



Número 3 Zenbakia

Gure ahotsa

BOLETIN DE BANCA/BANKAKO BOLETINA

EDITORIAL

Feliz año reivindicativo

Un caluroso saludo a todas y todos:

Ya hemos pasado ese mes fatídico para l@s bancari@s en que nos cae de nuevo "el fin del mundo", también conocido como cierre anual. Lo curioso es que pocas horas después la rueda ha empezado a girar de nuevo, como si lo hecho hasta entonces no hubiera sido fructífero y hubiera que redoblar los esfuerzos de tod@s para compensar no sabemos bien qué.

Seamos serios. Que no nos vuelvan loc@s en estas fechas con eso de que hay que empezar de cero; parece el cuento del lobo.

No dudéis en denunciar situaciones de escasa plantilla o esas vacaciones no consumidas que parecen más un favor que un derecho y que, en estas fechas, siempre es "imposible" cogerlas. Ya sabéis donde estamos. Os deseamos un buen año y que todos seamos lo más felices que podamos.

Azkeneko epealdia, beti munduko bukaera dirudiena, hau da "urte itxiera" ezagutzen, atzera utzi dugu. Sasoi honetan, antza, gure ahalegin guztiak beharrezkoak dira. Gu denok guztiz akitu arte. Beti bezala gure burua soratutekorik ez dugu behar. Hareek jo ta ke helburuak lortu behar direla. Orain arte egindakoa kontuan hartu barik.

Ez izan inolako zalantzarik salatzen: pertsonal gutxiko egoerak, falta ditugun oporrak izateko epea, edo beste bidegabekeriak. Gure helbidea ezagutzen duzue. Urte barri denontzat eta ez ahaztu, ahal duzuen eta zoriontsuak izan.



Los bancos saben cómo ganar más

En Banca, que son más listos que nadie, han pensado que recorriendo gastos de personal conseguirán mas beneficios. ¡Qué originales!

El método es sencillo: se crea una empresa de servicios con capital 100% del banco. Su función es la realización de los diferentes servicios propios de un departamento del banco. Por ejemplo: El departamento de extranjero.

Para este menester se utilizan los mismos medios técnicos, programas, organización del trabajo, métodos... así como las mismas bases de datos e información de los clientes del propio banco, de forma que ni el cliente se entera de que no es su entidad financiera quien trabaja para él sino otra empresa bien diferente.

¿Qué se consigue con ésto? Veamos un ejemplo: El departamento de extran-

jero del BBVA: Se llama OP PLUS y está siendo reinstalado en Málaga.

En el banco desaparece dicho departamento. A la empresa creada se le incorpora personal de nuevo ingreso, todos "mileuristas" titulados y un equipo de personal técnico venido del propio banco, de donde han salido con contratos fuera de convenio y con cláusulas de vuelta al banco en dos años o más, según los casos. Además, esta nueva

Bankako zuzendariek inork baino azkarragoak diran lez, hau pentsatu dute: langileri kostua murriztu eta mozkin haundiagoak lortu



→
 empresa se acoge al
 Convenio de Oficinas y
 Despachos de la provincia de
 Málaga. Ya tenemos el nego-
 cio en marcha. Ahora, a ganar pasta
 gansa.

VENTAJAS PARA EL BANCO

■ Amortización de puestos de trabajo de banca. En el caso que nos ocupa desaparecen 300 puestos de trabajo del departamento de extranjero, ocupados actualmente por personas altamente cualificadas a lo largo de una vida profesional, y lo suplen con 200 nuevos puestos en la empresa "paralela" creada con al menos 130 mileuristas. (Realmente se espera que de los 300 trabajadores del banco queden unos 70 en la nueva empresa, con contrato cerrados, fuera de convenio de Banca.

Es decir, en el mejor de los casos desaparecen 230 puestos del departa-

tamento de extranjero, suponiendo que los 70 restantes volvieran al banco)

■ Los nuevos contratos de trabajo, se ciñen al Convenio de Oficinas y Despachos, en este caso de Málaga, evidentemente muy por debajo del de Banca. (El último convenio encontrado de oficinas y despachos de Málaga data del año 1993).

