



El CCOOyote

La revista satírica i sindical de la Secció Sindical de CC.OO. Bancaixa

Versió per a imprimir
(si disposes d'impressora a doble cara, estalviaràs paper)

Època II, nº 3, Setembre 2003

Sumari (o restari)

- * Edy Thorial
- * En el meu contracte mai no ix el Sol
- * Publicitat indecent
- * Aire Condicionado y déficit ZERO
- * Caps (Models diversos. Com detectar-los i el seu tractament) El Cap Sàtrapa.
- * Projecte Banca Comercial
 - Capítol III - Què bonica és la meua oficina.
 - Capítol IV - Quina reunió em toca avui?
- * Gila en Bancaixa
- * La Pregunta del Mes
- * Oració, comiat i tancament.

EN EL MEU CONTRACTE MAI NO IX EL SOL

Com deia Carles V, "Als meus dominis mai es posa el Sol". Bo, en el meu cas, és just al revés. És una frase que tinc molt ben apresada, al costat d'un muntó de companys, que treballem en el CAT (en les seues diferents versions) i que fa temps que no el veiem ni eixir ni posar-se.



El CAT és com Màtrix, però en *cutre*.

Primer, has d'anar ja "criat", res que et cultiven. Arribes allí amb la teua carrera i moltes, moltes, moltes ganes de treballar. I al remat, amb sort aconsegueixes que et facen fix, vaja, de plantilla, perquè el que es diu fix, fix... estàs des del primer dia (no t'has mogut de la cadira ni matí ni vesprada).

El contracte que t'ofereixen (això sí, fix... insistim) té una flexibilitat horària que ja volguera la troupe de contorsionistes del Cirque du Soleil.

Et connectes al terminal (tornant a Màtrix), i ací et quedes, fins que algú des de ta casa, et recorda que ja pots anar a dormir.

Cat-Màtrix, t'ofereix a canvi la realitat virtual d'un contracte fix (però fix, fix... com els d'abans) previ combat amb els teus iguals (tots no es poden quedar) i viure mil i una vides a través del telèfon (és l'única via de comunicació amb el món exterior que et queda).

Edy Thorial

Després d'un llarg i càlid (per no dir tòrrid) estiu, llancem al mercat internacional aquest número 3 Del CCOOyote.

La veritat és que ja estava perfilat al juliol, però hem preferit reservar-lo per a arrancar en aquest post estiu, o estiu en vies d'extinció que sol ser el mes de setembre. Malauradament cap tema ha passat de moda.

Si has llegit el sumari pot ser et fas una idea de què va, però no serà sobrer comentar.

"En el meu contracte mai no ix el sol" està dedicat als companys de CAT, mentre que la "publicitat indecent" parla d'això... de publicitat indecent.

Se t'ha fotut aquest estiu l'aparell d'aire condicionat de l'oficina? Doncs no has sigut l'únic. Fins i tot en el nostre despatx hem sofert l'atac de la calor assassina rebenta compressors. La sort que tenim és que ací sí que hi ha finestres, però a les oficines "estancues", on l'únic badall perquè es cole l'aire, és la "cambra de descompressió" de la porta resclosa... (no coment)

Continuem amb les nostres seccions sobre models de Cap i el "Projecte de Banca Comercial" així com la visita del Mestre Gila, que ens envia una visió de la nostra empresa des del més enllà (més enllà de Benicalap...)

Així que sense més preàmbuls ací la tens a la teua disposició, amb el desig que la gaudisques, i recorda, si vols ser milionari, juga al supercupó de l'Onze o ves-te'n a la Xarxa Exterior (bo, un poc d'exagerat el de milionari)... ☐

(Cançons de l'estiu. Aplicar la música de "los chopitos y la hueva bien aliñá")

Mercat de parla valencià/català

Jo...tinc Sicos
i molts truncats
comptes corrents
i un llibretó.
Asegurances perael camió,
un IPF i un pla de pensió.
Pepe... vine a Bancaixa....

