



CLASIFICACION DE SUCURSALES 2.007

La evolución de las sucursales sujetas a clasificación en el período 2006/2007, ha sido la siguiente:

2007		2006						NUEVAS
		PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	CUARTA	QUINTA	SEXTA	
PRIMERA	40	39	1					1
SEGUNDA	91	1	76	12	2			
TERCERA	142		12	109	19		1	1
CUARTA	192			17	148	27		
QUINTA	242			1	19	195	29	
SEXTA	236					16	200	20
		40	89	139	188	238	230	22

Clasifican	946
Suben	91
Bajan	66
Nuevas	22

La diferencia entre oficinas que suben y que bajan se debe, un año más, a la incorporación de nuevas oficinas que incrementan el número de sucursales en cada uno de los tramos, lo que produce ascensos sin contrapartida de bajas, y sucursales cuya variación es de más de una categoría.

Es evidente que la primera conclusión es que la clasificación se ha estabilizado al reducirse las incorporaciones, volviendo a los parámetros de 2.003 y que las oscilaciones se deben fundamentalmente al propio negocio y la gestión de las oficinas.

Para completar el análisis del significado real de estos datos, es necesario segmentarlos por Unidades de Negocio y Zonas.

	2007		2006		2005		2004		2003		2002	
	suben	bajan	suben	bajan	suben	bajan	suben	bajan	suben	bajan	suben	bajan
UT Castelló	4	2	16	2	18	3	12	7	7	15	7	20
UT Segorbe	1	0	1	0	2	0	3	1	0	1	1	4
Alicante	10	5	18	2	11	3	8	6	11	3	17	12
Albacete	1	0	4	0	4	1	0	1	1	1	4	1
Valencia	21	27	57	11	76	4	37	15	30	36	41	67
Cataluña	11	10	16	6	15	2	12	5	7	2	8	3
Baleares	6	2	9	1	10	0	2	2	1	0	5	0
Madrid	8	6	14	0	8	1	3	1	4	3	8	3
Canarias	1	6	5	6	7	1	7	4	20	4	20	1
Resto red	28	8	25	2	21	0	7	0	1	2	0	0
	91	66	165	30	172	15	91	42	82	67	111	111
Nuevas	22		94		120		43		17			
							(-3 cerradas)					

Lo que se mantiene es la tendencia al alza de las sucursales nuevas, especialmente en la red exterior porque no es lo mismo estar como única sucursal de Bancaja en una población virgen lo que permite un gran recorrido, que en una sucursal muy antigua en pueblos pequeños donde la cuota de

mercado es casi total, o en poblaciones grandes pero rodeados de otras urbanas en el barrio contiguo. Así mismo no es igual tener que ceder a las especializadas los clientes de rentas altas, empresas, etc.. que poder “tocar todos los palos”.

Los cortes en las distintas categorías son los siguientes (cifras aproximadas margen explotación):
Primera 2.800.000, **Segunda** 1.350.000, **Tercera** 800.000, **Cuarta** 500.000 y **Quinta** 225.000.

Si los comparamos con los del año anterior, vemos que no difieren mucho:

Primera 2.900.000, **Segunda** 1.330.000, **Tercera** 800.000, **Cuarta** 500.000 y **Quinta** 225.000.

Por último señalar que la problemática generada por la clasificación de sucursales se ha visto agravada por la aplicación del convenio y el pacto de empresa firmado por CCOO-UGT-CSICA. De esta forma, tanto los responsables de las oficinas que suben de categoría como de las que bajan pasan a tener como referencia los nuevos niveles en los que **se ha cambiado sueldo base por pluses congelados y no consolidables**, perdiendo no solo poder adquisitivo sino expectativas de consolidación.

Esperamos que valore positivamente el trabajo que te presentamos. Es evidente que sólo quienes somos capaces de analizar los problemas, podemos dar alternativas que mejoren el sistema y tenemos capacidad para negociar con sentido común y eficacia.

Por parte de **SATE**, sindicato mayoritario en Bancaja y también en el segmento de directores, interventores, etc., nos esforzamos en cumplir con nuestra obligación de defender a los trabajadores, y con esta finalidad, incluimos en las candidaturas de **SATE** a directores, subdirectores y gerentes que han salido elegidos como miembros de comité (26 de 65 delegados), y que se están dedicando con otros afiliados, en grupos de trabajo, a estudiar la problemática del colectivo y plantear alternativas y soluciones. Para facilitar su trabajo os pedimos nos hagáis llegar cualquier sugerencia o análisis que pueda ayudarles en su labor.

Recuerda. **Las soluciones, SATE, siempre cerca de ti.**