■ Subvención por creación de empleo directo (130 puestos).

■ Libertad para establecer el precio de estos servicios que ofrece la nueva empresa, dado que el capital de ambas tiene los mismos propietarios. Siendo "operaciones vinculadas" pero de difícil valoración a precios de mercado, como establece la nueva ley.

■ Los riesgos los asume la nueva empresa, que podrá tener beneficios, pérdidas, etc. según convenio.

■ Además, este planteamiento es abierto porque podemos ir incorporando el resto de operativa bancaria de administración, servicios jurídicos, servicios normalizados de transferencias, descuento comercial, tarjetas. etc.

¿Qué os parece? Este es el modelo de empresa al que tiende el sector. Deslocalización, precariedad, fuga de impuestos de Euskal Herria y todo lo que esto conlleva a nivel social. Bonito ¿no?... ¡Pues id poniendo vuestras barbas a remojar!.

Zer deritxozute? Sektoren
 enpresa eredu hau da:
 deslokalizazioak,
 prekarietatea, Euskal
 Herriatik zergen ihesia.
 Eta gainera bizi maila
 zoragarria. Polita ezta?

EKINTZASINDIKAL ACCIONSINDICAL

El 15 de febrero, a las 10 de la mañana, en La Casilla de Bilbao, cita con ELA para reivindicar un modelo social más justo

Por otra política social

E LA se moviliza para denunciar, una vez más, el modelo de sociedad que nos proponen desde las instituciones de Hego Euskal Herria (Diputaciones, Gobierno Vasco y Gobierno de Navarra).

En la edición monográfica de LAN MUNDUKO NOTIZIAK se hace referencia a la postura del sindicato frente al neoliberalismo gubernamental. Estamos hablando de un modelo social que recaudando menos impuestos (con la última reforma del IRPF se dejarán de recaudar 236,7 millones de euros al año y con la del Impuesto de Sociedades 196 millones de euros), cierra el ejercicio con 1.150 millones de euros de superávit. Es decir, con menos dinero para gastar, les sobra más.

Con esta forma de hacer, quienes perdemos somos los trabajadores/as y quienes ganan son las empresas y quienes tienen rentas altas y de capital.

Con esta forma de hacer, quienes perdemos somos los trabajadores/as y quienes ganan son las empresas y quienes tienen rentas altas y de capital.

Por estos motivos ELA está desarrollando una campaña de información que culminará el próximo día 15 de febrero, en el Pabellón de La Casilla, de Bilbao, a las 10:00h de la mañana, con el que contribuiremos a ampliar el debate social sobre esta materia y al que todos y todas estáis invitados a asistir. Hay que cambiar las políticas sociales de nuestras administraciones, y eso, solo la gente, la movilización social, puede conseguirlo.



BESTE GIZARTE
 EREDUA
 ALDARRIKATZEKO,
 ELAKO kideak
 hurrengo otsailan
 15an Bilboko La
 Casillan batuko gara

En Banesto no hay libertad sindical

Los delegados de personal de ELA en BANESTO están siendo acosados por la empresa.

Tras haberse acordado con la Asociación Española de la Banca el número de delegados que forman parte de las comisiones derivadas de la firma del convenio, lo cual es un procedimiento habitual que viene realizándose con cada firma desde hace años, BANESTO no permite a ELA decidir las personas que forman parte de esa comisión.

Una vez más la gran empresa no quiere negociar y mucho menos reconocer los pactos de antaño. Solo ellos eligen a los negociadores, solo ellos deciden los liberados. Seguimos cho-

cando contra el muro del NO a la negociación y con dejar que corra el calendario, que es un método que utilizan asiduamente.

No contestar a las peticiones, dejar pasar el tiempo y negarse a sentarse a negociar es la táctica habitual de toda empresa que se precie en este mercado globalizado.

¿Habrá que negociar como los demás? ¿Será cuestión de pedir carreras profesionales, o simplemente reclamar un derecho SINDICAL?

Desde ELA seguiremos reclamando lo que nos pertenece: LIBERTAD SINDICAL.

