

Señor Presidente, Sr. Consejero Delegado, señoras y señores accionistas, buenos días. Mi nombre es Francisco Javier Rojano Aguirre, Secretario General de UGT en BBVA, y me dirijo a usted en representación de las acciones que me han sido delegadas. Nuestra intervención se centrará en el ámbito laboral y en exponer los problemas y preocupaciones que la plantilla nos transmite.

En primer lugar nos gustaría tener unas palabras de reconocimiento a toda la plantilla que se vio afectada el pasado año por la DANA. Su esfuerzo, dedicación y capacidad para adaptarse fue encomiable ante una situación absolutamente dramática. Se demostró de qué pasta están hechos los profesionales que trabajan en BBVA. También es de alabar las medidas que implantó el Banco para paliar los efectos de los compañeros/as afectados personalmente por la tragedia. Sr. Presidente, cuando se hacen las cosas bien no tenemos ningún reparo en reconocerlo.

No podemos decir lo mismo sobre las compensaciones que practican sobre los conceptos de Percepción BAI y Participación en Beneficios RAE, recogidos en nuestro convenio colectivo. Además lo hacen en la nómina de Febrero coincidiendo con el abono de la retribución variable, a ver si así pasa desapercibido y no se dan cuenta pensarán ustedes...pero el recuerdo del eslogan que hizo famoso a Media Markt es nuestro primer pensamiento. En este escenario de beneficios récord que han presentado hoy, un gesto de generosidad a la plantilla que hace posible estos resultados no hubiera estado de más. Ya sabe, Sr Presidente, un poquito de esa medicina que la Alta Dirección se auto receta año tras año en esta Junta. De igual modo nos gustaría reiterar la petición de equiparación salarial dentro del colectivo de compañeros/as de reciente incorporación, eliminando cualquier agravio comparativo.

Hablemos ahora de la presión comercial y del modelo que la alimenta. Soy consciente de que le transmitirán que nuestro modelo de presión está en línea de la competencia, pero estará conmigo, Sr Presidente, que tener una plantilla tan quemada como el resto de entidades del sector, como consuelo se queda muy corto y como aspiración bastante mediocre. BBVA siempre se ha caracterizado por iniciativas disruptivas, cuando en este país nadie hablaba de digitalización, o más recientemente de sostenibilidad o descarbonización, el Banco supo ver una ventaja estratégica frente a la competencia. Pero en el modelo comercial nos conformamos en aplicar la misma receta de presión de los de enfrente. Permítame que lo parafrasee en este punto "llegar más lejos es la esencia del progreso y la innovación, algo que en BBVA conocemos bien, puesto que forma parte de nuestro ADN...". En este punto veo recorrido Sr. Presidente, se hacen un sinfín de pruebas piloto, porque no plantean una con un modelo comercial sencillo, en el que se fijen unos objetivos, y se deje trabajar a los profesionales para conseguirlos. No pedimos más, se sorprendería de los resultados Sr. Presidente, porque la exigencia ya la traemos puesta desde casa todas las mañanas. No hace falta recordarlo a cada instante.

En este Plan estratégico queremos enamorar al cliente, pero primero tendrán que divorciarse del ranking y la presión sin sentido que ejerce a la plantilla. Créame Sr. Presidente, no son compatibles una perspectiva radical hacia el cliente y el modelo comercial y de dirección

actual, que lejos de ayudar en nuestro día a día, hace que perdamos el tiempo en rellenar compromisos, previsiones, cumplimientos, justificaciones de lo incumplido. Hemos convertido el modelo en un fin en sí mismo, pasando de una perspectiva RCP, radical hacia el cliente, a una perspectiva RRP, radical hacia el ranking. Le comento esto Sr. Presidente, porque hay tendencia de los responsables del Area Comercial a confundir estas dos siglas, cuando en su plan habla sólo de la primera.

En cuanto a la OPA, la sección sindical de UGT en BBVA no compartimos la opinión de nuestra organización de rechazo a la misma. Estaremos a lo que dictaminen los organismos reguladores competentes y los accionistas, teniendo en todo momento como principal objetivo la defensa de los intereses de la plantilla de BBVA, alejándonos de cualquier posición política o partidista que haga desviarnos de dicho objetivo.

En caso de que la operación resulte exitosa, queremos volver a ser claros en este punto, no vamos a permitir que el coste de esta operación recaiga sobre las plantillas de ambas entidades. Su esfuerzo y trabajo diario han hecho posible el crecimiento y la consecución de beneficios récord. No vamos a dejar a nadie atrás. UGT no estará en la firma de ningún acuerdo que suponga la salida forzosa de un solo compañero/a, la voluntariedad tendrá que ser total si quieren contar con nosotros.

Para terminar, permítanme rendir un pequeño homenaje póstumo a nuestro compañero de BBVA y delegado de UGT, Antolín Declara Borrull, que ha fallecido esta semana a la edad de 56 años. Destacar su compromiso, profesionalidad y calidad humana. Sin duda será una luz que alumbrará nuestro camino.