



¿QUÉ O QUIÉN SE ESCONDE TRÁS LAS CAJAS DEL LIBRETÓN?

¿Rentabilidad o Prestigio?

Desde el Servicio de Prevención del Banco se ha improvisado una guía para la manipulación de cargas en la campaña del Libretón, como respuesta a las críticas sindicales.

No sólo demuestran desconocer totalmente la realidad de las oficinas. No sólo publican la guía cuando las cajas ya están apiladas contraviniendo la tardía norma sino que, para justificar lo injustificable de esta campaña, ENGAÑAN DIRECTAMENTE, al pretender dar a su guía visos de legalidad, OCULTANDO MULTITUD DE NORMAS LEGALES del propio Ministerio de Trabajo el cual establece las *“disposiciones mínimas de Seguridad y Salud relativas a la manipulación manual de cargas que entrañe riesgos, en particular dorso lumbares”*.

Eso sí, el muñeco con el que nos ilustra nuestra ilustre dirección en su guía, es efectivamente el que viene en la Ley. Pero sólo el muñeco es “legal”:

- ⊗ En el dibujo se ven 3 cajas apiladas (en la realidad no se cumple nunca, siempre hay el doble como mínimo)
- ⊗ Ocultan unos pesos de referencia notablemente diferentes a los de la parte visible.
- ⊗ También ocultan que, las cifras en Kg., lo son para varones menores de 45 años y para cargas provistas de asas o ranuras)

La Guía Técnica legal contiene índices correctores:

- Por el género (mujeres y hombres).
- Por la edad (mayores de 45 años o jóvenes).
- Por el agarre: no es lo mismo agarrar por las ranuras que desde la base de la caja (que es el caso).
- Por la altura: no es lo mismo coger cajas del suelo que a 1 metro o a 1,50.
- Por el número: es obvio que hay una diferencia abismal entre levantar una caja o cien.
- Por frecuencia de manipulación. Este aspecto es tan importante que tiene un índice corrector propio, ya que no es lo mismo repartir 1 caja cada 15 minutos que cada 5.

Así, pues, teniendo en cuenta los índices correctores más óptimos el máximo recomendado es de 14,25, por lo tanto, los más de 15 Kg. que pesan las cajas están fuera de los máximos recomendados legalmente.

Pero si hacemos caso a las propias recomendaciones del BBVA (en ningún caso se apilarán por encima de los hombros con brazos extendidos, aproximadamente 1,20 cm.) y aplicamos los índices correctores legales correspondientes nos saldría que para **menores de 45 años el peso máximo a manipular sería de 10,45 kg. (11 kg x 0,95) y, para los varones mayores de 45 años y mujeres de cualquier edad, el límite de peso no tendría que pasar de 6,27kg. (11 kg x 0,60 x 0,95).**

No queda ninguna duda que el peso de las cajas de esta campaña queda muy alejado de lo permitido legalmente. Y si encima añadimos que las cajas –que tienen 34 cm. de alto- no debieran ponerse más de 3 en columna salvo personas altas: **¿Qué hacemos en las oficinas en que por falta de espacio ya las tenemos apiladas en columna de 5 y hasta 6?**

Pero es que además y también siguiendo las recomendaciones del BBVA, para evitar izar la caja inferior –que en condiciones óptimas para varones menores de 45 años no debiera superar 13,30 Kg. (14 kg x 0,95) y para el resto 7,98 Kg. (14 kg x 0,60 x 0,95) nos indican que se abra en el suelo extrayendo las cajas del interior y las carguemos equilibradamente. Dado que los pesos y volúmenes de las cajas del interior son diferentes: **¿Debemos convencer a los clientes que se lleven los regalos de dos en dos para que tanto ellos como nosotros podamos mantener dicho equilibrio? ¿Deberíamos entregarles junto con el regalo las tres páginas que nos ha dirigido el servicio de Prevención?**

Y el no va más de las recomendaciones de Banco es que en ningún caso se apilen en lugares que impliquen movimiento de **cargas ascendente o descendente (sótanos o plantas superiores)**. **¿Qué hacemos en las oficinas en que ya están apiladas en dichos lugares debido que no hay otro sitio?**

Lo anterior provoca que esta tarea quede en manos de unos pocos atletas que a buen seguro en plantilla tan amplia alguno tendremos...

Este entuerto no lo hemos creado nosotros. No obstante, y por encontrar una solución que poniendo a resguardo nuestra salud y la de nuestros cliente salve la situación, proponemos que en esta ocasión **nos limitemos en las oficinas a entregar el vale a los clientes y contraten los servicios de empresas de transporte** que para esta campaña retiren los regalos de las oficinas haciendo entrega en los domicilios.

Sabemos que esto tiene unos costos y que probablemente alcancen a la rentabilidad de la propia campaña, pero en esta situación, **la disyuntiva es rentabilidad o prestigio de marca**, esa decisión es suya. Seguro que el prestigio, pero el personal de los “creadores” de esta campaña, será el mayor obstáculo para solucionar el problema.

La nuestra es no sobrepasar nuestra capacidad de carga. **Si la Dirección no pone los medios, hacemos un llamamiento expreso a no manipular las cargas.** En esta situación se verá, indudablemente, la calidad de las personas y si realmente somos grupos de compañeros o “cabos de vara”. **Nuestra salud lo primero y la dignidad con ella.** Si se producen presiones inaceptables, no dudéis en poneros en contacto con nosotros.

Mayo 2005 – Hoja Estatal N-9