

LA CARA OCULTA DE LA FUSIÓN

Continuando con nuestra intención de publicar los escritos que nos envíen los empleados y empleadas sobre la fusión, a continuación reproducimos “Relatos en tiempo real de un trabajador que vive el día a día” que nos ha llegado desde la zona de Málaga.

Yo he visto lugares donde se adornaban en Navidad los centros de trabajo con alegría y que ahora no se adornan porque ésta no existe y esa falta crea un problema de convivencia y clima laboral.

Yo he visto a compañeros, curtidos en mil exigencias pretéritas que no sirvieron de nada, pasar de la ilusión y el entusiasmo en el trabajo al agobio y, de éste, a la impotencia para terminar en la desesperación y después a la apatía más absoluta, cuando no, a la enfermedad. Y esto creará una imagen a la empresa irreparable, motivando la pérdida de clientela y de dinero.

Yo he visto la cara de los clientes ante el insignificante hecho de pedir un vaso de agua y decirles que sólo hay del grifo. Esta circunstancia, simple y de coste pírrico, echa por tierra costosas campañas de marketing. Lo dice todo de los gestores de la misma. Estos hechos motivarán la pérdida de peso para la consecución de los ansiados certificados de calidad y ello hará perder dinero a la empresa.

Yo he visto trabajadores, buscados y requeridos por otras entidades del sector por su formación y por su profesionalidad y entrega, dar golpes en la mesa ante la impotencia por tener una formación escasa, poco eficaz, apresurada, no contrastada y mal impartida. Cuando los beneficiarios del ahorro de costes en formación se atraganten con los excedentes de saliva, generados por su propio orgullo y satisfacción por cumplir con los plazos y la legalidad, ufanos, presenten sus maravillosos resultados, **sepan que la plantilla no está bien formada y que andan a base de chuletas y llamadas a donde pueden**, para concluir ante el

problema en más de lo mismo. Esta plantilla por estar mal formada le hará perder dinero a la empresa.

Yo he visto directores y comerciales, sin formación para los nuevos productos y procedimientos, vagar como almas en pena y llorar de desesperación ante la impotencia de querer servir y no tener ni las herramientas ni la solución para ello. Aparte de la Navidad, a éstos se les ha robado su patrimonio comercial. Y esto hará que esta empresa pierda dinero.

Yo he visto a clientes quejarse con reiteración y sin entender el porqué, de los plazos, de los procedimientos, de los sobres, de los talantes, de las libretas, de los impresos, de la Web, de los errores de envío, de las devoluciones de documentos o cheques teniendo saldo suficiente, de las formas, de las comisiones, de estar en cola más de lo normalmente exigible para hacer un ingreso; de la soberbia, de la suficiencia, en definitiva: de esta empresa. Pero no les he visto quejarse de los que les sirven y atienden, o sea de los trabajadores. Este desprecio por la clientela, a la que se ha considerado obtusa y sin opinión válida, hará perder más dinero a la empresa.

Yo he visto a clientes cancelar cuentas sin articular palabra y a compañeros atender la petición interesándose y poniendo el empeño para que esto no suceda, sin recibir respuesta de unos **clientes desesperados, hastiados de no entender el porqué antes era tan fácil y ahora tan imposible**. Seguramente por un deficiente servicio (que no es culpa del trabajador) y la asunción de haberlo ofrecido con la impotencia de no haber podido evitarlo. Y esta pérdida de clientes le hará perder dinero a esta empresa.

