





Boletín de información y comunicación
de la S.S. de UGT en iberCaja Banco SA.

Plaza Paraíso, 2 planta 2 50008 Zaragoza
Teléfono 976.76.76.76 - Ext. 7291
Tel. directo 976.28.82.81
Fax 976.22.47.36
ugt-ibercaja@telefonica.net
www.ugt-ibercaja.es

Primera Página

LA FUNDACIÓN

Sumario

-Primera página:
LA FUNDACIÓN

- ERE que ERE

-Próximos
quehaceres.

Envíos por e-mail

Afiliación UGT

Suscripción a
info.UGT

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja se ha convertido en una Fundación. ¿Y esto qué es, os preguntaréis alguno? Lo más fácil hubiese sido mirar el diccionario para saberlo: "Principio, establecimiento y origen de algo". Esta definición no concuerda con lo que realmente ha pasado, el fin de una institución más que centenaria. Otra definición del diccionario era: "Persona jurídica dedicada a la beneficencia, ciencia, enseñanza, o piedad, que cumple la voluntad de quien la erige". Tampoco esto aclara mucho en lo que nos hemos convertido, ni a que voluntad se refiere en nuestro caso.

En nuestro afán didáctico por intentar explicaros algo que cuesta entender nos ha llevado a releer (varias veces) la nota de prensa institucional. A nosotros también nos ha conestado entender qué o quienes nos han llevado a esto. Pocas cosas nos han quedado claras, salvo que se ha dado fin a 138 años de historia.

Las palabras de Amado Franco dejan claro que no se cambian la esencia, valores y fines de nuestra Entidad. Eso aclara que cambiamos para no cambiar nada. Cada vez cuesta mas trabajo comprender el porqué y la necesidad.

Pero los consejeros lo han debido de ver muy claro (mas que nosotros) cuándo en la última Asamblea todos votaron a favor menos los 11 consejeros de personal y un solitario voto de un representante de los impositores. Curiosamente los únicos que desaparecen (representantes de los empleados y de los impositores) de los Órganos de Dirección de la Fundación (Patronato), curiosamente también los únicos que se elegían por listas abiertas. Los demás eran designados, y van a seguir. Ya se sabe, "amiguetes y Cía.". Probablemente en la próxima foto se verán pocas caras nuevas.

Amado Franco también habló de las desinversiones. Con su hábil manejo de las palabras empleó un sinónimo de algo que todos esperamos y ¿tememos?: la venta de acciones y por lo tanto de la propiedad de iberCaja. Y quien las compre esperará dividendos que saldrán del esfuerzo de los empleados y de los clientes (más todavía). Eficacia, rentabilidad, rendimiento supondrán más trabajo y quizás menos sueldo. Hablar de perdurabilidad en el tiempo también puede aplicarse a quienes nos han dirigido. Ellos también estarán allí.

Menos mal que tuvo unas palabras para el principal activo de iberCaja, sus empleados. Hablando de su profesionalidad, de su preparación y su compromiso. Lástima que se les premie quitándolos de la Fundación, para que no molesten.

E.R.E. QUE E.R.E.

Como todos vosotros sabréis se ha firmado otro ERE en iberCaja. Algunos de nosotros pensábamos que nuestra Dirección iba a ponerlo en marcha a primeros de año. Este retraso ha hecho que recibamos docenas de llamadas preguntándonos si sabíamos cuando y cómo.

En el momento en que se nos anunció que se iba a poner en marcha, y durante la asamblea a la que invitamos a todos los afectados, nos dimos cuenta de las ganas que tenían quienes trabajaban en esta empresa por salir. Y que incluso el dinero no lo consideraban lo más importante. Estaban tan quemados que ahora que “veían la luz” su prioridad era abandonar la Caja.

Quizás esto debería hacer reflexionar a quienes nos dirigen. Hace unos pocos años muy poca gente tenía esta sensación. Trabajábamos con alegría, y mucho. Te sentías valorado en tu trabajo, normalmente hacías algún rato de más, el ambiente era bueno, te formabas tu mismo (esto tampoco ha cambiado) y muy pocos se sentían con ganas de abandonar un trabajo que a la mayoría de nosotros nos gustaba.

Pero hubo un momento en que esto cambió, quizás cuando dejamos de ser asesores para convertirnos en vendedores. El mismo día en que ya no ofrecíamos lo que pudiese convenir a nuestros clientes para que firmasen lo que convenía a la Caja. Cuando dejaron de llamarles cliente y pasaron a convertirse en Objetos de Negocio. Cuando cambiamos de tener filosofía de Caja a hechos de Banco.

Ahora lo importante es vender. Lo de menos es el cómo. Antes estabas deseando empezar la semana, hablar con tus compañeros que a la vez solían ser amigos. Pero en estos momentos el lunes toca tu primer reporting, te piden los compromisos para la semana, te exigen que coloques éste o ese producto, un número indeterminado de seguros y lo que menos importa es la forma de hacerlo. Antes éramos un equipo, tirando por el bien de la oficina y de la empresa.

