



# El CCOOyote

La revista satírico / sindical de la  
 Versión para imprimir  
 (si dispones de impresora a  
 doble cara, ahorraras papel)

Sección Sindical de CC.OO. Bancaixa

Época II, nº 2, Mayo 2003

Sumario:

Edy Thorial

¿La mejor entidad financiera en 2002?

Jefes - El rey del mambo (detección y tratamiento)

Empresas que cuidan a sus empleados

Proyecto Banca Comercial (Continuación)

Capítulo II - La Fórmula Mágica

El aguador y el cántaro (cuentecito)

Guerras (comerciales), Invasiones y Daños Colaterales

Capta Rally (estamos en campaña)

AMNESIA INTERNACIONAL

(www.Amnestiaporelranking.org)

La Pregunta del Mes

Oración, despedida y cierre.

## BANCAJA:

### ¿LA MEJOR ENTIDAD FINANCIERA EN 2002?

Según el informe de SCH Bolsa

Bancaja ha sido la entidad financiera española que mejor Comportamiento tuvo en 2002, según un informe de SCH Bolsa, intermediario del Banco Santander Central Hispano.

SCH elaboró su ranking 2002 conforme a ratios de rentabilidad, eficiencia de costes, productividad de redes, potencial de economías de escala y crecimiento de activos.

**Bancaja** ha sido la **1ª** entidad en la clasificación, con una puntuación de 13,2 puntos.

Está claro que con la publicación de esta nota en la intranet, Bancaja quiere agradecer públicamente a los compañeros afectados por el **Pacto de las Mochilas**, la consecución de sus elevados ratios de rentabilidad / eficacia de costes. Ya era hora de que reconocieran algo (aunque no lo digan)

Y de paso en otro apartado se hace referencia a "UN HIPOTÉTICO VALOR EN BOLSA"

El valor bursátil de Bancaja, como entidad financiera individual, sería de 2.445 millones de euros."

Además añade que: " **SOBRE LA NUEVA LEY DE CAJAS**. El informe ha sido presentado antes de que se aplique la nueva ley que va a reordenar el sector y que probablemente permitirá a las cajas de ahorro emitir cuotas participativas."

## Edy Thorial

¿Qué tal os sentó el primer número de la revista?

Esperamos que bien. A nosotros nos encantó hacerlo. Pero hay que seguir adelante.

La cruda realidad nos escupe a la cara diariamente, así que tomamos aire y continuamos con nuestro curro.

En este número os proponemos un menú degustación compuesto por un pequeño cuento (para coger moral), una breve comparativa sobre las guerras (comerciales y de las otras), algunas sugerencias sobre cómo conseguir llegar el primero en el "rally", una comparativa entre las guerras comerciales y las de verdad y como plato fuerte, continuamos con la segunda parte del Plan de Banca Comercial.

¡Ah! Se nos olvidaba, también una reflexión sobre lo buenos que somos y lo peligroso que es estar en el punto de mira de los depredadores económicos.

Y por último, os recordamos que esperamos vuestras opiniones y aportaciones para hacer más viva esta publicación. □

## Jefes

### TODOS tenemos un Jefe por encima (TODOS)

Modelos varios. Cómo detectarlos y su tratamiento.

#### EL JEFE REY DEL MAMBO

**RETRATO ROBOT:** guapo, ingenioso. No hay fiesta sin él, ni comida de negocios que no se prolongue hasta las seis de la tarde. Es un farsante encantador. En el trabajo también brilla... por su mediocridad.

**CÓMO ESCAQUEARSE:** no hace falta. Deja bastante margen de libertad: por la mañana no se le ve el pelo y por la tarde es propenso a las digestiones laboriosas.

