

LABORAL TRIBUNALES



Imagen de la sede del Tribunal Supremo en Madrid.

Trabajar 'sin papeles' no computa para cobrar el desempleo

AGENCIAS

MADRID | El Tribunal Supremo considera que el periodo trabajado por un empleado extranjero que no tiene autorización de residencia ni de trabajo no se puede computar como servicios ofrecidos a la empresa a la hora de obtener la prestación por paro. La Sala de lo Social ha llegado a esta conclusión tras analizar un recurso de casación interpuesto por un trabajador extranjero contra una sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya. Los hechos se remontan a 2007 cuando el afectado trabajó para la empresa demandada contratado de forma irregular, porque no tenía permisos. En 2010, tras regularizar su situación, fue contratado a tiempo

completo y un año después pasó a ser indefinido a tiempo parcial. Luego, el demandante fue despedido con indemnización y salarios de tramitación, pero en febrero de 2013, una resolución del Servicio Público de Empleo Estatal reconoció como indebida la percepción de la prestación por desempleo desde el 26 de noviembre de 2011 al 25 de mayo de 2012 y le reconoció un nuevo derecho a la prestación con fecha de inicio en el 26 de septiembre de 2012, por un periodo de 300 días. El demandante solicitó al juez que se le reconociese el derecho a la prestación por desempleo por 600 días, teniendo en cuenta el periodo trabajado de manera irregular y el Supremo lo rechaza.

GANADERÍA

Polémica por el tamaño de las pocilgas de los cerdos ibéricos

MADRID | El Supremo ha preguntado al Tribunal de Justicia de Luxemburgo si es acorde con el derecho de la UE la norma que establece que los cerdos ibéricos alimentados con piensos, en sistemas de explotación intensiva, tengan al menos dos metros cuadrados de pocilga y una edad mínima para el sacrificio de 10 meses. La Sala de lo Contencioso-Administrativo ha planteado esta cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea radicado en Luxemburgo para aclarar si dos artículos del decreto español sobre calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico deben o no ser anulados. La decisión del tribunal español dependerá de cómo interprete las normas mínimas para la protección Luxemburgo.

LIDERAZGO

EDUARD CRISTÓBAL FRANSI*

(*) experto en Marketing, profesor de la UdL y director del departamento de Administración de empresas (AEGERN), profesor de INGENIO, leadership school.



En busca de la excelencia

El servicio al cliente es un instrumento que otorga un gran valor y aporta una importante ventaja competitiva. Las empresas juegan con elementos como la marca, el diseño, el envase o la etiqueta, con la finalidad de incrementar el valor ofrecido al consumidor. Y dado que el valor obtenido por el consumidor se entiende como el beneficio de utilizar o consumir el producto o servicio ofrecido por una determinada compañía, está claro que ofrecer un valor superior al de la competencia es una de las claves no solo para atraer y mantener la fidelidad de los clientes, sino para conseguir su lealtad. Y es aquí donde entra el servicio al cliente. John Tschohl, uno de los principales expertos mundiales en gestión del servicio, afirma que para lograr que los clientes regresen y no se vayan a la competencia hay que ofrecer un servicio de excelencia, y para conseguirlo hay que seguir ocho pasos:

1. Enfocarse en la estrategia. Es imprescindible el compromiso a largo plazo de la dirección. Desarrollar un buen plan de servicio al cliente posicionará la empresa diez años por delante de la competencia. Los competidores podrán igualar los precios, pero no podrán copiar las habilidades.

2. Volcarse en el cliente. La organización ha de tener una sola visión: hacer de la empresa un "negocio orientado al servicio al cliente". Los pro-

cedimientos deben facilitarle la vida. Muchas organizaciones están más preocupadas de "su negocio" que de atender a "su cliente", sin entender que el cliente es realmente el negocio.

3. Valorar la inmediatez. Las cosas no se tienen que dejar para mañana, sino para ahora. Eso significa rediseñar y facilitar procesos, y concienciar a los trabajadores para adquirir la velocidad requerida para atender a los clientes a través de un servicio extraordinario. Hay que facilitar a los clientes hacer negocios con la empresa.

4. Contratar a las personas correctas. Es de vital importancia incorporar a la organización personas que "adoren a los clientes". Por tanto, es determinante tratarlos bien, reconocer sus logros e incentivarlos. Una cultura de servicio al consumidor implica, necesariamente, valorar y premiar la actitud de los trabajadores.

