



UNIÓN DE GRUPOS C DE HACIENDA
INFORMA

SEGUIMIENTO CAMPAÑA RENTA 2015

Estamos en la recta final de la Campaña de Renta de este año y seguimos teniendo los mismos problemas de todos los años.

El funcionamiento del servicio para concertar la cita sigue teniendo las mismas deficiencias de todos los años: no se adjudican citas múltiples en los caso de transmisiones de inmuebles, se siguen introduciendo citas “de clavo”... Si se dice (que no se firma, y por algo será) que las citas se darán a razón de 12,5 minutos por cada una, siguen poniendo citas en las horas que no estaban, en principio, establecidas, produciendo una sobrecarga de trabajo en los compañeros que no era la acordada.

El diseño de la página web, para la obtención de cita, es poco menos que patético. Lo ideal sería que, primero, no se exigiera número de referencia para pedirla, hay muchos contribuyentes que podrían pedirla, pero que la obtención de la referencia se lo complica y optan por el teléfono, por otra parte no le encontramos demasiada lógica a complicar las cosas.

Apenas no se pregunta al contribuyente las características de la cita (solo el número de inmuebles alquilados). Al acceder desde el icono de cita previa renta 2015, directamente se accede a la solicitud. Si queremos saber los requisitos que debe cumplir para tener derecho a la cita, la documentación que debe presentar, el modelo de autorización... se debe acceder desde “Ayuda”, no “cita previa”, y en la ayuda buscar la línea que pone “Preguntas frecuentes sobre cita previa”. Seamos formales, a la ayuda va a acudir el que pretenda hacérsela, el que no, se va directamente a “cita previa”. Pongamos como primera pantalla estas “preguntas frecuentes” y el modelo de autorización.

En la Mesa de negociación de la campaña, desde **UCESHA** insistimos en que la formación sería insuficiente, y así ha sido. No podemos seguir tolerando que los primeros días de campaña (tres semanas mínimo) sea lo habitual el finalizar 30 o 45 minutos tarde, si no más, sin que la Administración asuma un solo euro de coste. Se lo advertimos una y mil veces, sus estadísticas nos importan un bledo, lo único que nos importa es lo que realmente pasa. A los nuevos operadores, y gran parte de los antiguos, no se les prepara para realizar la campaña, y la solución no pasa por dejarlos fuera, la solución es la que planteamos en su día: formación, formación y formación; y después, más formación. Es incomprensible que a primeros de junio compañeros

atiendan el triple de citas que otros, todos los días, e insistimos, no es cuestión de dejarlos fuera.

Solo esperamos que, al menos, y tras ser muy machacones, en las próximas campañas se haga más caso a aquellos que vivimos la campaña desde dentro, y se dejen de tanto numerito.

Queremos un acuerdo con formación, con el acceso de los contribuyentes más claro y sencillo, con las instrucciones al contribuyente en la primera página, con el horario de las citas firmado, y con las funciones de cada puesto bien establecidas.

POR NUESTRA CUALIFICACIÓN PROFESIONAL.

POR LA OCUPACIÓN DEL GRUPO B

Pagina Web: WWW.UCESHA.ES Eres C, eres UCESHA Correo electrónico: sindicato@ucesha

Síguenos en  witer y  acebook