

PlantaDoce.

Empresa

Ferrer: el 10% del equipo comercial abandona la empresa

La decisión de los trabajadores llega después del acuerdo alcanzado entre la farmacéutica y los sindicatos. El pacto, que afecta a 410 empleados, modifica las condiciones para que los visitantes perciban su salario variable.

Albert Cadanet
22 may 2019 - 05:00



Ferrer observa como se reduce su equipo comercial. Durante los dos últimos meses, 40 trabajadores de esta área han abandonado la farmacéutica, una cantidad que equivale al 10% de los visitantes que tiene la compañía en España, según ha podido saber PlantaDoce. Por otra parte, fuentes sindicales consultadas por este medio apuntan que el porcentaje de bajas voluntarias podría elevarse al 20%, una cifra equivalente a 80 empleados. Toda la plantilla de comerciales tiene hasta el 30 de junio para decidir si mantiene su vinculación con la empresa.

La decisión de este grupo de visitantes se ha producido después del acuerdo alcanzado a mediados de abril entre la farmacéutica y sindicatos. El pacto, que afecta a un total de 410 trabajadores, modifica notablemente las condiciones para que los visitantes perciban su salario variable. En algunos casos, el recorte “puede llegar a

PlantaDoce.

precarizar los sueldos hasta en un 30%", tal y como señaló la Unión General de Trabajadores (UGT) en un comunicado a principios de abril. De hecho, **la remuneración variable supone una parte importante de los ingresos totales de estos trabajadores.**

Antes del acuerdo, el salario variable de los visitantes podría llegar hasta los 16.000 euros. En caso de que un trabajador cumpliera con el 50% de los objetivos propuestos por la compañía, este recibía el 70% de dicha cantidad. **Tras el acuerdo, la retribución variable se ha elevado hasta los 22.000 euros (en 2021 llegará a los 23.000 euros), aunque las condiciones para percibir este importe han variado.** A partir de septiembre, los comerciales deberán cumplir el 90% de sus objetivos para poder acceder al 22% de este variable.

Ferrer ha propuesto unas medidas que “pueden llegar a precarizar los sueldos de los visitantes un 30%”, según UGT

El acuerdo contó con los votos en contra de los representantes sindicales de Cataluña y Madrid, mientras que los trabajadores del resto de España accedieron a la propuesta de la empresa. Con todo, distintos delegados acusan a Ferrer de practicar un “discurso del miedo” sobre algunos empleados de la red comercial. “La compañía visitó a distintos trabajadores amenazándoles de que, si no se aceptaba su propuesta, trasladarían la situación a los juzgados”, tal y como señala Pere Matosas, representante de Comisiones Obreras de la farmacéutica en Barcelona.

En este sentido, **distintas voces coinciden en afirmar que la modificación en las condiciones salariales de los visitantes es injustificada.** Antonio Criado, presidente del comité de empresa de Ferrer en Madrid en representación de UGT, señala que “la compañía se presentaba como un grupo en quiebra” a pesar de presentar “números solventes”. “Con esta medida sólo se pretende seguir dando beneficios de forma solvente en detrimento de los trabajadores”, añade Criado, quien lamenta que la compañía haya dejado de “valorar el capital humano”.

Como medida compensatoria, **los representantes de los trabajadores pidieron un aumento en el sueldo base de los comerciales, algo que Ferrer tampoco aceptó.** “A día de hoy, la retribución fija de los visitantes es entre un 20% y un 25% inferior a la media del resto de empresas punteras del sector”, tal y como apunta Criado.

Los sindicatos acusan a Ferrer de practicar un “discurso del miedo” sobre algunos empleados para

PlantaDoce.

que votaran a favor del acuerdo

Desde Ferrer, en cambio, valoran “muy positivamente” el acuerdo. En declaraciones a PlantaDoce, **la farmacéutica señala que dispone de “uno de los sistemas de retribución variable más competitivos y atractivos del sector”**. “Esta solución nos va a permitir, por un lado, afrontar los actuales retos de una industria tan cambiante como la nuestra y, por el otro, atraer y retener a los mejores profesionales”, puntualiza el grupo.

Durante los últimos meses, la empresa presidida por Sergi Ferrer-Salat ha sufrido varios cambios estructurales para reordenar su negocio. El punto de inflexión llegó en 2018, cuando Mario Rovirosa fue nombrado consejero delegado en sustitución de Jordi Ramentol. Posteriormente, Ferrer renovó a su cúpula directiva y, a principios de este ejercicio, completó la venta de su división de genéricos a la india Hetero. En paralelo, la empresa busca otro comprador para su negocio químico y de vacunas, una operación que le podría reportar un total de 100 millones de euros (teniendo también en cuenta su división de genéricos).

Las decisiones responden al nuevo plan estratégico de Ferrer, centrado en potenciar el *core business* del grupo y desprenderse de los activos menos productivos. Según los últimos datos disponibles, la farmacéutica cerró 2017 con un facturación de 634 millones de euros, un 12,2% más respecto al ejercicio anterior. Por otra parte, el beneficio neto fue de 8,6 millones de euros, un 18,7% menos en comparación con los datos de 2016.