

LO QUE EL SELG NO CUENTA

Desde hace un tiempo, el SELG nos viene contando por capítulos los pormenores que justificarían su decisión de no firmar el Acuerdo de Homologación de Condiciones Laborales en BMN del 17 de diciembre de 2013. **PERO POSIBLEMENTE NO CUENTEN TODO.**

Cuando sabes que lo fundamental está garantizado, cuando sabes que está ya acordado que no habrá merma salarial, es muy fácil no firmar un acuerdo y ponerte a criticar aquéllos aspectos que lo han posibilitado. Pero no nos equivoquemos, lo fundamental está garantizado porque el contenido del **acuerdo firmado por los demás así lo establece.** Para CCOO era imprescindible que no se produjera una rebaja directa de salarios (fueran de dónde fueran), tal y como pretendían algunas partes.

Siendo cierto que por el acuerdo del 17-12-2013 desaparece PEDP, insinuar que los que no cobraban el 100% de la PEDP ven disminuidas sus expectativas constituye la PEOR DE LAS MENTIRAS.

A insistencia de CCOO se introdujo en el acuerdo que llegados a 2018 se evaluarían las repercusiones de las medidas pactadas de cara a **establecer medidas compensatorias** si el cambio de los conceptos salariales venían a suponer un ahorro para BMN y una merma para la plantilla.

Precisamente el establecer estas medidas compensatorias es para paliar los efectos de la conversión en complemento personal de determinados conceptos, y en particular de la PEDP.

Pero no es la única vía de lograrlo. A la mochila se han incorporado todos los conceptos extraconvenio existentes en las 4 cajas que hoy constituyen BMN (la PEDP, o las 2 pagas extraordinarias de Caja Murcia o los 7,5 Días de Haber -3 pagas- de Sa Nostra) y esos conceptos salariales suponen, por simple matemática, que la media salarial BMN con la que debemos converger, crece. ¿Qué significa esto último? Que los que menos cobran verán cómo se incrementa su “mochila”. Ese fue el espíritu de la negociación desde el primer momento, pero quizás los compañeros del SELG no lo captaron, enfrascados como estaban únicamente en reivindicar para sí más sillas en las distintas mesas de negociación.

