

NO HAY SOLUCIONES SIN NEGOCIACIÓN

Así lo indica el sentido común, y así lo recogen, de manera bastante clara, la letra y el espíritu de nuestro ordenamiento jurídico. Por ello, mas allá de la necesidades psicológicas de cada cual, o del tono que en cada momento usemos, lo que no es discutible es que **llegar a acuerdos con el banco es el único camino para defender los intereses de los trabajadores.**

Todo sindicato se constituye para defender esos intereses, esto es, se constituye para negociar. Y si una organización sindical se negase a negociar, lo que en realidad está haciendo es estafar a quienes les han depositado su confianza.

Por ello, **la calidad de la acción sindical se mide por sus resultados**, con independencia de las herramientas utilizadas: vía jurídica, agitación, capacidad negociadora, o todo a la vez. Lo que valida la actuación de los sindicatos son los acuerdos alcanzados, y el coste que hayan tenido que pagar en cada caso.

Economía de medios orientada a la consecución de objetivos posibles define los criterios de actuación del SEB. Y ha sido la correcta aplicación de estos principios lo que ha permitido que durante el periodo 2006-2010 en Banesto se hayan pactado los siguientes acuerdos: Plan Igualdad, Plan de Previsión Social Empresarial, Plus de Residencia, Cierre de Oficinas, Prejubilaciones, etc.

Cuando las partes ignoran su obligación de acordar, o el desarrollo de la negociación queda expuesto a caprichos o imposiciones externas, el dialogo fracasa, y todos perdemos.

Esto ha ocurrido en Banesto en estos años. Unas veces a causa de posturas incompresibles de la empresa, otras por una injustificada arrogancia sindical.

Los trabajadores tenemos la oportunidad de recordar que nuestros intereses solo se garantizan mediante acuerdos, y que éstos siempre tienen que ser razonables.

Porque **APORTAMOS SOLUCIONES NEGOCIADAS**

VOTA SEB

Diciembre de 2010

SINDICATO DE EMPLEADOS DE BANESTO (SEB)

www.sebanesto.org

sindicato@sebanesto.org