las decisiones que se están adoptando por el ejecutivo para superarla, basadas en soluciones que pasan exclusivamente por **recortes en el gasto público y por una mayor presión fiscal**, está generando una contracción muy profunda de la economía. A todo lo anterior se suma una drástica **reestructuración del sector financiero**, sector con una alta demanda de servicios de consultoría informática.*

*Este escenario está produciendo **menores demandas de servicios** en nuestro sector y **una enorme presión de tarifas, a la baja**, por parte de los grandes consumidores de servicios informáticos, a lo que hay que sumar un **aumento de los plazos en los que los clientes hacen efectivo el pago** de los servicios consumidos, incrementándose con ello el coste financiero que deben soportar las empresas.*

A todo lo expuesto, hay que sumar la decisión adoptada por las empresas del sector en el sentido de participar en la concesión de contratos por el método de subastas inversas: la aceptación de éste sistema de fijación de las condiciones económicas relacionadas con los contratos ha contribuido, en nuestra opinión, de forma contundente en la devaluación que el sector ha sufrido en los últimos años.

MODELO DE NEGOCIO

*Dicho lo anterior, no es menos cierto que, durante años, este sector ha estado creciendo de manera sostenida, año a año, por encima de los dos dígitos. Mientras esto ocurría, esta patronal y las empresas a ella asociadas, hacia oídos sordos a la necesidad de **REGULAR** un sector que se estaba precarizando, debido al **mayor peso que iban teniendo los proyectos con prestación de personas en lugar de proyectos "llave en mano"**.*

*Este negocio recurrente, menos arriesgado, con peores márgenes, con menor valor añadido y abocado a una guerra de tarifas a la baja, cuando no a un "dumping" o "subasta" de los proyectos por parte de los asociados de esta patronal, es el motivo capital que aboca al sector a su **SUICIDIO** y es el **PROBLEMA DE FONDO** de nuestra profesión .*

Un modelo que comporta difícil encaje en el actual ordenamiento jurídico, haciendo caer sobre las plantillas, el saneamiento de los balances de los clientes, y que condena al sector a "bailar" al son que marcan los grandes clientes y, con ellos, la totalidad de la actividad.

*Es por ello que **no creemos que la solución a nuestro sector deba pasar por adaptar el Convenio a este modelo de negocio ya que ello nos abocaría:***

- *a un déficit de profesionales ante las paupérrimas condiciones laborales que se ofertarían: las aulas de nuestras universidades ya se están vaciando de estudiantes y España ha perdido todo atractivo para que profesionales cualificados decidan venir a nuestro país.*
- *a una huida de talento hacia otros sectores o países*
- *a una drástica bajada de la calidad de los servicios que se prestan y como consecuencia, pérdida de confianza en este tipo de empresas*
- *en definitiva a la desaparición del sector, tal y como lo conocemos actualmente*



NUESTRA PROPUESTA

Desde CC.OO. y UGT, no ajenos a las circunstancias descritas, creemos en un Convenio capaz de dar soluciones teniendo en cuenta los dos aspectos antes expuestos: situación de crisis de mercado y necesidad de un cambio de modelo de negocio.

Un Convenio que establezca unos mínimos, suficientemente atractivos para retener talento y que impida que las empresas del sector accedan o incluso potencien que los clientes bajen las tarifas permanentemente, obligándoles a pasar a un modelo en el que las empresas de esta patronal fomenten los proyectos "llave en mano" recuperando con ello el modelo de negocio en el que prime la calidad por encima del precio.

En definitiva:

- *un Convenio **MODERADO** en actualizaciones salariales para evitar un impacto negativo en las delicadas cuentas de las empresas*
- *un Convenio que **REGULE** y **MODERNICE** el sector apuntalándolo contra los ataques insaciables de los clientes y dificultando la competencia desleal, al dar claridad a las condiciones en las que se presta nuestra profesión: **Dietas, Guardias, Disponibilidades, Turnos, Distribución Irregular de la Jornada, Conciliación, Empleabilidad, Derechos Sindicales***
- *un Convenio que establezca una **CLASIFICACIÓN PROFESIONAL** que refleje fielmente los perfiles funcionales que existen en este sector.*
- *un Convenio que apueste por la **FORMACIÓN de CALIDAD** y la **PROMOCION PROFESIONAL** sujeta a **experiencia, formación y desempeño***
- *un Convenio que favorezca la **COLABORACIÓN entre sindicato y empresa**, para buscar soluciones consensuadas en el ámbito de las empresas, habilitando para ello herramientas que permitan trabajar desde el modelo de Sección Sindical:*
 - *Soluciones para mejorar la empleabilidad de los trabajadores*
 - *Soluciones consensuadas ante la existencia de dificultades productivas*

Si estamos de acuerdo con el planteamiento macro, es necesario desarrollar la negociación sin tensiones de limitación en los tiempos:

- *Se determinan las materias a cerrar antes de diciembre de 2013, fecha en la que se firma el Convenio con el compromiso de seguir abordando durante su vigencia el resto de materias pendientes hasta 2014.*
- *La patronal debería asumir un compromiso en el que quede claro que en ningún caso pretenderá que la vigencia del Convenio decaiga antes del 31 de diciembre de 2013.*