Mercado internacional (anglo-saxó)

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...

Caps

TOTS tenim un Cap per damunt (TOTS)

Models diversos. Com detectar-los i el seu tractament.
EL CAP SÀTRAPA

RETRAT ROBOT: S'ho fa de filòsof perquè fa la vista grossa davant de les misèries humanes.

COM ESCAQUEJAR-SE: És tan senzill que no val la pena donar instruccions. Se'l troba a faltar quan se'n va.

CAS PRÀCTIC: Es feia el boig quan algú es passava amb les dietes o demanava una baixa injustificada. Però si li discuties, ho tirava en cara encara que hagueren passat diversos mesos. Hi havia una espècie de pacte tàcit: "no em contraries i no et molestaré". ☐

EN EL MEU CONTRACTE MAI NO IX EL SOL (continuació)

Tens el poder absolut de donar o denegar préstecs, de donar o denegar la felicitat als teus congèneres de l'altre costat del telèfon, de jutjar la seua idoneïtat o no per a ser tocats per la mà del deute amb què comprar un cotxe, una casa o un cartró de Marlporro.

Aquesta operació no pot ser per falta de capacitat de pagament.



Tens el poder i la responsabilitat... però no el sou, ni les possibilitats de promoció professional...

Però del que ningú et pot privar és de la seguretat que no agafaràs un càncer de pell (temut efecte pèrdia capa d'ozó), ja que tardaré molt a tornar a exposar-me al sol.

Gràcies Bancaixa per vetlar per la nostra salut epidèrmica! ☐

AIRE CONDICIONADO Y DÉFICIT ZERO

Sent conseqüents amb les directives del Govern de la nació, amb la consecució del dèficit "zero", li ha arribat el torn als aparells d'aire condicionat de Bancaixa.

Durant el calorós mes de juny, han *cascat tropocents* aparells d'aire condicionat de les oficines, les quals tan sols han hagut d'obrir les finestres per a ventilar el local.

El problema era que quan buscaven les finestres, s'adonaven que no existien.

La temperatura apujava i apujava (fins a 38 graus en algun cas).

La pena, suava i suava (no sabem quants litres de clients i empleats han recollit la plantilla de neteja aquests dies)

Els clients, se n'anaven i se n'anaven (es parla de 31.000 que es van fondre a la cua, per això cal buscar altres que siguin més "incombustibles"), els companys d'Infraestructura tornant-se boigs per a buscar solucions i, en general, tots recordant la família del fabricant, seguint en sentit descendent a l'arbre genealògic, fins a arribar al contractista i l'instal·lador (que no donaven més de sí).

Com és natural, en els projectes d'oficina no s'arbitra cap solució d'emergència per a aquests casos, que casualment sempre ocorren en l'època de més calor, quan les màquines van "tirant el bofe" i no donen abastiment.

La sauna, a l'hivern i voluntària, mola, però a l'estiu i obligada... la cosa canvia. ☐

**EL PROJECTE DE BANCA COMERCIAL...
¡PERÒ SI ES MOLT FÁCIL!**

Manual de supervivència per a la seua comprensió i càlcul de la RVO derivada. (Amb la garantia de Centres d'Estudis Opening)

CAPÍTOL III

QUÈ BONICA ÉS LA MEUA OFICINA

El projecte de Banca Comercial parla en abstracte d'"un model físic d'oficina, coherent amb el nou model comercial a implantar".

Açò significa menors barreres entre el client (bo, el comprador de productes) i l'empleat (perdó, el venedor de productes). Sona bonic no?

Però té el preu d'una menor seguretat per als treballadors, ja que pretén eliminar els recintes tancats de caixa. Ara bé, qui és l'ignorant que pensa que la seguretat dels treballadors és una prioritat? Tots els dies es cau gent des de les bastides i no per això es munta una revolució. No anem a ser insolidaris els treballadors de banca i pretendre ser més guapos que els de la construcció.

