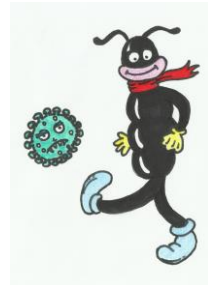




LA HORMIGA ESPECIAL COVID-19



Entendemos que la Dirección BBVA afrontó la Alarma, en general, con criterios razonables para compaginar la apertura de oficinas y la continuidad de las funciones financieras, con la debida salvaguarda de la seguridad de la plantilla y de la propia clientela. Sin embargo, **el entramado jerárquico** ha hecho en muchas ocasiones que, o bien no se cumplieran las propias normas de la Dirección o, casi peor aún, que afloraran personalidades de incapacidad para dirigir Equipos; **su ceguera tanto hacia las demás personas** como para comprender la esencia del Negocio BBVA, **obsesionados con continuar subiendo en el escalafón o llevarse su DORado botín, les ha delatado en lo que son:** Azotadores/as incapaces de dirigir Equipos y que deberían ser democionadas/os o expedientadas/os. Vamos a recoger algunos ejemplos, porque continúan entre nosotras/os y debemos tenerlo presente:

SEGUROS DE DECESOS

El Director de CBC que alentaba a su equipo en la idea de aprovechar la alarma para ofrecer seguros de decesos. Esta persona, en su formación, seguro que tiene un master de publicidad. Todo un lince con visión comercial. Seguro que el principio de Peter le ha situado donde está y debería reconsiderarse su función.

REPARTO COVID

Otro Director de CBC ocurrente el que, ante un positivo en su oficina cabecera, decide relocalizar al resto de esa plantilla en las demás oficinas de su CBC para que pudieran continuar con su trabajo. ¡Un genio! Quizás el mejor puesto profesional para esa persona será en el departamento de Organización,... moviendo mesas.

MULTIPLICANDO

La obsesión por los rankings ha destruido muchos cerebros y el de esta persona, Directora de CBC, uno de ellos. Reconviene a su plantilla porque se están haciendo pocas acciones comerciales, poca iniciativa porque, si antes de la Alarma se atendía a X clientes presencialmente y

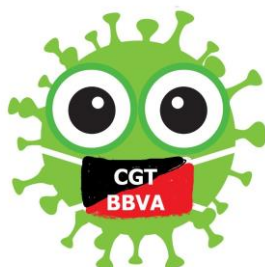
se podían hacer X llamadas, ahora las llamadas posibles ofreciendo productos debían multiplicarse. ¡Otro genio del marketing comercial!

Cuando ni las “pesadas” empresas de telefonía, durante la alarma y con sede en España u otra parte del mundo, se atreven a continuar su agresiva política de oferta de servicios, pretender que se aproveche la bajada de presencia en las oficinas de la clientela para llamarla a sus domicilios con ofertas financieras, es de genio comercial... pero mal genio... casi “mala leche”.

BAJA TÚ QUE YO NO VOY

Flamante Blue Branch cerrada por positivo COVID y con la plantilla en su domicilio aún en periodo de desinfección y la Directora de Zona busca “voluntarios” aguerridos que se personen en ella para preparar unos cuantos equipos para que las personas desalojadas puedan recogerlos y teletrabajar.

Y es que mandar es “fácil”, sobre todo cuando lo de “hacer Equipo” es un decir por decir. Lo malo es que somos demasiado bien mandadas/os y no mandamos a estos seres a hacer puñetas (o freír espárragos) por decirlo suave. **Eso es obsesión, y una persona obsesiva no puede dirigir po-**



sitivamente ningún Equipo. Sea por medrar, sea por el DORado o sea por un mal concepto de qué debe ser el trabajo y las relaciones humanas, esa persona NO SIRVE para un proyecto laboral VIDABLE.

Porque esa misma persona ha hecho unas cuantas, como requerir a su plantilla el 8º día de la Alarma que debían reportar diariamente, tanto desde casa como presencialmente, sus acciones comerciales, sus ventas, a la vez que les requería a una mayor “iniciativa” al respecto. ¡Si señora, así se dan ánimos! Eso sí que evidencia su humanidad.

