



# 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 3, Septiembre 2003

Sumario (o réstario)

- \* Edy Thorial
- \* En mi contrato nunca sale el Sol
- \* Publicidad indecente
- \* Aire Acondicionado y déficit CERO
- \* Jefes (Modelos varios. Cómo detectarlos y su tratamiento) El Jefe Sátrapa.
- \* Proyecto Banca Comercial
  - Capítulo III - Qué bonita es mi oficina.
  - Capítulo IV - ¿Qué reunión me toca hoy?
- \* Gila en Bancaja
- \* La Pregunta del Mes
- \* Oración, despedida y cierre.

**EN MI CONTRATO  
 NUNCA SALE EL SOL**

Como decía Carlos V, "en mis dominios nunca se pone el Sol". Bueno, en mi caso, es justo al revés. Es una frase que tengo



muuy bien aprendida, junto a un montón de compañeros, que trabaja-

mos en el CAT (en sus diferentes versiones) y que hace tiempo que no lo vemos ni salir ni ponerse.

El CAT es como Mátrix, pero en chapucero. Primero, tienes que ir ya "criao", nada de que te cultiven. Llegas allí con tu carrera y muchas, muchas, muchas ganas de trabajar. Y al final, con suerte consigues que te hagan fijo, vamos, de plantilla, porque lo que se dice fijo, fijo... estás desde el primer día (no te has movido de la silla ni mañana ni tarde).

El contrato que te ofrecen (eso sí, fijo... insistimos) tiene una flexibilidad horaria que ya quisiera para sí la troupe de contorsionistas del Cirque du Soleil.

Te enchufas al terminal (volviendo a Mátrix), y allí te quedas, hasta que alguien desde tu casa, te recuerda que ya puedes ir a dormir.

Cat-Mátrix, te ofrece a cambio la realidad virtual de un contrato fijo (pero fijo, fijo... como los de antes) previo combate con tus iguales (todos no se pueden quedar) y vivir mil y una vidas a través del teléfono (es la única vía de comunicación con el mundo exterior que te queda).

**Edy Thorial**

Después de un largo y cálido (por no decir sofocante) verano, lanzamos al mercado internacional este número 3 de El CCOOyote.

La verdad es que ya estaba perfilado en julio, pero hemos preferido reservarlo para arrancar en este post verano, o verano en vías de extinción que suele ser el mes de septiembre. Por desgracia ningún tema ha pasado de moda.

Si has leído el sumario igual te haces una idea de qué va, pero no está de más comentar.

"En mi contrato nunca sale el sol" está dedicado a los compañeros de CAT, mientras que la "publicidad indecente" hable de eso.. de publicidad indecente.

¿Se te ha estropeado este verano el aparato de aire acondicionado de la oficina? Pues no has sido el único. Hasta en nuestro despacho hemos sufrido el ataque del calor asesino revienta compresores. La suerte que tenemos es que aquí sí que hay ventanas, pero en las oficinas "estancas", donde el único resquicio para que se cuele el aire, es la "cámara de descompresión" de la puerta esclusa... (no coment)

Seguimos con nuestras secciones sobre modelos de Jefe y el "Proyecto de Banca Comercial" así como la visita del Maestro Gila, que nos envía una visión de nuestra empresa desde el más allá (más allá de Benicalap...)

Así que sin más preámbulos aquí la tienes a tu disposición, con el deseo de que la disfrutes, y recuerda, si quieres ser millonario, juega al supercupón de la Once o vete a la Red Exterior (bueno, un poco exagerado lo de millonario)... ☐

**Canciones del verano. Aplicar la música de "los chopitos y la hueva bien aliñá"**

**Mercado de habla hispana**

Teee...engo Sicos  
 tengo truncados  
 cuentas corrientes  
 y un libretón.  
 Tengo un seguro para el camión,  
 un IPF y un plan de pensión.  
 Pepe... ven "pa" Bancaja....