**CASO PRÁCTICO:** "Mi subdirector es el típico gracioso. Pero nadie se atreve a decirle: -qué chiste tan bueno, me reí tanto la última vez que lo contó..." □

### Ninguna empresa española entre las 11 europeas que mejor cuidan a sus empleados

Fecha: Jueves, 27 de Marzo de 2003

Fuente: El Mundo

*Ninguna empresa española se encuentra entre las 11 finalistas del certamen europeo que elegirá a las tres que mejor cuidan a sus empleados en la UE, en las categorías de aprendizaje permanente, diversidad e igualdad entre hombres y mujeres. Las que más se acercan: Caja Madrid y Danone.*

La comisaria europea de Empleo, Anna Diamantopoulou, declaró que el objetivo de los tres premios, cuyos ganadores se darán a conocer mañana, "es identificar y difundir ejemplos de buenas prácticas en los ámbitos de aprendizaje permanente (¿Funcionamiento del departamento Deformación?), la lucha contra la discriminación (¿Pacto de las Mochilas?) y la igualdad entre hombres y mujeres (¿Directivos versus Directivas?)".

**BANCAJA: ¿LA MEJOR ENTIDAD FINANCIERA EN 2002?** (continuación)

En pocas palabras:

**"SOMOS RENTABLES Y ESTAMOS EN VENTA. VENGAN A CHUPAR DEL BOTE"**

Está claro que cada día importa menos -a nuestros directivos- el repercutir los beneficios de las Cajas en los clientes y en la población de su zona de actuación (origen de las Cajas).

Y es que aunque contemos en euros, "la pela és la pela". ☐

**Ninguna empresa española...**  
(continuación)

En este sentido, la responsable europea subrayó que se trata de "tres factores esenciales para el impulso que la Unión Europea quiere imprimir a la creación de empleos de mejor calidad y alto rendimiento", señala la CE.

En el proceso de selección de las empresas, en el que se inscribieron más de 1.000, éstas respondieron a un cuestionario sobre sus prácticas en los tres ámbitos a premiar y realizaron una encuesta aleatoria entre su personal, que dio a conocer la opinión de más de 100.000 trabajadores de la UE, entre ellos 12.000 españoles.

Los 11 finalistas del certamen fueron elegidos por grupos de expertos especializados en los distintos ámbitos. En una primera selección se eligieron de cada Estado miembro tres empresas, una por cada categoría a premiar.

Del total de 45 empresas seleccionadas en la Unión Europea, los grupos de expertos escogieron finalmente las 11 empresas que optan a los premios finales.

**En España**, entre las empresas seleccionadas por cuidar más y mejor a sus empleados figuran **Caja Madrid (12.394 empleados)**, el grupo de alimentación Danone (1.800) y la filial española del grupo farmacéutico Lilly (1.256), si bien en total son 25 a las que se les reconoce su buen hacer con los empleados. ☐

**El aguador y el cántaro**

Volvía un día de la fuente el aguador con su burrita.

A cada lado colgaban dos cántaros llenos de agua a rebosar. Uno de los cántaros estaba un poco roto en la base, y por el camino iba goteando agua, de tal manera que al llegar al pueblo ya había perdido más de la mitad.

Al llegar a la plaza, el cántaro roto le dijo al aguador: "Seguramente este

**EL PROYECTO DE BANCA COMERCIAL... ¡PERO SI ES MUY FÁCIL!**

Manual de supervivencia para su comprensión y cálculo de la RVO derivada.  
(Con la garantía de Centros de Estudios Opening)

**CAPÍTULO II****FORMULA MÁGICA**

La fórmula secreta para el cálculo de la RVO, guardada celosamente durante siglos y siglos en el libro de pociones de Harry Potter, ha sido recientemente desvelada.

Como siempre, en estos casos el problema es encontrar los elementos (la piel de sapo peludo desollado en luna nueva, las tres gotas de sudor de mosquito anófeles en celo o las uñas de pie derecho de un subsecretario de estado macho en periodo preelectoral). Pero no nos desanimemos, y vamos a intentar traducirla a un lenguaje asequible a los pobres mortales que habitamos en esos poblados dispersos de la Tierra Media llamados vulgarmente Oficinas de Banca Comercial.