INCAPACIDAD

Para Organizar las personas hay que tener una especial capacidad, una empatía, una cercanía y un criterio propio positivo, que no se exige a los responsables, más allá de que logren cifras. **Esta Alarma ha necesitado de muchas dotes de organización y se ha notado su ausencia en ciertos “responsables”.** Quizás, tras la experiencia, se incluya en “Campus-BBVA” un cursillo al efecto.

Porque no es comprensible que hablando un domingo con tu equipo no se les traslade ya la composición del primer turno para que quien no lo integre, no vaya ese lunes. O no se les indique que cuenten con llevarse su PC, cuando el domicilio está a muchos kilómetros del puesto de trabajo. O se pretenda que lo lleven en el autobús, o en el carrito de la compra o al hombro. **Que tenga que ser CGT quien en contacto con T&C dilucide que se puede pedir un taxi a cargo del Banco, dice bien poco de esos/as “responsables”** porque sólo saben transmitir necesidades y no tener criterios de resolución de los naturales problemas. Es más, cuando les trasladas tu problemática sólo ven en ello un intento de “poner pegas”. Pura empatía.

SABER PEDIR

Es un don de cualquier responsable positivo. No lo tiene quien sigue diciéndote que estás en casa, pero no de vacaciones y te dice que de-

bes ir a cubrir un puesto o cargar los cajeros, etc. **habiéndote acogido a la Licencia Retribuida por el COVID,** ya que te encuentras en uno de los grupos de riesgo o has notificado la imposibilidad de atender a tu familia si acudes al trabajo. **Quien así no diferencia entre estar “de retén” o estar en “Licencia Retribuida” sólo ve su NECESIDAD** de cargar cajeros o cubrir ausencias y en lugar de PEDIRTE un favor que probablemente, en la medida de lo posible, lo harás, **intenta meterte presión, trasladarte culpabilidad y, en fin, abusar de ti si te dejas.**

Indudablemente se ha visto que lo del **puesto GAC,** ese tan vilipendiado por quienes sólo entienden de rankings y cifras, es ingeniería pura, porque siendo buena parte de ellos personas de edad, no todos los presenciales, escasos directores, casi ningún CBC, han demostrado capacidad para hacer ese trabajo que decían “no aporta valor”.

SABER DAR

Tampoco es algo fácil saber dar, sin que se te suban a la “chepa” o se valore la aportación voluntaria efectuada.

Demasiadas personas han esperado que se les mande, incluso derechos ya oficializados por T&C. Es evidente que, quien ejerce cualquier derecho por claro que sea, para muchos responsables es una “cruz” negativa, pero cierto es que, a veces, lo queremos todo y preferimos que el responsable me diga y no que yo le indique lo que, según norma o derecho, voy a hacer.

Que la discriminación es norma en las relaciones laborales es de siempre, no nueva, pero sólo la vemos cuando nos afecta. El reparto del título de “servicio esencial” dentro de cada Área de SS.CC. ha sido mal recibido por demasiada gente. El reparto de token para garantizar el teletrabajo se ha considerado discriminatorio porque no había capacidad real para todos los puestos y, **como ya ocurría antes de la alarma, nos han puesto, a todos y todas, un**

numerito y eso **NUNCA GUSTA**, salvo que seas de los primeros.

Hemos de aprender que tenemos una relación laboral basada en un contrato que da unos derechos y deberes a ambas partes. La valía es siempre relativa si la comparamos con el amiguismo, la unilateralidad, etc. **Definamos mejor nuestra relación laboral. Qué es “fijo” y qué es “variable”.** Qué es pertenecer a una empresa y a una unidad y qué derechos tenemos. La discriminación es connatural con las relaciones laborales, también en BBVA. No dependamos, seamos responsables en nuestro trabajo y cuidemos nuestra labor por conciencia profesional, desde que sabemos qué podemos hacer y exigir.

ESTA PLANTILLA ES LA HOSTIA

(O como se diga) ¡¡¡y menos mal!!! Porque, como fuera como muchos de sus directivos o tratáramos a los clientes como nos tratan a nosotros desde arriba en muchas ocasiones, habríamos tenido que cerrar la empresa hace ya tiempo.

