ACCAM ACEEC SECCIÓN CaixaBank



¿DE VERDAD HA SERVIDO PARA ALGO LA HUELGA A LA QUE NOS ABOCÓ EL TRIPARTITO EL 27 DE MARZO?

LA PRESIÓN COMERCIAL NO SE COMBATE CON TITULARES. SE COMBATE CON HECHOS.

La presión comercial que soportamos diariamente en CaixaBank es una realidad incuestionable. Objetivos cada vez más exigentes, seguimientos permanentes, campañas continuas, microgestión, disponibilidad constante y una sensación de presión que lleva mucho tiempo deteriorando el clima laboral y afectando directamente a la salud de la plantilla.

Ante esta situación, cabe preguntarse: **¿qué han conseguido quienes promovieron las movilizaciones y la huelga del pasado 27 de marzo? ¿Ha cambiado sustancialmente algo desde entonces? ¿Han desaparecido las prácticas que denunciaban? ¿Son ahora los objetivos más razonables? ¿Ha recuperado la plantilla la tranquilidad necesaria para desarrollar su trabajo?**

La respuesta que nos encontramos cada día es bastante evidente: **la presión continúa.**

Y aquí es donde debemos exigir responsabilidades sindicales.

CCOO, SECB y UGT presentaron aquellas movilizaciones como una respuesta imprescindible ante la situación de la plantilla. Sin embargo, **en sus propios comunicados reconocían que los problemas venían de lejos**, que ya se habían producido movilizaciones anteriores y que seguían sin existir compromisos concretos y verificables por parte de la Dirección.

Entonces, ¿dónde estaban las soluciones después de tantos años de reivindicaciones?

No podemos aceptar que quienes tienen una posición mayoritaria y una capacidad determinante de negociación se limiten a denunciar públicamente aquello que también tienen la responsabilidad de combatir en las mesas de negociación. Mucho menos cuando el propio convenio colectivo 2024-2026, firmado por las organizaciones sindicales mayoritarias del sector, contempla expresamente la mejora del clima laboral, las cargas de trabajo y las prácticas organizativas como materias que deben abordarse.

El artículo 104 del convenio creó precisamente un Observatorio Sectorial para estudiar estas cuestiones. No basta con firmar compromisos generales y después seguir denunciando que los problemas continúan**. Los acuerdos se firman para cumplirlos, no para utilizarlos como argumento publicitario.**

La huelga pudo servir para exteriorizar el malestar de la plantilla y hacer visible un problema que nadie puede negar, **pero a un coste económico elevado.** Pero una movilización, por multitudinaria que sea, no constituye por sí misma una solución. Si **meses después seguimos soportando las mismas dinámicas**, es legítimo preguntarse qué resultados concretos se han obtenido y qué responsabilidad corresponde a quienes han dirigido la estrategia sindical.

Y **resulta especialmente llamativo que, después de años sin conseguir** avances suficientes en esta materia, la presión comercial **se haya convertido ahora en uno de los grandes protagonistas del discurso sindical, precisamente cuando nos encontramos ante un proceso electoral.**

En **ACCAM-ACEEC creemos** que los trabajadores no necesitan más campañas de imagen. **Necesitan soluciones.**

Por eso llevamos tiempo trabajando en propuestas concretas, mucho antes de que la presión comercial se convirtiera en el centro de los discursos electorales.

En 2025 realizamos una encuesta entre la plantilla que puso de manifiesto que el 76 % señalaba la presión desmedida como uno de los principales problemas. No nos quedamos en la denuncia: trasladamos a CaixaBank medidas específicas para corregir esta situación.

Entre nuestras propuestas destacan:

- Objetivos claros, transparentes, negociados y cuantificados desde el 1 de enero, sin modificaciones arbitrarias durante el ejercicio.
- Retos realistas y alcanzables, adaptados a los recursos disponibles y a la estacionalidad.
- Herramientas fiables que permitan conocer y seguir la evolución de los objetivos desde el primer momento.
- Límites a las penalizaciones por caídas, evitando que se penalice a los profesionales por encima de lo realmente generado.
- Responsabilidades comerciales compartidas, sin trasladar toda la presión a los equipos de las oficinas.
- Eliminación de los sistemas de supervisión excesiva y de prácticas de microgestión que no aportan valor y deterioran el ambiente de trabajo.

Estas son propuestas concretas. Son medidas que se pueden negociar, exigir, desarrollar y comprobar. No son simplemente consignas para una pancarta.

La diferencia entre unos y otros está precisamente ahí: **nosotros queremos cambiar el sistema; otros parecen conformarse con denunciar sus consecuencias.**

No queremos una plantilla enfrentada a sus responsables, ni profesionales trabajando permanentemente bajo la amenaza de no alcanzar objetivos cada vez más exigentes. **Queremos recuperar la confianza, la profesionalidad, el respeto y un modelo comercial sostenible.**

El próximo 2 de diciembre tenemos la oportunidad de decidir qué representación sindical queremos para CaixaBank. Podemos seguir dando nuestra confianza a quienes llevan años ocupando posiciones de responsabilidad sin haber conseguido resolver un problema que reconocen como prioritario, o **podemos apostar por una alternativa independiente, reivindicativa y comprometida con soluciones reales.**

La presión comercial no se soluciona con una huelga y después volviendo a la casilla de salida. **Se soluciona negociando, exigiendo compromisos, fiscalizando su cumplimiento y defendiendo a los profesionales todos los días del año.**

El cambio no vendrá de quienes necesitan una campaña electoral para acordarse de nuestros problemas.

#No Normalicemos que haya sindicatos que solo se preocupen de tus problemas en las elecciones sindicales

EL 2 DE DICIEMBRE, NO TE DEJES ENGAÑAR. VOTA EN PERSONA Y NO DEJES QUE TE "INVITEN" A VOTAR POR CORREO.

VOTA ACCAM-ACEEC.

Madrid, a 17 de noviembre de 2026