Tant de bo ens equivoquem i ens envien un vigilant per oficina tots els dies de l'any. Suggestim uniforme dissenyat per Emidio Tucci, Adolfo Domínguez o Francis Montesinos, perquè els seguratas estiguen a joc amb el "nou model físic d'oficina".

CAPÍTOL IV

QUINA REUNIÓ EM TOCA AVUI?

El nou projecte modifica l'actual sistema de Planificació Comercial de l'oficina, per tres tipus de reunions (dos mensuals i una setmanal), encara que en cap lloc s'indica en quin moment del dia (o de la nit) es realitzaran.

Anem a distingir en aquest punt dos apartats, a saber: les reunions propiament dites i els distints tipus de transmissor (persones) de la informació.

a) Reunions

Reunió de transmissió del Comitè de Planificació Comercial:

El nom ja és tan llarg com allò que sol venir després. Per sort és mensual (dilluns següent al CPC mensual), assisteix tota la plantilla i en ella s'exposa la doctrina general i els camins que ens portaran a l'èxit segur. El mateix que fins a la data. L'única pregunta que es recomana és un discret "quina hora és?" perquè el director s'adone que els clients estan a la vora del motí a la porta de l'oficina.

Cas de ser jornada vespertina (tardes de treball), a les 19:30 h. cal recordar que "avui em toca recollir als xiquets del col·legi", "em tanquen el forn" o "he quedat amb Ariadna Gil o Tom Cruise i no puc arribar tard". Una telefonada a temps per part del nostre company o companya recordant el sopar d'aqueixa nit, també ajuda. Si hi ha futbol, no et dic...

Reunió setmanal:

Homilia recordatori setmanal (com el seu propi nom indica), per si algú s'ha dormit en l'anterior reunió. És setmanal si no hi ha hagut una mensual, amb la qual cosa ja no seria setmanal. Bo és setmanal amb excepcions. Deixem-ho en

EL PROJECTE DE BANCA COMERCIAL... (continuació)

gairebé setmanal, encara que si no hi ha temps o l'oficina és xicoteta, potser es resol en el cafenet d'abans de començar el curro i es converteix en mensual amb alguna excepció setmanal.

Les recomanacions del cas anterior serveixen igualment.

Despatx mensual:

El nom no pot ser més descriptiu: al despatx i una vegada al mes. Per fi trobem un concepte coherent. Depenent del tipus de superior que es tinga (veure a continuació l'apartat de transmissors), aquesta reunió pot ser des d'un "ànim xaval; no va malament del tot; crec que ho aconseguiràs", fins a un "dóna igual el que faces; ets de burro que no arribaràs...".

El temps t'ho dirà. I en funció de les teues expectatives de RV i promoció, et tocarà decidir si el que et diuen és "paraula de Déu" o "Telenotícies de la TV1-Urdaci dixit".

b) Transmissors

Es poden distingir tres grans grups de transmissors del Comitè de Planificació Comercial (ull, la CPC comença més amunt del que estaves pensant).

- 1- Els que no han superat el trauma del CPC.
- 2- Els que sí que han superat el trauma de la CPC.
- 3- Els que, per higiene mental, es van adormir en la CPC.

Grup 1. Els seus integrants se senten culpables com està de malament el món i en especial com estan de lluny els objectius a aconseguir. En una arrancada d'orgull, decideixen fer l'impossible per salvar l'empresa. Arriben a la reunió mensual (o a la CPC de zona) i vomiten totes les xifres que els han donat, sense la més mínima reflexió personal sobre el que tenen entre mans. La reunió s'allarga innecessàriament i l'auditori reprimeix badall rere badall. I xen amb sensació de temps perdut.

Grup 2. És tot el contrari. Els pertanyents a aquest grup escolten amb orella crítica, digereixen i assimilen la CPC. Separen la pols de la palla i transmeten l'essencial, en un temps prudencial, al següent escaló. El seu procedir requereix un esforç addicional, però és molt d'agrair, a més de denotar intel·ligència.

