



Salario

Tanto el Herrero como el conjunto del Grupo obtuvieron, en el primer semestre, unos resultados inmejorables.

Sin embargo, la plantilla es castigada en su salario:

El voluntario está siendo absorbido masivamente

Y el variable, sobre todo en el Herrero, está siendo escatimado, porque la mayoría de la Plantilla o está excluida o no cumple objetivos.

Es necesario un cambio de rumbo en la política salarial del Sabadell

¿QUIÉN COBRÓ EL VARIABLE EN EL HERRERO?

Según los últimos datos publicados por el Banco, los resultados tanto del Herrero como del conjunto del Grupo, son extraordinarios. El Grupo obtuvo, en el primer semestre, un beneficio neto un 60% mayor que el año anterior, y el margen creció por encima del 30%. El Herrero no va a la zaga (algo por debajo en margen y algo por encima en volumen), alcanzando un volumen de negocio nunca antes logrado. Y entonces, **¿POR QUÉ LA PLANTILLA ES CASTIGADA SALARIALMENTE?**

Pues si, en estas inmejorables circunstancias económicas para la Empresa, todo parece indicar que el salario de una buena parte de la plantilla crecerá por debajo de lo que debería crecer por el estricto cumplimiento del convenio, además, un importante colectivo perderá poder adquisitivo. Esto será debido a las absorciones que aplicará el Banco sobre el salario voluntario (los pluses que no son de convenio). Pero es que, sobre todo en la marca Banco Herrero, el salario variable también está siendo escatimado para muchos.

El variable es ese salario del que, por un lado, una parte de la plantilla (fundamentalmente la administrativa) está excluida de mano y, otra parte de la misma (fundamentalmente la comercial), lo percibe en cuantías distintas (que en muchos casos no son para tirar cohetes) y siempre ligado a objetivos.

Los excluidos ya saben, no tienen nada que ver con que todo vaya tan bien. Pero es que los, a priori no excluidos, en un importantísimo porcentaje tampoco cobran el variable o les queda muy minorado porque, sencillamente, no están cumpliendo los objetivos unilateralmente impuestos por la Dirección de la Empresa.

Ya decíamos, en nuestro anterior comunicado, que otorgar el gran peso que la Dirección Comercial asignó al incremento neto de clientes, con la actual política de comisiones y dada la abundancia de clientes "tipo Caja" que hay en el Herrero, sencillamente era pedir lo imposible.

Todo parece indicar que la Dirección opina que *la marca Herrero alcanza cifras históricas a pesar de su nefasta plantilla*. Sí los trabajadores y trabajadoras del Herrero no podemos interpretar que dicha Dirección piense otra cosa distinta a tal afirmación. Y es que insistimos, por increíble que parezca, según la Dirección: *"los resultados son extraordinarios, pero la mayoría de la plantilla o no tiene nada que ver con ello o no está cumpliendo sus objetivos"*.

Desde CC.OO. denunciamos que la actual política salarial del Sabadell es una autentica tomadura de pelo que, por su total injusticia, lejos de incentivar a la plantilla está consiguiendo un cabreo totalmente desmotivador que crece a pasos agigantados. Por ello, exigimos un cambio de rumbo en esta política, es necesario que todo lo referido al salario forme parte de la negociación colectiva y se base en planteamientos no excluyentes, razonables y coherentes.

2 de agosto de 2007

Boletín de afiliación	Enviar a	0901 - 0105 CC.OO.	Firma
Nombre	Ofic.:		
Domicilio	-----		
Población	C.P.:		
Cta. adeudo	-----		
			Fecha / /