**Mercado internacional (anglo-sajón)**

Aiiii... jaf Sicos  
 ai jaf truncates  
 acaunts corrientes  
 and guan big pad.  
 Guan insurance for may car,  
 guan IPF and a pension plan  
 Pepe... com tu Bancaha...

**Jefes**

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

Modelos varios. Cómo detectarlos y su tratamiento.

**EL JEFE SÁTRAPA**

**RETRATO ROBOT:** Se las da de filósofo porque hace la vista gorda ante las miserias humanas.

**CÓMO ESCAQUEARSE:** Es tan sencillo que no merece la pena dar instrucciones. Se le echa de menos cuando se va.

**CASO PRÁCTICO:** Se hacía el loco cuando alguien se pasaba con las dietas o pedía una baja injustificada. Pero si le discutías, te lo echaba en cara aunque hubieran pasado varios meses. Había una especie de pacto tácito: "no me incor-dies y no te molestaré". ☐

**EN MI CONTRATO NUNCA SALE EL SOL** (continuación)

Tienes el poder absoluto de dar o denegar préstamos, de dar o denegar la felicidad a tus congéneres del otro lado del teléfono, de juzgar su idoneidad o no para ser tocados por la mano de la deuda con la que comprar un coche, una casa o un cartón de Marlporro.

Tienes el poder y la responsabilidad... pero no el sueldo, ni las posibilidades de promoción profesional...

Pero de lo que nadie te puede privar es de la seguridad de que no cogerás un cáncer de piel (temido efecto pérdida capa de ozono), ya que tardaré mucho en volver a exponerme al sol.

¡Gracias Bancaja por velar por nuestra salud epidérmica! ☐

Esa operación no puede ser por falta de capacidad de pago.



**AIRE ACONDICIONADO Y DÉFICIT CERO**

Siendo consecuentes con las directivas del Gobierno de la nación, con la consecución del déficit "cero", le ha llega el turno a los aparatos de aire acondicionado de Bancaja.

Durante el caluroso mes de junio, han "cascado" tropocientos aparatos de aire acondicionado de las oficinas, las cuales tan sólo han tenido que abrir las ventanas para ventilar el local.

El problema era que cuando buscaban las ventanas, se percataban de que no existían.

La temperatura subía y subía (hasta 38° en algún caso)

La peña, sudaba y sudaba (no sabemos cuántos litros de clientes y empleados han recogido la plantilla de limpieza estos días)

Los clientes, se iban y se iban (se habla de 31.000 que se derritieron en la cola, por eso hay que buscar otros que sean más "incombustibles"), los compañeros de Infraestructura volviéndose locos para buscar soluciones y, en general, todos acordándose de la familia del fabricante, siguiendo en sentido descendente en el árbol genealógico, hasta llegar al contratista y el instalador (que no daban abasto).

Como es natural, en los proyectos de oficina no se arbitra ninguna solución de emergencia para estos casos, que casualmente siempre ocurren en la época de más calor, cuando las máquinas van "tirando el bofe" y no dan abasto.

La sauna, en invierno y voluntaria, mola, pero en verano y obligada... la cosa cambia. ☐

**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 III**

**QUÉ BONITA ES MI OFICINA**

El proyecto de Banca Comercial habla, en abstracto, de "un modelo físico de oficina coherente con el nuevo modelo comercial a implantar".

Esto significa menores barreras entre el cliente (bueno, el comprador de productos) y el empleado (perdón, el vendedor de productos). Suena bonito ¿no? Pero tiene el precio de una menor seguridad para los trabajadores, ya que pretende eliminar los recintos cerrados de caja. Ahora bien, ¿quién es el ignorante que piensa que la seguridad de los trabajadores es una prioridad?. Todos los días se cae gente de los andamios y no por eso se monta una revolución. No vamos a ser insolidarios los trabajadores de banca y pretender ser más guapos que los de la construcción.

