



INCENTIVO-2009 ¡ESTO ES UN ATRACO!

Pasemos por alto que cualquier sistema de retribución variable lleva en sí el germen de la sobreexplotación: por un lado, lo que se presenta como una mera liberalidad del empleador no es tal al estar condicionado a la obtención de una mayor productividad y, por otro, a nadie se le escapa que estas remuneraciones variables son un elemento desmovilizador de la negociación colectiva al actuar como congelador a medio y largo plazo de la rentas consolidadas por el convenio colectivo.

Ahora bien, hecha esta reflexión, lo menos que se le puede pedir a un sistema de retribución variable es que sea inteligente y que sirva para el objetivo que se creó: estimular al mayor número de trabajadores posible a desarrollar su trabajo de manera eficaz y productiva en un clima de colaboración que permita conseguir los resultados pretendidos por la Dirección del Grupo Barclays en España.

Para conseguir este objetivo se le debe pedir un buen diseño, acercando las cuantías entre los miembros del mismo equipo para que no se produzcan agravios que deriven en desmotivación. Y una correcta ejecución dando lo prometido, ya que de lo contrario el incumplimiento arbitrario en el pago de lo acordado será percibido por la plantilla como robo o engaño y tendrá un efecto negativo en ejercicios posteriores.

El actual sistema de retribución variable de nuestro Banco diseñado en el 2008 y llamado a mejorar el creado en el año 2005 por la anterior Dirección de Recursos Humanos, no lo consigue. Todo lo contrario, resulta más

complejo y de difícil comprensión, aumenta la subjetividad que tenía el anterior -a la evaluación del desempeño se añade la de los clientes muchas veces más enfadados con el mensaje que con el mensajero-, es menos transparente -no se publicita a toda la plantilla y debería hacerse- y, finalmente resulta más farragoso al aumentar el número de variables que intervienen en el proceso que va del bonus target al incentivo final. Por todo ello, el responsable de su diseño se merece un deficiente.

Sin entrar en como se han fijado los presupuestos este año ni en la nula participación de quien los tiene que conseguir, los equipos nos afanamos (al margen de evaluaciones malintencionadas orientadas a rebajar el bonus) en conseguir los objetivos. Pero nuestro sobreesfuerzo, recompensado por los resultados obtenidos, se ha visto castigado por decisiones que hacen bueno aquello de: "quien más pone, más pierde". Rebajado el incentivo en un 15% en el primer semestre y un 65% en el segundo en aplicación del artículo 33, ríanse ustedes de la caída bursátil del pasado año. No es de extrañar el sonrojo, maquillado con bombones, que pasaron los territoriales al comunicar la noticia a los directores de sus oficinas; el mismo, sin duda, que pasaron los directores al comunicarlo a sus equipos. Por todo ello, el responsable de su ejecución merece un muy deficiente.

La Dirección del Grupo Barclays debería, al menos, dar explicaciones a la plantilla de las poderosas razones que tiene para romper las reglas del juego. Uno no puede por menos que preguntarse si no se estará pagando con nuestro bonus el coste de las indemnizaciones que la oleada de despidos en la que estamos

inmersos está dejando.

LA SOBERBIA

La soberbia no es sólo el mayor pecado según las escrituras sagradas, sino la raíz misma del pecado. Por lo tanto de ella misma viene la mayor debilidad.

No se trata del orgullo de lo que tú eres, sino del menosprecio de lo que es el otro, el no reconocer a los semejantes.

El vicio social por excelencia es la vanidad, porque es el pecado de los demás. Mientras que las personas orgullosas no dependen de otros y en eso precisamente consiste su orgullo.

Los vanidosos en cambio, necesitan de los demás. Requieren que los otros les alaben, cosa que el soberbio rechaza. Un escritor orgulloso cuando alguien le dice: "Pero maestro que bien escribe usted y que magnífica es su obra" piensa: "Desgraciado si tú no sabes ni leer, qué me importa que te parezca bien o mal lo que yo hago". Mientras que el vanidoso al escuchar una alabanza piensa: "Cuánta razón tiene este hombre". Le encuentra algo simpático al adulón más repelente y rastrero que se le cruce. El vanidoso es una persona muy sociable, a diferencia del orgulloso que se aparta de la multitud: "Solamente mi propio criterio cuenta sobre mí".

La principal característica que tiene el soberbio es el temor al ridículo. No hay nada peor para aquél que va por la vida exhibiendo su poder, y sus méritos que pisar una cáscara de plátano e irse de narices al suelo. El ridículo es el elemento más terrible contra la soberbia. Por esa razón los tiranos y los poderosos carecen de sentido del humor, sobre todo aplicado a sí mismos.

La soberbia es el valor antidemocrático por excelencia.

Los griegos condenaban al ostracismo a

aquellos que se destacaban y empezaban a imponerse a los demás. Creían que así evitaban la desigualdad entre los ciudadanos. Pensaban: "Usted, aunque efectivamente sea el mejor, tiene que irse porque no podemos convivir con un tipo de superioridad que va a romper el equilibrio social".

En definitiva la soberbia es debilidad y la humildad es fuerza. Porque al humilde le apoya todo el mundo, mientras que el soberbio está completamente solo, desfondado por su nada. Puede ser inteligente, pero no sabio; puede ser astuto, diabólicamente astuto quizá, pero siempre dejará tras sus fechorías cabos sueltos por los que se le podrá identificar.

TODOPODEROSA CORBATA

El poder de la corbata en las empresas es inmenso. Tanto que la prenda se ha convertido en el eje de este universo. Pero ¿Para qué sirve?. Pues para aparentar, como demuestra este episodio ocurrido en una financiera llena de encorbatados.

Un día, uno de sus jefes más rectos y huraños salió de su despacho ufano por demostrar que él también podía hacer trabajos mecánicos y se puso a cotillear en una destructora de papel. Pero no se percató de la violencia de tal maléfico cacharro cuyas cuchillas trituraron su corbata y llegaron a amenazar hasta el bigote. Resultado: una Yves Saint-Laurent cortada en mil tiras. Y un insigne bigotudo buscando con urgencia una corbata de repuesto.

AFILIATE A COMISIONES OBRERAS

Enlace de afiliación

VISITA NUESTRA PÁGINA (INTRANET)

Como siempre, estamos trabajando por y para vosotros/as.

Teléfono: 915919249 Fax: 915919250

Correo-e: MDB es Sección Sindical de CCOO