



Unión General de Trabajadores

SECCIÓN SINDICAL EN CITIBANK ESPAÑA

PROYECTO DOS



Esta vez, el proyecto es más selectivo y, de momento, afecta sólo a una parte de los compañeros. Se le da una apariencia bondadosa y se expone como un método motivador y de ayuda para ese empleado con “dificultades” a la hora de vender nuestros productos. En definitiva, no deja de ser un programa bien orquestado de presión pura y dura.

Cada día que pasa, en esta Sección Sindical de **U.G.T.**, estamos más preocupados por el atosigamiento que vivimos los trabajadores de esta casa. Pero si sólo queremos hacer bien nuestro trabajo, nada más. Y aún así, mira que nos lo ponen difícil. Porque, por ejemplo, atender bien a un cliente, significa, en la mayoría de los casos, hacer una serie de malabarismos que ni en el mejor Circo los veríamos. Pues eso, sólo lo sabemos aquellos que día tras día tratamos a los clientes lo mejor que podemos y, a nuestro pesar, nos enfrentamos al Banco que nos paga para demostrarle, continuamente, que somos buenos profesionales y no somos tan malos como nos quieren hacer creer. ¡No dejemos que nadie mine nuestra autoestima!

Este tipo de proyectos sólo surgen de la desconfianza. Desconfianza en la gente que tienes contratada porque crees que no hacen las cosas bien; porque se relajan o no se toman en serio su trabajo. Señores, sepan que bajo esa premisa, los mecanismos de control están destinados al fracaso; generan una tensión tan agobiante que, tristemente, es fácil que desemboque en un trastorno psicossomático o psicológico a veces grave. La pregunta es: ¿Parece que esto conmueva, sensibilice de alguna manera, al responsable o responsables de la presión que sufrimos? ¿Qué pensáis?

Veámoslo desde otra óptica: ¿No será que los problemas empiezan cuando se establecen presupuestos desorbitados, no se es capaz de diseñar buenos productos y sólo se practica la política de ganancias a corto plazo?

Para terminar, dejar claro que a la presión que está sometido el empleado en las oficinas sólo vale el captar nuevos clientes y productos de cualquier manera, sin importar la forma ni el mantenimiento del cliente. Las ventas están enfocadas a dar mil vueltas a las carteras y... ¡sálvese quien pueda!. Nos preguntamos: ¿Qué ocurrirá con el empleado del proyecto dos, al que el tutor "trata de ayudar" para que llege al presupuesto estimado y no lo consigue? Ya hemos oído algunas respuestas intimidatorias por parte de algún alto jefe que no nos han gustado nada.

Desde este sindicato de **U.G.T.**, insistimos en que las constantes amenazas – veladas o no – pueden constituir en sí mismas un hecho denunciante de acoso laboral o “moobing”; que no se firme ninguna aceptación de objetivos; que tenemos un convenio colectivo que regula nuestros derechos y obligaciones como empleados de Banca y que ante cualquier situación que vulnere lo antedicho no dudéis en poneros en contacto con cualquiera de nuestros delegados. Porque en **UGT** estamos a tu servicio.

21 de octubre de 2004