Grup 3. Són els dormilecs; se subdivideixen en dos grups, a saber: els que no superarien la reunió sense ajuda psicològica o ansiolítics, i els que estan avorrits i no es creuen el que els contem.

Ambdós s'emporten els paperets a casa, se'ls lligem i segons la seua capacitat, s'adscriuen al funcionament del grup 1 o 2. Tampoc hi ha tantes alternatives.

EPÍLEG...

...Que no final, perquè segur que aquest Projecte de Banca Comercial, que us recordem, no té l'aprovació del 98% de la representació dels treballadors, ens obligarà a continuar editant manuals de supervivència com el present. Tan sols una recomanació:

CALMA... MOLTA CALMA...□

GILA EN BANCAIXA

(per telèfon... of course)

Escolte! És vostè el client?, mire sóc el bancaixa. És que m'ha dit el meu cap de zona que li pregunte que perquè es va anar sense dir ni muuu.

Com? Que vostè no és una vaca?, era una manera de parlar...

És que veurà, he d'aconseguir cinquanta clients nous i com vostè ja estava, doncs no em serveix, però volia preguntar-li si tenia algun germà... o cosí... Sí... Sí... Sí...

I algun "cuñao" de la seua germana? Ja... o siga que la seua germana es va separar i s'ha anat a aprendre swuahili a Madagascar...

I sa mare?... la meua bé, gràcies... Així que res... i si li done número per a la rifa d'uns cotxes?

PUBLICITAT INDECENT

Vostè que s'havia proposat no ser client de Bancaixa...

Com és possible que algú s'anuncie amb aquesta frase? Em ruboritze cada vegada que la sent, encara que estiga sol a casa.

És genial... el que fem de primer per a vendre'ns, és posar a la vista nostres defectes: Reconèixer que un sector dels potencials clients no volen ni sentir parlar de nosaltres! (per si no ho sabien, li ho recordem)

Algú s'ha preguntat el per què? A veure si ara resulta que simplement "ens tenen mania perquè som guapos".

És molt possible que el que toque analitzar és, quina cosa espera el client de nosaltres?, quines són les seues necessitats i desigs?, com m'agradaria que atengueren ma mare?, fins i tot com aconseguir fer el que jo vulga, però que el client es conença que és ell qui domina!

Modèlica la campanya de La Caixa. Ens van a donar en els dos ulls (a nosaltres i molts altres), perquè no em negarà ningú que "invita a entrar" sense oferir res tangible a canvi. Tan sols comprensió... aparentment sense parlar de productes, ni preus i sense oferir res que no tinguem nosaltres.

GILA EN BANCAIXA (continuació)

Home molt grans, molt grans... no són, però gasten poc... això sí.
 "Bueno", per ser vostè, si li toca li'l embolique per a regal... amb llacet fúcsia? Prenc nota.
 Llavors... vostè ni nugat, no?...
 Doncs això, que si té encara que siga algun amic a qui li vulga gastar una broma... o un cap a qui vulga fer vudú... me l'envia.
 Doncs no se per què està tan mosca. Total perquè un caixer automàtic el va mossegar i li van haver de posar l'antitetànica!
Telefonarem a un altre... (pip... pop... pop... pop... pip... pip... pap... pop... pip...)

Hola! és vostè la iaieta del cabell blanc?... sóc el bancaixa...
 Que si ja s'ha deprès el PIN.
 Ja vam quedar que la telefonaria tots els dies per a preguntar-li... Sí... sí... sí...
 I què li importa a l'alzheimer eixe el del PIN? que no es recorda del que li va dir? ah! Que no recorda qui sóc jo... sí, el calb... del nas gran... dona, lleig lleig... no... Pintoresc, això sí.

Que tampoc se'n recorda... escolte! escolte!... què estrany...? hi ha penjat.

PUBLICIDAD INDECENTE

(continuación)

Vostè que era client de Bancaixa... SÍ, LI DIC A VOSTÈ! Per què dimonis s'ha anat...?

