



L'ÚLTIMA PARIDA DE LA D.T. BARCELONA

Companyes i companys de les oficines de Barcelona i província: és una vergonya lo poc que treballeu. Ens hem estat mirant les fotocòpies de la vostra Direcció Territorial sobre la "Acción Consumo" i està clar que sou un autèntic desastre. No gestioneu prou, no gestioneu tots ni totes, no feu gestió per les tardes, ni per les nits, ni els festius, no gestioneu aprofitant les reunions d'amics i trobades familiars, fins i tot sembla que alguns no gestionen quan estan de vacances.

Es pot saber a quina mena d'empresa us penseu que treballeu? A veure si espavilem, que esteu al BBVA. I en aquesta multinacional, ja hauríeu de saber-ho, no treballen homes i dones: treballen autèntiques bèsties comercials, gent que no coneix el fracàs, que no té horari laboral, que es dedica en cos i ànima a l'objectiu suprem d'incrementar el momio dels seus caps de Territorial i de Zona. Sí, sí, ja sabem que heu signat un contracte que diu que el vostre horari és de 8 a 3, però és que no podeu entendre una broma? El contracte és una formalitat sense importància, que s'ha de fer per aquestes manies que tenen alguns de posar normes, regulacions i lleis. El que no ens podíem esperar és que alguns i algunes us prenguéssiu aquestes formalitats com si fossin de debó.

La vostra manca de compromís amb l'empresa us ha fet oblidar el lema que presideix les relacions laborals en entrar a treballar al BBVA: "Qui traspassi aquesta porta, que obliidi tota esperança". Ja ho deia Dante a La Divina Comèdia, i hauríeu d'agrair que la vostra empresa, a més de deixar-vos treballar-hi, es fonamenti en els grans clàssics.

Que us hagin hagut de passar instruccions per a que tots els gestors aneu els dimarts a la tarda ja provoca indignació. O sigui, que alguns no dediqueu totes les tardes al banc? Però on anirem a parar? Encara cal que us expliquin que "si llamamos todos, todos en equipo, y con método, SÍ lo conseguiremos"? D'on us creieu que surten els, com a mínim, 60.000 euros de DOR del vostre cap territorial? Doncs, del vostre "més per menys", que se us ha de dir tot.

I, sobretot, no oblideu el mètode **PORFA**. S'ha de ser **Pesat, Opressiu, Reiteratiu, Fanàtic i Autoritari**. I si alguns clients no tenen prou amb aquest mètode, sempre se'ls pot recordar, quan es nequin a contractar un préstec, que sabem a quin col·legi estudia la seva filla. Que vagin prenent nota, caram!

No us deixeu entabanar pels cants de sirena que us recordin que, qui vulgui, pot plegar a les tres. Foragiteu de la vostra ment la idea que, fora del banc, també existeix la vida. Contracteu els cangurs que facin falta per evitar que l'atenció a la vostra prole us privi de dedicar-vos plenament a l'empresa. Quan, en sortir a les 8 del vespre del banc, us trobeu algun company irresponsable que surt del cinema compartint rialles amb la seva parella, penseu que aquest fracassat s'està perdent els 2.000 o 3.000 euros de DOR que podria guanyar, o no, si es passés les tardes fent trucades a clients.

Esperem que la nostra aportació contribueixi a que es formin grups de voluntaris per a cobrir els diumenges i festius. Mentre, **seguim treballant, seguim patint, seguim informant**.

Octubre-04