Ojalá nos equivoquemos y nos envíen un vigilante por oficina todos los días del año. Sugerimos uniforme diseñado por Emidio Tucci, Adolfo Domínguez o Francis Montesinos, para que los *seguratas* estén a juego con el "nuevo modelo físico de oficina".

**CAPÍTULO IV**

**¿QUÉ REUNIÓN ME TOCA HOY?**

El nuevo proyecto modifica el actual sistema de Planificación Comercial de la oficina, por tres tipos de reuniones (dos mensuales y una semanal), aunque en ningún lugar se indica en qué momento del día (o de la noche) se realizarán.

Vamos a distinguir en este punto dos apartados, a saber: las reuniones en sí y los distintos tipos de transmisor (personas) de la información.

**a) Reuniones**

**Reunión de transmisión del Comité de Planificación Comercial:**

El nombrecito ya es tan largo como lo que suele venir después. Por suerte es mensual (lunes siguiente al CPC mensual), asiste toda la plantilla y en ella se expone la doctrina general y los caminos que nos llevarán al éxito seguro. Lo mismo que hasta la fecha. La única pregunta que se recomienda es un discreto "¿qué hora es?" para que el director se dé cuenta de que los clientes están al borde del motín en la puerta de la oficina.

Caso de ser jornada vespertina (tardes de trabajo), a las 19:30 h. hay que recordar que "hoy me toca recoger a los niños del colegio", "me cierran la panadería" o "he quedado con Ariadna Gil o Tom Cruise y no puedo llegar tarde". Una llamada telefónica a tiempo por parte de nuestro@compañer@ recordando la cena de esa noche también ayuda. Si hay fútbol, no te digo...

**Reunión semanal:**

Homilía recordatorio semanal (como su propio nombre indica), por si alguien se ha dormido en la anterior reunión. Es semanal si no ha habido una mensual, con lo que ya no sería semanal. Bueno es semanal con excepciones. Dejémoslo en casi

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

semanal, aunque si no hay tiempo o la oficina es pequeña, a lo mejor se resuelve en el cafetito de antes de empezar el curro y se convierte en mensual con alguna excepción semanal. Las recomendaciones del caso anterior sirven igualmente.

**Despacho mensual:**

El nombre no puede ser más descriptivo: en el despacho y una vez al mes. Por fin encontramos un concepto coherente. Dependiendo del tipo de superior que se tenga (ver a continuación el apartado de transmisores), esta reunión puede ser desde un "ánimo chaval; no va mal del todo; creo que lo conseguirás", hasta un "da igual lo que hagas; con lo burro que eres no llegarás...".

El tiempo te lo dirá. Y en función de tus expectativas de R.V. y promoción, te tocará decidir si lo que te dicen es "palabra de Dios" o "Telediario de la TV1-Urdaci dixit".

**b) Transmisores**

Se puede distinguir tres grandes grupos de transmisores del Comité de Planificación Comercial (ojo, la CPC comienza más arriba de lo que estabas pensando).

- 1- Los que no han superado el trauma del CPC.
- 2- Los que sí han superado el trauma de la CPC.
- 3- Los que, por higiene mental, se durmieron en la CPC

**Grupo 1.** Sus integrantes se sienten culpables de lo mal que está el mundo y en especial lo lejos que están los objetivos a alcanzar. En un arranque de orgullo, deciden hacer lo imposible por salvar la empresa. Llegan a la reunión mensual (o a la CPC de zona) y vomitan todas las cifras que les han dado, sin la más mínima reflexión personal sobre lo que tienen entre manos.

La reunión se alarga innecesariamente y el auditorio reprime bostezo tras bostezo.

Salen con sensación de tiempo perdido.

