

23/01/2013

¿A QUIÉN ESTÁN ENGAÑANDO?

(El redactado en negrilla y cursiva son manifestaciones de la Compañía)

Las Secciones Sindicales ***“esperamos de los que participan en el proceso negociador una actitud exigente, pero constructiva, que ayude a conseguir el mejor acuerdo para todos”.***

Para eso es necesario reconocer que detrás de los números hay familias. En contraposición a esto, contratan un bufete de abogados expertos en desguaces de empresas con objetivos marcados en tiempo, número de empleos a reducir y mínimo gasto en el proceso, y esto no parece un buen punto de partida.

“Sin embargo, debemos conseguir reducir la cifra publicada de 2.500 despidos al inicio del proceso. Para ello hay dos vías: vendiendo parte de la actividad que no puede seguir unida al banco (la venta de EVO es el mejor ejemplo y reduciría de forma importante el impacto fuera de Galicia) y aplicando medidas de flexibilidad. Hay soluciones y debemos encontrarlas”.

Las únicas medidas contempladas en la oferta presentada por la compañía van encaminadas a despedir a personas. No se recogen mecanismos alternativos tales como reducciones de jornada, suspensiones de contrato, reducciones salariales. Por otra parte, las ventas de parte del negocio (que podría ser dentro o fuera de Galicia) solamente dependen de la Dirección y con el planteamiento inicial que recoge exclusivamente medidas para la liquidación del personal, nos da la sensación que ni ellos son muy optimistas.

“La empresa está ya analizando diferentes medidas para reducir el número de salidas y confía en que la representación sindical realice por su parte el mismo ejercicio, permitiendo un plan menos duro que el inicialmente propuesto sin dejar de dar respuesta a los requerimientos impuestos por el Plan de Recapitalización.”

La Representación Sindical ha hecho este ejercicio ya en tres procesos anteriores y está dispuesta a hacerlo todas las veces que sea necesario. Pero para eso es imprescindible tener pleno conocimiento de los datos (localización de cierres y criterios para su designación; perímetro y ubicación de los servicios centrales; número de personas por centro de trabajo; etc.; medidas complementarias de ahorro de costes de explotación; todo ello solicitado en la mesa de negociación), en conclusión, las motivaciones y lo que realmente pretende la Compañía, y con todo ello poder hacer una propuesta alternativa, seria y coherente, sin la presión del tiempo. En este momento no es posible, esperamos que el devenir del proceso nos lo facilite.

“Señores de la Empresa”, hablen con las personas a las que les pagarán una enorme cantidad de dinero por llevar la negociación laboral y cuéntenles esto que nos dicen a nosotros.

Y por cierto, la cifra de 2500 “publicada” la han dado ustedes y sobre los despidos del personal de más de 50 años en el 2013, léanse el acta de la mesa negociadora de la reunión del lunes 21. Por cierto, de acuerdo con los datos incluidos en el censo, las personas mayores de 50 años al 31/12/2013, serán un total aproximado de 1.200; es decir que hasta los 2.500 aún hay mucho recorrido.

Presidente, viendo las comunicaciones y los hechos, solamente nos quedan dos alternativas:

O te engañan a ti, o nos engañáis a nosotros.