

CCOO Federación Servicios



Valoración de la Campaña PS-3

Valoración de la Campaña PS-3

Después de la firma del acuerdo para la excepcional apertura de algunas oficinas la madrugada del 23, una vez que los agobios mediáticos por salir en la foto han terminado y en las oficinas se vuelve a vivir la lógica comercial como es la captación de recursos, nos ha parecido conveniente reflexionar en voz alta sobre lo sucedido en estos días.

La actividad comercial de Banesto no puede resumirse en un *sálvese quien pueda* continuo y constante, metiendo a los trabajadores en una vorágine de reuniones, multiconferencias, reportes de actividad y llamadas telefónicas, con el único fin de obtener resultados a corto plazo para mayor gloria del *padre de la criatura*. Los objetivos comerciales del banco no pueden conseguirse a costa de añadir presión y estrés a la plantilla, en lugar de una buena planificación y gestión comercial. Sirva como ejemplo de lo que no debe ser la campaña de esta semana *buen cierre en marzo*, con multiconferencias diarias a las 17 h. **¿Habrá que volver a las Inspecciones de Trabajo para que les recuerden el horario de banca?**

La acción comercial de la empresa no se puede planificar *por encima del bien y del mal*, vulnerando derechos y atropellando voluntades, así como la obtención de resultados no se puede resumir en un *todo vale*, como parecen querer muchos responsables de área. Los derechos de los trabajadores deben ser respetados y sus representantes tenidos en cuenta como *valor añadido* de una empresa inmersa en un Estado de derecho. **No se pueden dejar estratégicas áreas de negocio en manos de los iluminados de turno.**

Venimos denunciando sistemáticamente las campañas comerciales que tienen como principal objetivo la resonancia mediática, que paralizan o aparcan la actividad habitual del banco y fijan como único fin la consecución de los objetivos proclamados a bombo y platillo. **No aceptaremos decisiones que el banco quiera imponer por la vía de los hechos consumados.** Este es nuestro derecho como trabajadores y nuestro deber como sindicato.

Como ejemplo, en la Campaña PS-3, UGT y CC.OO. hemos defendido con firmeza unas mejores condiciones laborales y lejos de aceptar las imposiciones unilaterales del banco, como hacen los *sindicatos de empresa*, articulamos un conjunto de medidas de presión -comunicados, denuncias ante la Inspección, notas de prensa, concentraciones de delegados- que han posibilitado finalmente un buen acuerdo. Y en ese camino vamos a continuar.

Sirva de aviso a navegantes de lo que pueda suceder en el futuro. No vamos a aceptar otra cosa que no sea el diálogo y la negociación. Banesto debe asumir que todo lo que no sea buscar salidas negociadas a los temas que nos preocupan acabará en conflicto.

27 de marzo de 2007

2019 © CCOO SERVICIOS.