

LA OFERTA DE ORDENADORES DEL BANCO

Sobre la oferta que el BBVA está haciendo a sus empleados, dentro del plan Conect@ que están llevando a cabo, queremos hacer algunas reflexiones:

**La
operación
para el
banco
supone una
jugada muy
“practyca”.
Pero... ¿y
para los
trabajadore
s?**

En principio la oferta técnicamente nos parece interesante aunque encontramos que, dada la velocidad con que avanza la informática, y teniendo en cuenta el modelo de PC que se contempla, la empresa podía haber incluido en la misma una configuración más acorde con los formatos que actualmente se ofrecen en cualquier tienda o cadena de informática como lo más actual. Entre otras carencias podemos citar: Lector de DVD, Grabadora / regrabadora de CD., 128 Mb de memoria RAM o Monitor de 17 pulgadas. Tampoco en el software se han estirado mucho: nos dan un sucedáneo del Office 2000 (o el 97), que con Word, Access, Excel y Power Point constituye hoy el más extendido, casi un estándar, de las aplicaciones más usuales.

Pensamos que un ordenador con estas características no le hubiera supuesto a la empresa una diferencia económica sustancial, máxime teniendo en cuenta que comparativamente con el precio de venta al público en general de la casa IBM (1.000 \$USA, se puede consultar su página web) y las ofertas que de este mismo modelo hacen algunas empresas y que han aparecido recientemente en anuncios de prensa, el coste de la operación que asume el empleado no supone el 25 % aproximado del precio, como nos habían informado, sino que rondaría de media (teniendo en cuenta los precios del de sobremesa y el portátil) entre el 40 y el 60 %.

El hecho de que sea un equipo de marca, y no un clónico, tiene algunas limitaciones: las posibles ampliaciones o modificaciones que hiciéramos en él, tendrían un coste más elevado y no sabemos si se nos respetaría la garantía; además, al tratarse de una “oferta cerrada”, no hay posibilidad de adquirir, por ejemplo, una impresora de mayores prestaciones, aunque la diferencia en ambos casos fuera soportada, proporcionalmente, por el empleado.

**La adhesión
a la oferta
no supone
que el
equipo se
haya de
utilizar para
operaciones
o trabajos
del banco**

Si pensamos que la tarifa plana que se incluye es la de Terra, que esto nos fideliza a Telefónica (participadas por BBVA), que la familiarización de los empleados con el mundo de las nuevas tecnologías se hará por nuestra propia cuenta y fuera del horario de trabajo, que el banco se ahorra tener que realizar un gasto en formación (pronto nos facilitará disquetes y CDs con cursillos), etc., la jugada para el BBVA es muy “practyca”. Pero... ¿y para los trabajadores?

CC.OO. como sabéis, estamos a favor de la adaptación y de la utilización de las nuevas tecnologías, de la formación continua, etc. y por lo tanto la iniciativa no nos parece mal. Pero tengamos en cuenta todo lo anteriormente expuesto para que nuestra decisión sea consciente.

Por último, como CC.OO., aunque valoremos la iniciativa, es nuestro criterio que no debemos utilizar esta herramienta para realizar operaciones bancarias fuera de nuestro horario que redundan en una reducción de la estadística de transacciones por oficina, baremo que luego hace servir nuestra empresa para “adaptar” de forma “practyca” la plantilla media por sucursal. El contrato de adhesión tampoco obliga a utilizar el equipo para llevarnos el trabajo de la oficina a nuestra casa ¿no?

Seguimos trabajando. Seguiremos informando.

Septiembre 2000

sección sindical de servicios financieros y administrativos de  BBVA

bbv: tel. 93.4014453 fax 93.4014315 – Argentaria: Tel 91 537 71 16 – 93 482 31 45 - Comercio: tel y fax 93.3473517

Catalana: tel 93 2806393 – Alicante: tel 965 148263

adherida a la

 fiet

bbv@comfia.net - argentariabcn@comfia.net - comerciobcn@comfia.net - catalana@comfia.net - balicante@comfia.net