Sembla que s'estan tancant les negociacions amb Stephen Spielberg per a filmar el "remake" de "A la recerca del client perdut", la superproducció cíclica de Bancaixa, en la qual la plantilla d'una gran empresa s'esforça desesperadament a aconseguir clients, mentre d'altra banda, foscs poders s'encarreguen d'espantar-los (als clients i, de pas, als empleats). Una nova i brillant revisió de l'antic mite grec de Sísif.☐

(Telefonaré el cap) (pip... pop... pip... pip... pop... pop... pap... pop... pip...)

Està el cap?... de l'empleao... Sí ... que es pose.
 (dum.. dum... dim... dam...) cap? Sóc l'empleao... Que sí... que ja he llamao...
 Doncs res de res...
 Bo, sí que he *pillao* un... sí... argentí... psicoanalista... sospite que està fent una tesi doctoral sobre masoquisme i relacions bancàries...
 No, pasta no té, però parla molt...
 Que no val?... però té diversos pacients que me'ls enviarà a l'oficina... per fer-los un seguiment... si... per veure si degeneren... l'índex de suïcidis... i tal.
 No... no estan declarats incapaços.. un poc bojos sí, però no incapaços...
 Sí... a més aquest estiu ens n'anem de vacances a Turégano... sí, al *lao* de Segòvia... a una casa rural...
 Segur que allí trobe uns quants clients nous...
 Ah! que el mes *pasao* va estar allí el Martínez i que està molt *trillao*...
 Bueno... doncs intentaré canviar de lloc les vacances...
 Val...Val...

Ens veiem a la tornada...

Felices vacances...

I a la seua senyora...

I als xiquets... ah! que el xiquet està a Irlanda...amb el de les *ingles*...

Doncs que no siga res el de les *ingles*, que això s'apanya amb repòs...

Com? que no siga bèstia...? ah! l'anglès, això estrany que parlen els estrangers, val...

Bo, el deixe que acabe de veure passar a una morena que vaig a fer tot el que es puga per fer-la clienta...

Si no ho aconseguisc, espere que no siga temps perdut...

Res, res... ja el mantinc informat... del tema de la morena...

Adéu...

Joer... s'apunten a tot...

En fi... es nota que des-de que em vaig morir, Telefónica va de mal en pitjor.

(Telefónica vol reduir la seua plantilla en 15.000 persones).☐



Al Mestre Miguel Gila

ORACIÓN, DESPEDIDA Y CIERRE

Amb açò i un bescuit...

Al mig d'un basal de suor d'origen indefinit, ens acomiadem fins prompte, perquè una altra cosa no, però motius per a omplir la revista gairebé mai ens falten.

S'admeten suggeriments i temes a tractar. Quants més punts de vista, millor i més útil serà la revista. Esperem que aquest esforç no siga debades i servisca per a mantenir viva la comunicació en aquesta paraeta tan dispersa en la que treballem.☐

LA PREGUNTA DEL MES

Per què molts companys han hagut d'emigrar a les colònies de la Xarxa Exterior?

- 1) Perquè són ateus.
- 2) Perquè RRHH diu que 3+2 són 5 (i ho fan molt a sovint).
- 3) Perquè ho exigeix el guió.
- 4) Perquè és l'única manera (avui per avui) de trencar del Pacte de les Motxilles.

Entre totes les respostes encertades se sortejarà un palmito amb termòstat, marca Domenech o, si no n'hi ha, un Actimel desnatat.☐



EDITA (com pot): **Secció Sindical de CC.OO. Bancaixa** [Secció Sindical Estatal](#): C/ Mallorca, 2-2º - 46001 VALÈNCIA

Valisa: 3991 **Secció Sindical CC OOTel/Fax:** 96 394 32 80 / 96 351 02 87 **e-mail:** bancaja@comfia.ccoo.es

web: <http://www.comfia.net/bancaixa>

Secció Sindical de Catalunya: **Tel:** 93 302 60 00 **extensió 11 E-mail:** bancaixabcn@comfia.ccoo.es