

Reconhecimento e respeito andam esquecidos ou é algo que se desconhece?

O tempo vem demonstrando a todos, excepto a quem ganha com esta situação, que os postos de trabalho nas Lojas no passado e no quadro actual (Comercial, Distribuição e SU) são assegurados por profissionais competentes, vestindo uma farda e dando a cara pelo Cliente, embora sempre tenham sido tratados como “enteados”, ao invés do que por direito deviam ser: trabalhadores dos quadros da EDP.

Os salários são o mais baixos possível, apenas tendo sido alterados após intervenções do Sindicato e em função da alteração do salário mínimo nacional, esquecendo o tempo em que se “abotoaram” com os 10% da diferença, e os direitos sempre tentados diminuir.

Hoje só há objetivos, irreais e tão “desvairados” que mais não são do que a procura de mostrar que os trabalhadores são meros números e bichinhos que só correm atrás de “ração”. Isto é uma consideração ofensiva e, por isso, inqualificável, demonstrativa de quem pensa que tudo se compra, incluindo o respeito e a dignidade.

Por isso, esta luta é de quem procura subir à custa de estilos e métodos há muito demonstrados como falidos.

Em linguagem que gostam de utilizar, importa perceber que os líderes são escolhidos pelas equipas, por existir referências e confiança e não pela imposição, prepotência e arrogância. Os sobreviventes não somos nós, são os que ignorando essa realidade colocam a fasquia num patamar que possa criar condições para “mostrar resultados que nem morais são” e onde a queda será ainda maior.

Dar a cara é fácil, difícilimo é ficar atrás dos biombos!

Quem ignora o profissionalismo, experiência e a sua valorização imprescindível está ultrapassado e não é útil neste processo, mas apenas mais custo!

Os resultados são o produto do reconhecimento, expresso em salários e direitos que permitam uma melhoria efectiva das condições de vida. Quem possa aproveitar esse princípio fundamental para criar situações de uma “competitividade selvagem”, não está a contribuir para nada. Mais, destrói um trabalho de mais de 40 anos de um sector de referência. Nada de mais fácil, pois mandar não custa, custa é saber mandar, pois é preciso entender do que se fala. Quando vender melões, bimbis, cuecas, pacotes de sabão, sportv, água, gás, seguros de saúde, electricidade ou outros é igual, está tudo dito. Bem pior é quando o vender electricidade até é apenas uma oferta de outro pacote “pack” e que baixa o preço daquela, mas nunca a factura!

As reuniões que têm existido e das quais temos dado conhecimento aos trabalhadores têm colocado em cima da mesa a realidade e a necessidade de se reverem conceitos e comportamentos, valorizando o trabalho e criando as condições para que se possa trabalhar sem a pressão das contas para pagar e muito menos dos sucessivos “alertas/apertas” para...adivinhem: as vendas!

Do céu só cai chuva... e chapéus-de-chuva sem varetas não a evitam!

Os prémios têm sempre subjacente a criação de condições que são controladas para gastar apenas o que querem, mas terem sempre as pessoas sob pressão, que muitas vezes é assédio, pois até os postos de trabalho são postos em causa sem que exista motivo legal. Os critérios não têm nexos, nem rigor, mas são tentativas de colocar trabalhadores contra trabalhadores, arranjar “maus e bons”, discriminar quem estuda, é pai ou mãe ou a saúde, que ninguém tem na mão, bem como os que não conseguem fazer “milagres”. Tudo isto faz parte de estratégia de “guerra” criada para que possam assistir sentadinhos à frente do PC, enquanto preparam mais, mais e mais, até que exista algo que rebente e que, então, sempre será negado que existia.

Os trabalhadores apenas reclamam que os deixem executar as suas tarefas, respeitando e valorizando o seu trabalho, e que resolvam, isso sim, os problemas sem o desnorte face ao surgir de casos de Covid e as medidas que ninguém assume, não formaliza e vai até tentando que sejam “varridas para debaixo do tapete”!

Esperamos, desta forma, que a reunião marcada para o próximo dia 15 traga respostas claras e entendíveis para que todos fiquem a saber o que esperam de nós, com que meios e recursos, resolvendo uma situação que se pode continuar a agravar. Este é o desafio obrigatório para que se possa ser solução e não apenas problema e onde esteja presente a realidade e, repetimos, o respeito. Pois, a pressão não é um exclusivo de e para alguém apenas.

12 de Outubro de 2020

A Direcção

• Defende os teus direitos. Sindicaliza-te!

Sindicato das Indústrias Eléctricas do Sul e Ilhas

Sede: Avenida Almirante Reis, nº74, 4º, 5º e 7º andar – 1150-020 Lisboa

218 161 590 | siesi@siesi.pt | www.siesi.pt