BANESTOKo ELAko Delegatuak enpresako presioak jasaten ari dira. Enpresak erabakitzen du liberatuak nortzuk diran Oraingoan ere NEGOTIAZIOARIK EZ



“Yo no puedo tirar la toalla”

Carta al director publicada en el diario “El País” el 18/11/2007: Aunque esta mujer no trabaja en Banca, lo que cuenta os va a sonar muy familiar.

Con 31 años no me puedo permitir el lujo de tirar la toalla, como algunas ejecutivas que lo han hecho al sentirse incapacitadas a la hora de conciliar su vida personal y laboral.

Yo no puedo, yo estoy soltera y tengo que pagar muchas cosas para poder sobrevivir en este país de “empresarios ignorantes” que siguen viendo riesgos asociados a horarios humanizados.

La humanización de las relaciones laborales y la conciliación implica grandes avances para la economía y el bienestar social de países democráticos, pero nuestros empresarios no lo ven.

Tienen miedo de que el negocio no funcione, y parece que les aterra que sea su personal el que se vaya a casa antes que ellos; es una cuestión de poder.

Yo estoy agotada de ser mujer y trabajar 12 horas al día por sólo 1.000 euros al mes. Agotada de llegar todos los días a mi casa y meterme en la cama para amanecer pensando en las 12 horas que aún me quedan por delante; agotada de tener que repetir todos

los días en mi trabajo que la conciliación trae beneficios a todas las partes.

El siguiente paso que voy a dar en marcharme, porque aunque mi trabajo consista en defender derechos humanos, paradojas de la vida, los míos propios no están siendo cuidados.

Me voy a Inglaterra: allí quedarse el último y marcharse después del jefe es sinónimo de “trepas”; aquí está bien visto, y yo me niego a entender el trabajo en términos feudales.

Bárbara Tardón Recio.

Madrid

Y nosotros/as, ¡con el 2,75% de incremento salarial!

Los precios han subido el 4,20% en 2007

Apenas han pasado seis meses desde la firma de un convenio que nos ata hasta el año 2010, y el IPC publicado del 4,20% nos aleja definitivamente de las "optimistas" previsiones de la patronal y los sindicatos firmantes.

A ver qué dicen ahora quienes defendieron y firmaron ese 2,75% de incremento salarial. Bueno, pueden decir lo que quieran, que a estas alturas ya no van a engañara nadie. Y mientras tanto, seguimos perdiendo poder adquisitivo.

NEGOCIACION COLECTIVA NEGOZIAZIO KOLEKTIBOA



LANGILEEN OINARRIZKO ESKUBIDEA: Azken hilabeteetan hitzetik hortzera dabil subrogazioa hitza; kontrata beste enpresa bati esleitzen badiote, aurreko enpresa azpi-kontratatuari ziharduten langileen eskubideak (kontrata, soldata eta abar) errespetatu ahal izatea, funtsean. ELA-**k** negoziazio kolektiboaren erdi-erdian jarriko du gaia, eta subrogazio eskubidea lortzeko kanpaina bat habiatu du Nafarroan.

Nº AFILIACION / AFILIAZIO ZENBAKIA

Nombre / Izena
1er apellido / 1. abizena
2º apellido / 2. abizena
Fecha de nacimiento / Noiz jaioa
Lugar de nacimiento (Indicar provincia) /
Non jaioa
D.N.I. / N.A.N
.....

DOMICILIO / HELBIDEA

Dirección / Helbidea
Localidad / Herria
Provincia / Probintzia
Teléfono / Telefonoa
.....

EMPRESA DONDE TRABAJA / LANTOKIAREN IZENA

Nº Inscripción Seguridad Social / Aseguro
Sozialaren Zenbakia
Nombre / Izena
Domicilio / Helbidea
Localidad / Herria
Tipo de industria / Industri mota
Convenio / Konbenioa
.....

PAGO DE CUOTAS / KUOTEN ORDAINKETARAKO

Banco o Caja de Ahorros / Bankua edo
aurrezki-kutxa
Sucursal / Sukursala
Nº de cuenta / Kontu zenbakia
Tipo de cuota / Zein mailako kuota
Fecha de solicitud / Eskabidea noiz egiten
duzu
.....

Firma / Sinadura