

## TRABAJADORES CON «PACTO INDIVIDUAL»

# MODULA TU SALARIO

Durante las visitas de nuestros Delegados a los centros de trabajo, algunos compañeros preguntan sobre qué les afecta a ellos del Convenio Colectivo si ya han *pactado* (?) un «P.I.» con la empresa. Incluso llegan a pensar que la jornada laboral de 1.689 horas anuales no les afecta, cuando es de aplicación **para todos los trabajadores sin excepción** independientemente del horario que realicen. Incluso más de uno llega a creer que cobra un importe superior al estipulado en Convenio, cuando en realidad no es así. De hecho, si se aplicara lo establecido en el mismo Convenio a su jornada real, incluida prolongación, tendrían que cobrar varios miles de euros más.

Nuestra campaña CALCULA TU SALARIO, puesta en marcha hace más de dos años, ha venido poniendo de manifiesto que la inmensa mayoría de los trabajadores con «Pacto Individual» estamos cobrando **menos** de lo acordado en el Convenio Colectivo.

La jornada laboral vigente es de 1.700 horas anuales para el Sector de Banca y de 1.689, once horas menos, en el Grupo Banco Popular, por el Acuerdo Laboral sobre las Pensiones. Por esta jornada hemos de percibir el salario establecido en Convenio, que estipula además que toda ampliación sobre la misma debe cobrarse como horas extra. Pues bien, a través de CALCULA TU SALARIO se obtiene información clara y personalizada de los siguientes importes: salario de Convenio, cuantía de la hora extra, suma percibida **realmente** en concepto de «Pacto Individual» y, en función de ésta, precio de la hora de prolongación de jornada. Un ejemplo:

*Un trabajador de Nivel VII con un «P.I.» de 30.000 euros anuales cobra 28.000 de salario de Convenio y sólo 2.000, por tanto, de «P.I.» Dado que el Convenio establece que la hora extra ha de pagarse a unos 24 euros para el nivel citado, toda prolongación de jornada que exceda las 83 horas anuales, un poco menos de dos a la semana, implica **perder dinero**.*

Puesto que no llega el tantas veces demandado cambio en las retribuciones complementarias, desde CC.OO. pensamos que para no cobrar menos de lo acordado en Convenio deberíamos **modular nuestro salario** a través de la reducción de la prolongación de jornada, como elemento regulador. Para ello, y una vez efectuados cálculos como los arriba citados, sólo deberíamos alargar nuestra jornada laboral, como mucho, en el número de horas resultante de computarlas como horas extra.

Al dorso reproducimos un artículo del diario «La Vanguardia», bastante comentado entre la plantilla, donde se nos recuerda una vez más que somos los empleado peor pagados del sector financiero en España, aunque el negocio y los resultados del Grupo van cada día mejor.

# Popular, la esencia de la banca en tarro pequeño

## El rigor en el riesgo se mantiene como rasgo destacado de gestión

**Encarna Pérez.** Madrid

Ha hecho falta una hecatombe bursátil y una dura crisis en Latinoamérica para que el mercado vuelva a descubrir el encanto del Banco Popular, sinónimo de la quintaesencia del negocio bancario. El pequeño grupo de los hermanos Valls presentó esta semana unos brillantes resultados correspondientes a los nueve primeros meses del año, que han suscitado los elogios de los analistas, las firmas de rating y la prensa nacional y extranjera.

En realidad, no hay nada nuevo en las cuentas del Popular que no hubiera ya en trimestres anteriores, salvo que su buen hacer contrasta cada vez más con la desorientación y resultados a la baja de sus competidores más cercanos, BBVA y SCH.

Mientras los dos grandes buscan en las sombras su propio camino, los hombres del Popular apenas disimulan una sonrisa de satisfacción que puede traducirse por algo así como "ya lo decíamos nosotros". Los gestores del Popular, con Luis Valls a la cabeza, han mantenido en solitario y contra viento y marea una estrategia propia por la que han pagado un alto precio. Y es que en medio de la fiebre por la nueva economía, las fusiones nacionales e interplanetarias, y el redescubrimiento del continente americano, los Valls se han mantenido en sus trece: nada de fusiones ni aventuras exteriores y poco de Internet y muy controlado, aun a riesgo de que su modelo fuera tachado, como de hecho lo fue, de obsoleto, y de que fueran penalizados en bolsa, como también lo fueron.