Vamos a ello:

$$RV = RV \text{ max.} \times P.R. \times C.C. \times C.I. \times C.G. \times C.E.$$

Bonita ¿verdad?, pues vamos a explicar las variables una a una.

**RV: Retribución Variable.** Como su propio nombre indica, es lo que se cobra al final después de multiplicar y multiplicar, aunque en la mayoría de ocasiones lo que haces es dividir y dividir, o lo que es peor, multiplicar por CERO. También podría denominarse R.E., es decir Retribución Evanesciente, ya que, en la mayoría de los casos, se desvanece ante tus propios ojos a medida que le aplicas más y más factores.

**RV max.:** Es la primera mentira de la fórmula, ya que es la **Retribución Variable Máxima**. Pero no es lo máximo que puedes llegar a cobrar (si eres de los privilegiados en ocupar el primer escalón de todas o casi todas las variables), sino el caramelo de la fórmula que casi seguro no te vas a comer. Vendría a ser un: "qué me diría Vd. que le dijera si yo quisiera que Vd. creyera que le estoy preguntando lo que Vd. no quiere que le pregunte, para que Vd. confiara ciegamente en lo que yo le digo" (Banda Sonora Original: ¡Es la ilusión de todos los días..!)

**P.R.: Posición en el Ranking.** Aquí ya se desvanece el 50% de la RVmax, ya que sólo el 20% del personal multiplica por la unidad. Todos los demás van perdiendo, hasta el sexto escalón, que multiplica por cero. Patatero, por supuesto. A los Directores les cuenta el ranking que alcance la oficina, no el de la propia cartera, cosa que motivará el látigo. (B.S.O.: *Bye, bye blackbird...*)

**C.C.: Coeficiente de Calidad.** También llamado RSRSR (Ranking Santa Rita Santa Rita) y calculado, parece ser, a partir de encuestas telefónicas con los clientes (a quien Dios se la dé, San Pedro se la bendiga). Aún no está ni definido, y es tan retorcido que creemos que lo han puesto de muestra (para que veamos que piensan en todo) y con posible valoración de UNO ( 1 ) para este año. Como se puede apreciar, todos son valores de una objetividad que desarmaría a Irak y a EE.UU. al mismo tiempo. (B.S.O. *¡Qué buenos son los padres escolapios...!*)

**EL PROYECTO DE BANCA COMERCIAL...** continuación

**C.I.:** **Coficiente Individual.** También llamado contradictorio, ya que es alucinante que alguien merezca cobrar una RV y se le aplique una Evaluación de 1.

Está basado en las evaluaciones anuales, que ahora van de 1 (inútiles totales para sus intereses) a 3 (super empleados promocionables), con el 2 para los mortales. (B.S.O. *¡Cuéntame qué te paso...!*)

**C.G.:** **Coficiente de Grupo.** Otro ranking o clasificación (que es lo que significa el palabro en cuestión). Aquí la mitad suben y la mitad bajan. Está especialmente pensado para que te acuerdes del árbol genealógico del compañero que no aprieta el culo (o para hundir en la miseria al que va "sobrao" por la vida).

Como elemento de perversión, para los directores cuenta el Individual y para los demás, el de Grupo. Esto significa que, así como en el P.R. el 80% de los empleados multiplican por 0.60 o menos (0.60, 0.40, 0.20 ó 0.00), aquí el que menos lo hace es por 0.75, y la mitad de ellos, por más de 1 (1.05, 1.15 y 1.25). Traducido: un Director que no haga absolutamente nada, cobrará R.V. si aprieta convenientemente a sus empleados para que la oficina se sitúe en un buen puesto de la clasificación C.G. Debe ser la versión reducida de los contratos blindados de alta dirección. (B.S.O. *All together now*)

**C.E.:** **Coficiente de Empresa.** Es la burla al "respetable", elevada a la enésima potencia. Consiste (más o menos) en lo siguiente:

Bancaja marca lo que cree que va a ganar en el año. Si gana más, te da más. Si gana menos, te da menos. Simple, claro, transparente, justo y, sobre todo, controlable por los empleados, sindicatos y demás elementos torturadores de sufridos directivos.