Yo he visto a esta empresa incumplir todas las leyes del mundo del trabajo; **formando mal a sus trabajadores, no dotando a las oficinas con personal suficiente, sobrecargando de trabajo a las personas, no sustituyendo ni vacaciones ni bajas laborales, maltratando a la clientela, no dotando de herramientas a los trabajadores** y añadiendo a la absoluta descoordinación, el talante y la actitud de los directores de zona para con los responsables de la gestión de RR.HH. en el territorio y los trabajadores a su cargo

Yo he visto a mis compañeros dejándose la salud en el banco. La salud es lo primero, hay que dar en función del salario que se percibe, no se debe regalar salud y tiempo cuando hay mil sitios, fuera de los límites del mundo laboral, donde el esfuerzo será recompensado. **Tampoco se debe privar a los hijos del tiempo que se dispone para regalárselo a unos dueños anónimos**, es enmascarar la cobardía citar frases donde se diga que todo se hace por el pan de nuestros hijos, porque no sólo de pan viven los hijos. Yo he visto a muchos que lo dieron todo creyendo ser así los mejores y que fueron tratados luego como perros. El mal amo no respeta al perro que mueve el rabo, sino al que muerde, porque es como él de fiero."

He dicho cada vez "esto le hará perder dinero", "le dará mala imagen al banco", "perderá puntos para sus objetivos de certificados de calidad" porque me parece que es lo único que les hará leer este papel. **Otras palabras como: los trabajadores se quejan, los clientes se quejan, no es ético, etc., no sirven de nada, a estas alturas ya sé que les da igual.** Por eso le hablo en su lenguaje, el único que entienden.

Pasarán estos días. Muchos se quedarán en el camino, otros que se habrán ido a servir a otros amos, algunos que saltarán por la borda con las alforjas llenas, pero muchos quedarán por fuerza de los grilletes de hierro de sus compromisos, encadenados al banco de madera, a su remo. A éstos los engañan por un puñado

de \$, pero todos saben que les han robado la Navidad del 2004.

Una brisa cálida del Sur con aromas de azahar y sales de una mar turquesa me susurran al oído buenas nuevas. ¿O sólo será el rumor del Mediterráneo, donde, como dice el cantautor, yo también nací?

La empresa ha reclutado a algunos de los familiares de empleados y han llenado las oficinas de brazos conocidos y dispuestos para sacar todo el trabajo pendiente y aligerar el día a día. Ha ubicado a unos para actualizar libretas y extractos, otros para entregar cartas, nuevos números de cuenta y talonarios.

Han modificado el programa y, cada vez que se introduce el número de cuenta antigua, automáticamente el ordenador lo convierte en el nuevo. Ahora se sabe que sólo era un pequeño programa informático. A su vez, al seleccionar un cliente puedes ver una gran pantalla con todos los saldos que posee en el banco. También era **una pequeña modificación del programa. ¿Por qué no antes, por qué tanto suplicio?** No queda más remedio que pensar que hacen algunas cosas adrede.

Con todo ello, directores y comerciales están recibiendo clases tardías de los productos que tiene el banco, sin prisas, con seriedad y rigor, formando a profesionales que lo han dado todo y que quieren seguir haciéndolo. Créanme si les digo que esta plantilla, la del Grupo Banco Sabadell, merece el aplauso y el reconocimiento público de todos y cada uno de los responsables de esta Empresa.

Pongan remedio inmediato a esta situación, en aras de que este grupo alcance las cotas más altas. Las personas que trabajamos en esta empresa y los clientes así lo exigen.

Málaga, enero de 2005

Conéctate a nuestra web: People > Gestoría > Enlaces de interés > <http://bs.comfia.net>

Boletín de afiliación	Enviar a ➔	0901 – 0105 CC.OO.	Firma	
Nombre		Ofic.:		
Domicilio				
Población		C.P.:		
Cta. adeudo				Fecha / /
<small>Quedo informado de que los datos personales que facilito para la gestión solicitada se incorporarán a un fichero automatizado de datos de carácter personal para uso interno bajo responsabilidad de CC.OO., de que puedo ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación de los datos obrantes en dicho fichero en los términos previstos en la LOPD 15/99 y demás normativa complementaria a través de las sedes de CC.OO., y por tanto presto mi conformidad a la recogida de datos, así como a la cesión para la indicada finalidad que pueda realizar CC.OO. en los términos previstos en la indicada Ley.</small>				