Pero la travesía del desierto que el Popular comenzó en 1998 parece haber terminado ya. En aquel año, el recién nombrado consejero delegado Fulgencio García Cuéllar dio un giro estratégico al banco e impuso un modelo en el que primaba el crecimiento frente a la rentabilidad, valor que siempre había regido el destino de la entidad. El agresivo García Cuéllar partía con dos ases en la manga: el rejuvenecimiento de la plantilla que había hecho su antecesor Ricardo Lacasa, que inventó la moda de las prejubilaciones con cargo a reservas, y la renovación tecnológica, también obra de Lacasa, quien abandonó el banco después de que sus simpatías por una fusión con el BBVA, del que ahora es consejero, no llegaran a cuajar.

García Cuéllar dio la vuelta al banco como a un calcetín y demostró que lejos de estar agotado el modelo, las posibilidades del Popular eran incontables. Especializado en pymes y con un único canal de distribución en las oficinas, el grupo comenzó a abrirse a otros clientes y productos y a crear nuevos cauces de venta. Creó así su propio banco por Internet, configuró una red de agentes financieros (ya tiene 2.171), compró Iberagentes para abrir brecha en el negocio de banca privada, se lanzó a las hipotecas, un segmento que apenas había trabajado, y apretó el acelerador en medios de pago, donde ha llegado a emitir 4,4 millones de tarjetas. Una estrategia que desde 1999 le ha reportado un millón de nuevos clientes, casi 1.000 diarios, y un incremento espectacular de negocio y cuota de mercado. Sólo en estos primeros nueve meses la inversión crediticia ha crecido un 21%, aunque las hipotecas lo han hecho un 35%.

Y todo esto lo ha hecho respetando las más profundas convicciones de la casa: nada de expansión internacional ni participaciones industriales y sí mucho rigor en el riesgo.

Pero no todo han sido éxitos en esta etapa. García Cuéllar anunció un proyecto de fusión o integración de bancos medianos, bajo el liderazgo del Popular, que no salió adelante, entre otras razones, por la falta de impulso de Luis Valls, al que en ocasiones resulta imposible interpretar sus intenciones reales. El grupo perdió con esta iniciativa (llegó a hablar en serio con el Banco Sabadell) una oportunidad de oro, que ha intentado paliar con una pequeña red en Francia y con la compra en ciernes de un banco portugués. Lo cierto es que el Popular perdió hace tiempo la batalla del tamaño, mientras que algunos observadores no descartan que llegue a ser absorbido por alguno grande.

Por lo demás, el giro comercial emprendido hace cuatro años también ha tenido sus costes. Las ratios de rentabilidad, por supuesto, que han caído aunque ligeramente, y sobre todo, las sumas dedicadas a provisiones han sido estos años menores, mientras que el ortodoxo Popular se ha metido 15.000 millones de pesetas de las de antes en atípicos por la externalización del fondo de pensiones de los empleados. El fuerte crecimiento del crédito está haciendo subir la mora. El saldo de deudores ha crecido este año un 35%, lo que provocó la alarma en el banco que desde mayo ha dado una vuelta de tuerca al control de la morosidad. De todos modos, la tasa de mora sube ininterrumpidamente desde junio del 2001 y en septiembre de este año ha alcanzado el 0,89%, una tasa aún bajísima.

Algunos observadores vuelven a ver en el modelo del Popular síntomas de agotamiento. Comienza, por ejemplo, a bajar la productividad por empleado. A septiembre, los ingresos financieros apenas crecen un 2% a pesar de que el crédito lo hace un 21%, lo que plantea la pregunta de qué tipos de interés está aplicando en el nuevo crédito hipotecario. Los ingresos por comisiones apenas crecen, mientras que **la reducción de costes es una vía agotada si no se quiere provocar un motín en la plantilla y en el equipo directivo peor pagado de España.** También se ha echado el freno a la apertura de oficinas, tras abrir 205 sucursales desde 1999.

Pese a estos hechos, detalles nimios comparados con la tormenta que agita las aguas de la banca española y europea, la bolsa ha premiado el genio, la perseverancia y el buen hacer del Popular con un 12% de ganancia en el año frente al 35% de pérdida de BBVA y Santander. Hoy por hoy, el grupo de los Valls sigue siendo, como dicen sus envidiosos competidores, la mejor caja de ahorros de España y la más brillante joya del sistema financiero español. ¿Por cuánto tiempo? "Por el que Dios quiera", dicen en la casa.

MÁS INFORMACIÓN EN [www.lavanguardia.es](http://www.lavanguardia.es) (EDICIONES ANTERIORES > 27-10-02)