5. Dejarlos decidir. Cada empleado debe aprender a tomar decisiones de forma rápida y correcta. El objetivo está claro: hacer que el cliente se sienta feliz con el producto o servicio que se le entrega.

6. Entrenar al equipo. Hay que formar continuamente a los empleados. Sin excepciones. Es una inversión que ayudará a mejorar la calidad del trabajo diario y el servicio real a cada cliente. Ninguna empresa repite la misma campaña de publicidad año tras año. Con el servicio al cliente debería pasar lo mismo. Como afirma el dicho: ¡renovarse o morir!

7. Eliminar lo que no se necesita. En muchas organizaciones se producen derroches tanto en personas como en procedimientos. Al eliminar lo innecesario se ahorra dinero y se pueden traspasar estos beneficios a los clientes. Tanto ellos como el negocio lo agradecerán.

8. Medir los resultados. Si se llevan a la práctica los siete primeros puntos, hay que medir el impacto financiero de la estrategia llevada a cabo y demostrar cómo ha evolucionado el negocio: los beneficios reales, participación de mercado, venta promedio por cliente, etc. Disponer de esta información es la mejor forma de revitalizar la empresa para volver al punto número uno y comenzar de nuevo.

CFC - UNIVERSIDAD DE LLEIDA

PROGRAMAS de DESARROLLO DIRECTIVO y del LIDERAZGO
"Formación para directivos líderes"

www.ingenioschool.com

COMUNITAT DE REGANTS DEL CANAL
ALGERRI-BALAGUER

CONVOCATÒRIA

De conformitat amb les ordenances i reglaments de la Comunitat de Regants del Canal Algerrí-Balaguer es convoca tots els participants d'aquesta comunitat, a la sessió de junta general ordinària, que se celebrarà a Algerrí, local social av. Ramon Roca Puig s/n, el dia 31 març del 2017, a les 20.00 h en primera convocatòria i a les 21.00 h en segona convocatòria en el mateix lloc i dia, reunió que s'ajustarà al següent ordre del dia:

- Nomenament de dos interventors.
- Lectura i aprovació de l'acta de la junta general ordinària celebrada el 25-11-2016.
- Lectura i aprovació de l'estat de comptes de l'exercici 2016.
- Adquisició d'una nova unitat de bombeig mixta solar aïllada de la xarxa a instal·lar a l'estació de bombament del riu. Finançament.
- Memòria de l'exercici 2016 i informe del president del sindicat.
- Torn obert de paraules.

Perquè tinguin validesa els acords d'aquestes juntes generals, es requerirà en primera convocatòria l'assistència de la representació de la majoria absoluta de tots els vots de la Comunitat. Si no es produeix aquesta assistència, la junta general es reunirà en segona convocatòria, i els acords que es prenguin seran vàlids, sigui quina sigui la concurrència de participants.

Només podran votar aquells participants que estiguin en els padrons comunitaris. Els interessats podran actualitzar les dades del padró, presentant prèviament els títols acreditatius a les oficines de la Comunitat, perquè tingui efecte en les assemblees objecte de la present convocatòria.

Algerrí, 7 de març del 2017

Carlos Gra Canelles,
president de la Comunitat

Ros Roca SA empresa dedicada a la fabricació de equipos para la recogida de residuos y limpieza viaria precisa las siguientes posiciones:

Sales Back Office Support

After sales Administration & Control

Senior Design Engineer

Quality Back Office

Los requisitos para cubrir las diferentes posiciones son:

Sales Back Office Support: Grado en ADE, empresariales o similar e inglés al nivel de conversación. Experiencia no requerida.

After sales Administration & Control: Grado en ADE, empresariales o similar e inglés al nivel de conversación. Experiencia no requerida.

Senior Design Engineer: Grado en Ingeniería Mecánica, inglés al nivel de conversación y experiencia en diseño de piezas (imprescindible tener conocimientos de CAD3D y SolidWorks)

Quality Back Office: Grado en Ingeniería e inglés al nivel de conversación. Experiencia no requerida.

Interesados contactar a través del apartado de empleo de la página www.rosroca.com o mediante teléfono y preguntar por Mireia (600 432 656)