

SE APLICARÁ EN FORMA ESCALONADA

Suba para los mercantiles

Miguel Álvarez, secretario general del Sindicato de Empleados de Comercio en la cordillera, confirmó el incremento salarial del 30 por ciento para los trabajadores del sector y adelantó que seguirá la gestión para conseguir el pago de 250 pesos por parte de todos los empleadores. Según Álvarez, el aumento se hará efectivo en forma escalonada: 15 por ciento (retroactivo a mayo), 8 por ciento en septiembre y 7 por ciento en diciembre. Remarcó además que los porcentajes “se aplican sobre el sueldo básico y no es acumulativo”. Sostuvo también que “habrá un aumento para las cajeras de supermercados que superen las diez cajas pero hay que ver cómo se aplica”.

El dirigente gremial remarcó que el incremento salarial debe ser abonado por los empleadores y que se estará atento a este cumplimiento: “A los que

siempre pagan trataremos de no molestarlos demasiado, pero hay otros con los que siempre tenemos problemas para que paguen”. Mencionó que en general los empleadores al abonar los incrementos “dan algunas vueltas pero lo sabemos. Las empresas grandes son las que no tienen drama para pagar”.

Respecto de los 250 pesos que se negociaban, “seguimos discutiéndolo y también está el 35 por ciento de la zona patagónica. Algunos ya pagan los 250 pesos y lo harán hasta que salga el 35 por ciento que se discute en paritaria nacional”. Al finalizar aseguró que siguen las inspecciones en los comercios para evitar el trabajo en negro y remarcó que el diálogo con la Cámara de Comercio “está cortado” aunque “el respeto por las personas está, pero desde lo institucional cada uno sabe de qué lado del mostrador está”.#

DESDE EL MES DE MAYO

PAGINA 5

Incremento salarial para empleados de comercio

La Cámara empresaria, junto a la Federación, acordaron un 30% de aumento que se hará efectivo en tres cuotas; la última en diciembre.

Incremento salarial para empleados de comercio

Durante la jornada de ayer y al cierre de esta edición, los referentes del Sindicato de Empleados de Comercio de nuestra ciudad se mantenían reunidos para cerrar detalles del acuerdo llegado en paritarias.

La cámara empresaria junto a la Federación concretaron un 30% de aumento salarial y se hará efectivo en tres cuotas, que en esta ocasión serán no acumulativas -lo cual implica que las tres cuotas se calculan sobre el básico vigente a noviembre de 2011- de la siguiente manera: la primer cuota de un 15% a partir del mes de mayo de 2011, la segunda cuota de un 8% a partir del mes de septiembre de 2011, y la tercera cuota de un 7 % a partir del mes de diciembre 2011.

CAPACITACION EN TECNICAS DE SELECCION DE PERSONAL

Dos jornadas de intercambio de experiencias entre comerciantes

Tras dos días de trabajo, ayer culminaron las jornadas de Técnicas de Selección de Personal impulsado por la CCIARG, en donde empresarios y comerciantes de la ciudad se interiorizaron en las nuevas metodologías para potenciar sus negocios a la hora de escoger sus nuevos empleados. Se realizaron debates grupales y puesta en común de experiencias.

REDACCION TiempoSur
redaccion@tiemposur.com.ar

Ayer por la tarde, en el salón de reuniones del Hotel Comercio culminó el seminario Técnicas de Selección de Personal que impulsó la Cámara de Comercio, Industria y Afines de Río Gallegos (CCIARG), a través de la subcomisión de Género, organizado junto a la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME). Es así que comerciantes y empresario locales se capacitaron en las nuevas metodologías del proceso de selección de personal, conocieron los aspectos fundamentales a tener en cuenta al momento de realizar un proceso de selección, como así también cómo optimizar la estrategia de selección en función de las necesidades de la empresa. Al respecto, Fabiola Robin Márquez, licenciada en Psicología y Master en Gestión de Recursos Humanos de la Universidad Autónoma de Barcelona, quien estuvo encargada de desarrollar el seminario, le indicó a **TiempoSur** que “la verdad estoy muy contenta porque la gente de Río Gallegos estuvo muy predispuesta para el seminario y participaron muchísimo”. En este marco, puntualizó que el desarrollo de las jornadas se encuadró en trabajos grupales principalmente, en donde vieron como se desarrollaría un proceso para hacer una se-



Los empresarios proyectaron sus futuras selecciones. (G. Correa)

lección de personal por competencia “que es algo que está muy de moda actualmente”, sostuvo la licenciada.

Optimización - Robin Márquez puntualizó que se buscó que los asistentes se alejen de lo que es la entrevista de trabajo tradicional “donde no se consideraban los aspectos de la personalidad, sino simplemente se tenían en cuenta los conocimientos de la persona”, agregando que “actualmente en la empresa cambiante como en la de hoy en día, lo que estamos buscando son características de la persona más flexible y lo que necesita mi empresa, qué características de la persona necesita y cómo hago para seleccionarla o darle cuenta yo que no soy psicólogo o que no estudié nada que tenga que ver con las personalidades, cómo hago para evaluar determinadas características de personalidad”. Finalmente, resaltó que como el grupo de trabajo que se conformó no fue heterogéneo por la variedad de comerciantes y empresario de diversos rubros que asistieron, “la verdad eso fue muy enriquecedor porque compartieron diferentes experiencias tanto empleados como dueños, y eso es bueno porque desde su lugar indicaron cuáles son sus vivencias previas en selección”. ■