**Grupo 2.** Es todo lo contrario. Los pertenecientes a este grupo escuchan con oído crítico, digieren y asimilan la CPC. Separan el polvo de la paja y transmiten lo esencial, en un tiempo prudencial, al siguiente escalón. Su proceder requiere un esfuerzo adicional, pero es muy de agradecer, además de denotar inteligencia.

**Grupo 3.** Son los dormilones; se subdividen en dos grupos, a saber: los que no superarían la reunión sin ayuda psicológica o ansiolíticos, y los que están aburridos y no se creen lo que les cuentan.

Ambos se llevan los papelitos a casa, se los leen y según su capacidad, se adscriben al funcionamiento del grupo 1 o 2. Tampoco hay tantas alternativas.

**EPÍLOGO...**

...que no final, porque seguro que este Proyecto de Banca Comercial -que os recordamos, no tiene la aprobación del 98% de la representación de los trabajadores- nos obligará a continuar editando manuales de supervivencia como el presente. Tan sólo una recomendación:

**CALMA... MUCHA CALMA...□****GILA EN BANCAJA**

(por teléfono... of course)

¡Oiga! ¿Es usted el cliente?, mire soy el bancaja. Es que me ha dicho mi jefe de zona que le pregunte que porqué se marchó sin decir ni muuu.

¿Cómo? ¿Que usted no es una vaca?, era una manera de hablar...

Es que verá, tengo que conseguir cincuenta clientes nuevos y como usted ya estaba, pues no me sirve, pero quería preguntarle si tenía algún hermano... o primo... Sí... Sí... Sí...

¿Y algún cuñado de su hermana?

Ya... o sea que su hermana se separó y se ha ido a aprender swuahili a Madagascar...

¿Y su madre?... la mía bien, gracias...

Así que nada.. ¿y si le doy numeritos para la rifa de unos coches?

**PUBLICIDAD INDECENTE**

**Usted que se había propuesto no ser cliente de Bancaja...**

¿Cómo es posible que alguien se anuncie con esa frase? Me sonrojo cada vez que la oigo, aunque esté solo en casa.

Es genial... lo primero que hacemos para vendernos, es poner a la vista nuestros defectos:

¡Reconocer que un sector de los potenciales clientes no quieren ni oír hablar de nosotros.! (por si no lo sabían, se lo recordamos)

¿Alguien se ha preguntado el por qué?. A ver si ahora resulta que simplemente "nos tienen manía porque somos guapos".

Es muy posible que lo que toque analizar es, ¿qué espera el cliente de nosotros?, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?, ¿cómo me gustaría que atendieran a mi madre?, incluso ¿cómo conseguir hacer lo que yo quiera, pero que el cliente se convenga de que es él quien domina!

Modélica la campaña de La Caixa. Nos van a dar en los dos ojos (a nosotros y muchos otros), porque no me negará nadie que "invita a entrar" sin ofrecer nada tangible a cambio. Tan sólo comprensión... aparentemente sin hablar de productos, ni precios y sin ofrecer nada que no tengamos nosotros.

Hombre muy grandes, muy grandes... no son, pero gastan poco... eso sí.  
 Bueno, por ser usted, si le toca, se lo envuelvo para regalo... ¿con lacito fucsia? Tomo nota.  
 Entonces... uste ni atao ¿no?...  
 Pues eso, que si tiene aunque sea algún amigo al que le quiera gastar una broma... o un jefe al que quiera hacer budú... me lo envía.  
 ¡Pues no se por qué está tan mosca. Total porque un cajero automático le mordió y le tuvieron que poner la anti-tetánica!  
**Llamaremos a otro...** (pip... pop... pop... pop... pip... pip... pap... pop... pip...)

¡Hola! ¿es usted la abuelita del pelo blanco?... soy el bancaja...  
 que si ya se ha aprendido el PIN.  
 Ya quedamos que la llamaría todos los días para preguntarle... Sí... sí... sí...  
 ¿Y qué le importa al alzheimer ese lo del PIN? ¿que no se acuerda de lo que le dijo? ¡ah! Que no se acuerda de quién soy yo...  
 sí, el calvo... de la nariz grande... mujer feo, feo... no... Pintoresco, eso sí.  
 Que tampoco se acuerda... ¡oiga! ¡oiga!... ¿qué raro...? ha colgao.