Vamos, que a lo mejor se equivocan un año y tiran por debajo en sus previsiones. Sólo hay que verlo cuando pasan los presupuestos.

La tentación de subir tan sólo una décima en las previsiones de beneficios, puede ahorrar tal cantidad en la RVO de la Red Comercial, que sobra cualquier comentario. (B.S.O. *Johnny Guitar*). continuará...□

**El aguador y el cántaro** (continuación)

será mi último viaje. Ya no te sirvo, porque voy perdiendo agua y no la puedes vender"

A lo que el aguador le respondió: "No te menosprecies. ¿No te has fijado en el camino? Yo sembré flores por todo el borde del lado que te traía y como has venido regándolas muchos días, han florecido y el paisaje está precioso."

Moraleja:

¿Quién tiene fuerza moral para menospreciar (o evaluar) tu trabajo? Aunque no sea el que en principio alguien decidió por ti, no quiere decir que lo que haces cargado de experiencia no sirva.

Quizá estés haciendo crecer las flores a tu alrededor. Respira hondo y fíjate. □



**GUERRAS (COMERCIALES), INVASIONES Y DAÑOS COLATERALES**

Aunque parezca mentira, no hay gran diferencia entre declararle la guerra a un país o a la clientela. ¿No te lo crees?, pues observa la siguiente comparativa:

BANCAJA	IRAK
Se declara la guerra, perdón, la acción comercial, por motivos puramente económicos.	Se declara la guerra por motivos puramente económicos (petróleo).
El que lo plantea nunca ha pisado el frente	El que lo plantea nunca ha pisado el frente
Secretamente se planea la invasión (del mercado) y no importa la crítica una vez que se destapan los planes.	Secretamente se planea la invasión (del país) y no importa la crítica una vez que se destapan los planes.
Se ordena el inicio de las actividades.	Se ordena el inicio de las actividades.
Los empleados son simples soldados que deben estar listos para "morir" en el intento.	Los soldados son simples empleados que deben estar listos para morir en el intento.
Las "víctimas colaterales" siempre son los ancianos, mujeres y niños por no saber enfrentarse a los nuevos tiempos (cajeros, Internet...)	Las "víctimas colaterales" siempre son los ancianos, mujeres y niños por no saber apartarse cuando caen las bombas.
Cuando acaban las acciones (comerciales) queda un campo de batalla lleno de destrucción y llega el momento de la reconstrucción (buscar nuevos clientes)	Cuando acaban las acciones (militares) queda un campo de batalla lleno de destrucción y llega el momento de la reconstrucción (buscar nuevos proveedores)
Las secuelas psicológicas que deja en los trabajadores, tardarán mucho en sanar (si sanan).	Las secuelas psicológicas que deja en los soldados, tardarán mucho en sanar (si sanan).
Se protegen las fuentes de financiación y se abandona a su suerte las actividades sociales y culturales (Fundación), olvidando los orígenes.	Se protegen las fuentes de energía (pozos de petróleo) y se abandona a su suerte los bienes sociales y culturales, olvidando los orígenes de la cultura.
El objetivo último es la supremacía total en el área de influencia del "agresor"	El objetivo último es la supremacía total en el área de influencia del "agresor"
Una nueva acción se planteará en breve, para que la máquina no pare.	Una nueva acción se planteará en breve, para que la máquina no pare.



## ESTAMOS EN CAMPAÑA

Esta última campaña de captación viene perfectamente sintetizada en el Todo-Terreno que han regalado (de papel, por supuesto) para que atraveses el desierto en busca de clientes.

