

de las que transcribió don Camilo en La Colmena sí que tenían un aliciente, un fondo, posteriormente fueron degenerando hasta convertirse en simples cotilleos o en comentarios sin pensamiento, luego se perdieron. Lo dicho, toda fórmula que enseñe a dialogar in situ, ha de ser acogida. *“Busco hombres y mujeres para constituir un club de opinión con vocación para evolucionar hacia un lobby social y político”*. Sería atractivo averiguar qué respuesta obtendría un anuncio en prensa de esas características. Tal vez el anuncio resultase muy genérico, se podría añadir *“No importa ideología pero sí que será necesario que se disfrute de una ideología, aunque no tendrá que ser declarada, pero, una vez deducida o puesta en evidencia o manifestada directamente, se deberá poseer la capacidad de explicarla con razonamientos lógicos e, incluso, defenderla frente a la libre y sana controversia”*. También se podría complementar con *“No importa edad pero sí que la edad psíquica coincida con la física, aunque serán bienvenidos aquellos cuya edad psíquica se avance a la física. Para evaluar esa condición no se efectuará prueba ni test alguno sino que se tendrá plena confianza en lo que cada uno piense de sí mismo”* Podría continuar con *“No será preciso acreditar conocimientos titulados, bastará con tenerse por persona informada, con sentido común y con los pies aposentados, estos requisitos se supondrán. El socio deberá aportar imaginación e iniciativa mental y podrá expresarse en cualquier lengua, incluso podrá valerse de intérprete”*.

**M. RIERA**

ENDESA debe querer lo mejor para sus clientes.

**Primera llamada**, y digo la primera, porque no fue la única necesaria para acabar recibiendo el servicio que les comentaré. Tras los 15 céntimos de conexión de llamada, primero tuve que escuchar todo un conjunto de informaciones de la compañía que no deseaba, el contador del teléfono iba corriendo, una máquina me seguía hablando y preguntando si en catalán o castellano, el motivo de la consulta... y el contador del 902 seguía corriendo. Finalmente la misma voz grabada me dijo: “en unos momentos le atenderá un comercial”. Seguí esperando con música de fondo, pasado un par de minutos se cortó la comunicación. El coste de la llamada no sirvió para nada.

**Segunda llamada**, no tenía ninguna alternativa más, en sus oficinas no atienden los temas que necesitaba consultar. De nuevo tuve que escuchar el monólogo grabado, música y finalmente se puso una operadora, de nombre Cati. Me pidió el nombre, DNI, número de contrato, hizo comprobaciones, el contador del 902 iba sumando euros, finalmente me comunica que debe pasarme con una compañera suya, de nombre Laura, del departamento comercial. Laura no debía tener buen día, no encontraba la información que le solicitaba y cada vez manifestaba menos habilidades sociales hasta llegar a ser francamente desagradable. La información que me daba era co-

gracias a una oferta que contraté en su día. ¡Hay que ver cómo me enredaron los comerciales de ENDESA que me visitaron! Esta vez sí que valió la pena el coste de la llamada al 902, además me ofreció cambiar el producto de otro contrato que tengo con ENDESA con un descuento del 10% durante un año. Me sentí afortunado, aunque confuso, ya que la información de esta operadora no coincide con la hoja informativa de ENDESA de referencia DOT110921 que me entregaron los comerciales de la compañía que me visitaron, ni con sus argumentos. ¿Quién dice la verdad? Lo único que sé es que las gestiones al 902 me costaron del orden de los 4 euros, unas 600 pesetas en beneficio de ENDESA y una buena dosis de indignación. Comentando los hechos con unos amigos, argumentábamos, si en mi caso, con formación universitaria, la complejidad ha sido la descrita, nos preguntábamos. ¿Y una persona con menos recursos o anciana, cómo puede acabar, si llama al teléfono de atención al cliente de ENDESA? Quizás estamos hablando de una anécdota, aunque la frecuencia no lo indica. Por cierto, otro recurso era [www.endesaonline.com](http://www.endesaonline.com), lo intenté y fue como una gincana, inténtenlo y me entenderán.

**DR. FRANCESC XAVIER MORENO OLIVER**

Mollet del Vallés

## Despido improcedente... ¿45 o 33 días para quién?

**E**l pasado 11 de febrero se publicó el *“Real Decreto Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral”* y, en tan sólo poco más de una semana, ya ha causado más revuelo que la mayoría de reformas anteriores. En realidad no debería sorprendernos, pues una de las claves de esta reforma laboral es precisamente la modificación de la indemnización por despido de 45 días por año, uno de los aspectos más discutidos de nuestro derecho laboral y principal protagonista en todas las infructuosas negociaciones entre sindicatos y patronal.

En principio, la nueva ley iba a afectar al cálculo de todas las indemnizaciones a partir de su entrada en vigor. Ahora bien, no habrá variación para aquellos trabajadores que en el momento de la entrada en vigor del decreto ley tuvieran cumplidos 28 años de antigüedad (en cuyo caso ya acumulan el máximo de 42 meses fijados por la anterior ley). Para

el resto de trabajadores podemos distinguir dos grandes grupos: los que en el momento de la entrada en vigor de la reforma tuvieran entre 16 y 28 años de antigüedad, que mantendrán la misma indemnización que ya tengan acumulada, y los trabajadores con menos de 16 años de antigüedad, a los que se computará 45 días por año hasta la reforma y 33 días por año a partir de entonces, hasta que alcancen el nuevo máximo de 24 meses de salario.

Si hay trabajo la indemnización no es tan importante, esperamos que la reforma laboral consiga los objetivos que se ha marcado y nadie más tenga que echar cuentas.

**MANUEL CANTUESO SÁNCHEZ**

Abogado. Dtor. Departamento de Derecho  
Procesal Laboral del despacho BELLAVISTA  
[mcantueso@bellavista-sl.com](mailto:mcantueso@bellavista-sl.com)