**(Llamaré al jefe)** (pip... pop... pip... pip... pop... pop... pap... pop... pip...)

**PUBLICIDAD INDECENTE**  
 (continuación)

**Usted que era cliente de Bancaja...  
 ¡SÍ, LE DIGO A USTED! ¿Por qué  
 leñe se ha marchado...?**

Al parecer se están ultimando las negociaciones con Stephen Spielberg para filmar el "remake" de "En busca del cliente perdido", la superproducción cíclica de Bancaja, en la cual la plantilla de una gran empresa se esfuerza desesperadamente en conseguir clientes, mientras por otro lado, oscuros poderes se encargan de espantarlos (a los clientes y, de paso, a los empleados). Una nueva y brillante revisión del antiguo mito griego de Sisifo. □

¿Está el jefe?... del empleo... Sí ... que se ponga.  
 (dum.. dum... dim... dam...) ¿jefe? Soy el empleo... Que sí... que ya he llamao...  
 Pues nada de nada...  
 Bueno sí que he pillao uno... sí, argentino... psicoanalista... sospecho que está haciendo una tesis doctoral sobre masoquismo y relaciones bancarias...  
 No pasta no tiene, pero habla mucho...  
 ¿que no vale?... pero tiene varios pacientes que me los va a enviar a la oficina... por hacerles un seguimiento... sí, por ver si degeneran... el índice de suicidios... y tal.  
 No... no están declarados incapaces.. un poco locos sí, pero no incapaces...  
 Sí... además este verano nos vamos de vacaciones a Turégano... sí, al *lao* de Segovia... a una casa rural...  
 Seguro que allí pillo unos cuantos clientes nuevos...  
 ¡Ah! que el mes pasao estuvo allí el Martínez y que está muy trillao...  
 Bueno... pues intentaré cambiar de sitio las vacaciones...  
 Vale...  
 Vale...  
 Nos vemos a la vuelta...  
 Felices vacaciones...  
 Y a su señora...  
 Y a los niños... ¡ah! que el niño está en Irlanda...con lo de las ingles...  
 Pues que no sea nada lo de las ingles, que eso se apaña con reposo...  
 ¡Cómo que no sea bruto...! ¡ah! el inglés, eso raro que hablan los extranjeros, vale...  
 Bueno le dejo que acabo de ver pasar a una morena que voy a hacer todo lo posible por hacerla clienta...  
 Si no lo consigo, espero que no sea tiempo perdido...  
 Nada, nada... ya le mantengo informado de lo de la morena...  
 Adiós...  
 Joer... se apuntan a todo...  
 En fin... se nota que desde que me morí, Telefónica va de capa caída.

**(Telefónica quiere reducir su plantilla en 15.000 empleos). □**



**Al Maestro Miguel Gila,**

**ORACIÓN, DESPEDIDA Y CIERRE**

Con esto y un bizcocho...  
 En medio de un charco de sudor de origen indefinido, nos despedimos hasta pronto, porque otra cosa no, pero motivos para llenar la revista casi nunca nos faltan.

Se admiten sugerencias y temas a tratar. Cuantos más puntos de vista, mejor y más 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 muchos compañeros han tenido que "emigrar a las colonias" de la Red Exterior?**

- 1) Porque son ateos.
- 2) Porque RRHH dice que 3+2 son 5 (insistiendo con ahinco).
- 3) Porque lo exige el guión
- 4) Porque es la única manera (hoy por hoy) de romper del Pacto de las Mochilas.

Entre todas las respuestas acertadas se sorteará un abanico con termostato, marca Domenech o, en su defecto, un Actimel desnatado... □