No obstante, después de devanarnos los sesos un poco, hemos llegado a descubrir el mensaje subliminal del folleto.

El todoterreno, no es para atravesar el desierto, sino para alcanzar los oasis donde podrás hacer cientos de nuevos clientes, prácticamente sin despeinarte. Tan sólo tienes que pedir el traslado (y utilizar el todoterreno para ir) a una de las oficinas o localidades que a continuación relacionamos.

¿Por qué?

Pues muy sencillo: si pillas un cliente en zona virgen, casi seguro que no es cliente de Bancaja. Así que los afortunados que viajarán con premio directo a... bueno, la foto es bonita, pero el folleto no dice a donde, casi seguro que trabajan o trabajarán en las oficinas de la relación.

1038	Urb San Gabriel	1058	Humanos	Fuengirola
1040	Paya del Albir		A Coruña	Marbella
1042	Aspe		Almería	Cartagena
1045	Petrer-El Campet		Vera	Pamplona
1049	Playa Blanca		Chiclana	Aljarafe
1051	Llucmajor		Granada	Dos Hermanas
1052	Palma-Correos		Huelva	Vitoria
1054	St. Antoni de Portmany		Logroño	Zaragoza
1055	Alcobendas-Arroyo de la Vega		Estepona	

Siempre queda el consuelo del sorteo y la licuadora (me hace mucha ilusión la licuadora.)

Enhora buena a los compañeros de estas oficinas que, con un poco de suerte, se montan el piso con aspiradora, DVD y tele. Cosa que por otra parte es un detalle por parte de la empresa, ya que los envía al exilio para poder superar el Pacto de las Mochilas y el XIIIº Convenio...☐

## AMNESIA INTERNACIONAL [amnistiaporelranking.org](http://amnistiaporelranking.org)

Centenares de empleados de Bancaja van a ser públicamente lapidados en el Ranking.

El Comercial de Caja agobiado, el Asesor Comercial solitario, el Gerente de Banca Comercial en zona de inversión inmobiliaria o el Subdirector sin cartera. Sus nombres serán públicamente expuestos para general escarnio y mofa, en el caso de aparecer en puestos bajos del Ranking.

Para colocarlos en tan ignominioso lugar, no se tendrá en cuenta ninguna consideración que no sea la venta, la venta, la venta o el vender.

Da igual que estén en una zona de expansión o consolidada. Tengan opciones de venta o estén relegados a faenas administrativas con presión de público. Quieran que su nombre aparezca públicamente o no.

Se nota la extrema insensibilidad y el empleo de recursos inhumanos a la hora de aplicar la ley del más fuerte.

Al final de la corrida, "Primeros en Ranking Rentabilidad".

Desaparecidos en "Ranking de buen trato a empleados"...☐

## ORACIÓN, DESPEDIDA Y CIERRE

Con esto y un bizcocho...  
y las neuronas reseca para sacar a tiempo esta revista con formato de tebeo de Roberto Alcázar y Pedrín, nos despedimos con alegría hasta el próximo número (esperamos que sea trimestral).

Se admiten sugerencias y temas a tratar. Cuantos más puntos de vista, mejor y mas útil será la revista. Esperamos que este esfuerzo no sea en vano y sirva para mantener viva la comunicación en esta *paraeta* tan dispersa en la que trabajamos...☐

## LA PREGUNTA DEL MES

"¿Por qué hay compañeros que cobran mucho menos por el mismo trabajo? (300 euros/mes)"

- 1) Porque son ateos.
- 2) Porque RRHH dice que 3+2 son 5 (insistiendo con ahinco).
- 3) Porque lo exige el guión
- 4) Porque son los perjudicados por el Pacto de las Mochilas.

Entre todas las respuestas acertadas se sorteará una cacerola de diseño (Kalbin Klein) especial para caceroladas o en su defecto, un Actimel desnatado...☐