Ahora una y otra vez sientes el aliento en el cogote pidiéndote más. Si no llegas es que no has trabajado. Si no cierras operaciones no eres profesional. Si explicas todo, lo bueno pero también lo malo de un producto, quizás no sea tan atractivo. No mientes, pero solo contestas a lo que te preguntan. Ya le das un folleto, por si se lo quieren leer.

Y mientras tanto te haces la competencia con tu compañero de la mesa de al lado. Ese que tiene el mismo listado que tú, campaña tras campaña. Ese que tu jefe, al que se lo ordena su jefe siguiendo instrucciones del suyo, le está exigiendo lo mismo que a ti. Apretando un día y otro. Individualizando objetivos y resultados.

Preguntándote qué has hecho. Sin estar nunca satisfechos con el resultado. Erre que erre. Si llegas a algo con esfuerzo para que te exijan que hagas más. Nunca es bastante con nada. A veces la persona que te lo trasmite no lo hace con las formas adecuadas. Y eso quiere decir que no se está a gusto.

Alguien debería reflexionar que ha llevado a esta plantilla a que en el minuto 0 ya hubiese correos solicitando irse a empleados con menos de 50 años para poder hacerlo antes de completar el cupo de 15 empleados. O que en el primer día se hayan recibido 74 solicitudes. Sin valorar que ahora las oficinas no tienen valija todos los días. ¿Es eso síntoma de que se está a gusto en ésta empresa?.

Continúa en la página siguiente...

Antes trabajar en una Caja de Ahorros te daba prestigio. Estabas en el mismo nivel que notarios y médicos. En estos momentos casi te da apuro decir que trabajas en un banco. Llevar traje ya no inspira confianza. También lo llevan los de la funeraria. ¿Quién nos ha puesto en este descrédito?

¿Cuánta gente que tiene la edad no se ira? La base del acuerdo firmado es la voluntariedad. Nadie que no quiera se verá obligado a marcharse. Ahora solo hace falta saber cuantos preferirán quedarse.

No vamos a explicar aquí las condiciones económicas. Ya las hemos dicho varias veces, y han salido publicadas en normativa. ¿A alguien les parecen malas? ¿Cuántos querrán quedarse por dinero?

¿Mejorable? Todos los acuerdos lo son. Hay que ceder en algo, por ambas partes. Pero en conjunto es más mejor que peor. Además se marcan bases para futuros acuerdos.

A la empresa probablemente le seguirá interesando reducir plantilla. Y con estas condiciones de trabajo los empleados también querrán poder abandonarla.

PRÓXIMOS QUE HACERES

Reportings, informes, simulaciones, reportings de los reportings y... la vida sigue.

¿Qué queremos decir? Que aparte de lo que todos los días nos llevamos en el cuerpo, la integración con Caja3 lleva "otra vida".

El ERE recién firmado al igual que el del año pasado es producto, o derivado, de la integración con Caja3.

En estas fechas de finales de junio, hay otros hechos en el horizonte inmediato. Se ha comunicado ya el inicio de las negociaciones entre la representación sindical de Caja3 y la Dirección de Caja3 (detrás de la cual estará la nuestra) para la integración laboral de ambas plantillas. Asunto complejo éste porque la anterior Dirección de Caja3, había hecho muy poco, casi nada, en ésta línea, por lo que en realidad es "juntar" 4 estructuras salariales y de relaciones laborales.

En teoría hay de tiempo hasta ¿Octubre? pero cuanto antes sepamos a qué atenernos, mejor.

Luego vendrá la integración operativa, la cual, depende quien te lo cuente, va bien o... menos bien. Y algunos todavía nos acordamos de lo que costó la implantación de ARCO y sudamos pensando en lo que viene.

El año que viene habrá otro ERE, o por lo menos esto ha avisado la Dirección... antes de conocer el proyecto de Reforma Fiscal que apareció el pasado 20/06/14, el cual ha ¿complicado? algo más la negociación de un ERE, a la cual de por sí ya no es un camino de rosas.

Y mientras tendremos que hacer elecciones sindicales, que tocan este invierno.

Así que queda claro que en los próximos meses, aparte de leer todos los correos de trabajo que te manden, deberías estar al tanto de todos estos temas, porque aun que creas que no van contigo, **TODO** esto te afecta en mayor o menor medida.



AÑO 2020...
(LA SAGA CONTINÚA...)



Nombre y Apellidos: _____

Cod.Oficina: _____ Destino: _____ Tfno.: _____

Nº Cta. (para afiliación): _____ - _____ - _____ - _____

Email: _____

Firma: _____

Deseo recibir **info-ugt** en mi destino

DESEO AFILIARME A **UGT**-iberCaja