En situaciones como la que hemos vivido, hemos vuelto a dar la talla, hemos seguido las instrucciones –no siempre claras- que recibíamos y hemos tratado de aportar iniciativas más allá de nuestra responsabilidad, ofreciéndonos voluntariamente a realizar tareas que, sin ser obligatorias, considerábamos necesarias y, también, negándonos a llevar a cabo otras que hubieran perjudicado a clientes, compañeros y, en definitiva, a la propia empresa.



Un fuerte aplauso para todas las personas que formamos parte de la plantilla.

AHORA QUE REMITE LA GUERRA

Hemos vivido tiempo de incertidumbres, de miedo y de ansiedad. Miedo a ir a trabajar, a contagiarnos, a enfermar, a que nuestras familias y mayores enfermen y mueran y miedo a una muerte en soledad. Ansiedad por este confinamiento obligado que nos ha robado temporalmente la libertad y las ilusiones. E incertidumbre por el futuro que nos espera en el ámbito social y económico. En definitiva, hemos vivido en tiempos de “guerra” con un enemigo invisible, situación que en palabras de Ángela Merkel “es tan grave como la Segunda Guerra Mundial”.

Y, como en toda guerra, hay Héroes y Villanos y ésta no iba a ser menos.



Nuestros Héroes... los sanitarios que en condiciones desoladoras sin, la mayoría de las veces, recursos suficientes han ido a trabajar exhaustos sin otro reconocimiento que el aplauso social, con el miedo metido en el cuerpo por contagiarse y/o contagiar a sus propias familias. O los cuidadores de nuestros mayores en residencias, esos que han renunciado a su tiempo libre, a sus familias y seres queridos para aislarse en las residencias y evitar contagios desde el exterior. Y tantos otros, Héroes Anónimos pertenecientes a los estratos más bajos y menos reconocidos en tiempos “normales”.

Y, por supuesto, los propios bancarios que hemos seguido prestando un servicio que se considera esencial y que esperamos se siga considerando como tal.

¿Y los Villanos? ¿Quiénes son los Villanos?



Una vez más los directivos, que lo único que quieren es chupar más y más como vampiros hasta hacer desfallecer a sus víctimas. Os parecerá exagerado, pero que el gobierno saque unas líneas ICO para dar liquidez a Pymes y autónomos para que puedan sobrevivir y que los bancos lo utilicen como una herramienta de refinanciación para asegurarse los pagos de su cartera de activos avaladas por el Estado previa contratación de un “segurito” no tiene nombre, Los bancos no dudan en hacer más leña del árbol caído para beneficio propio.

Estrategia que, incluso desde un punto de vista interesado, es totalmente errónea ya que acabará hundiendo a muchos a muchos clientes cuando lo más inteligente sería ayudar a que éstos vuelvan a tener salud financiera y así poder volver a “hacer negocios” con ellos. Esta estrategia responde únicamente a la lucha por los inútiles objetivos cortoplacistas, en la que algunos directivos y directores solo les interesa el ranking y la PBV de hoy sin importarles a quienes se dejan por el camino. Y, de paso, llenarse los bolsillos lo más rápido posible.

¿Y qué pasará cuando acabe la guerra? Muchos ciudadanos ya se plantean a qué mundo volveremos, cómo seremos y qué nuevos valores regirán nuestras vidas. Valores como la colectividad y la solidaridad sin los cuales se ha visto que no podremos ganar del todo esta guerra. Y los bancos... ¿cómo serán los bancos? ¿Y BBVA? ¿Qué banco queremos ser a partir de ahora? ¿En qué lado nos queremos posicionar de una vez por todas? ¿En el lado de los villanos? La ciudadanía y gran parte de la plantilla reclamamos, o mejor exigimos, una banca que aporte a la sociedad, que ayude a los clientes a crecer económicamente, porque de eso se trata, en beneficio mutuo. Que apoye y ayude en los momentos de debilidad y no se beneficie con saña de esas debilidades.

¡¡NO QUEREMOS ESTAR DEL LADO DE LOS VILLANOS!!

Mayo de 2020

Lo que más vale...



... sin dejar a nadie atrás