

## **EL GARROTE I LA ZANAHORIA**

Nunca han sido buenas las prisas y el oscurantismo en las decisiones comerciales de cualquier organización empresarial, y, en el caso concreto que nos afecta: nuestra Caixa, nos encontramos en esta circunstancia.

Nos aplican un modelo de ventas que llaman “caracterización”, basado en 2 normativas generales: una con fecha 04-04-07 (modificada ya una vez) de 44 hojas y otra de más reciente con fecha de 08-01-08 de 14 hojas. Ambas, muy arduas de leer y más todavía de entender. En ningún caso, el modelo no ha sido ni dialogado ni consensuado con nadie. Es de implantación totalmente unilateral: “ellos se lo hacen todo solitos”.

El manual que se estudia en las escuelas superiores de empresariales dice que todo cambio en el modelo comercial de una empresa debe tener el máximo consenso para que dé buenos resultados, y que este debe ser implementado de forma que haya tiempo para que sea interiorizado y asumido por toda la organización; de lo contrario, está abocado, de salida, al fracaso.

Pues bien, en nuestra Caixa no se cumple ninguno de estos requisitos y, además, nos plantean —de pronto en el mes de enero— un nuevo sistema de incentivos, como no podía ser de otra manera de forma unilateral, ni dialogado ni consensuado con ninguna instancia de la plantilla. Desde luego, sin conocimiento por parte de la representación laboral pertinente para que pueda efectuar el dictamen.

Es un sistema basado en el oscurantismo y la total subjetividad, y, encima, hecho con prisas, para hacer firmar a toda la plantilla unas hojas el contenido de las cuales desconocemos y que comportan o pueden comportar consecuencias en un futuro.

¿Por qué hasta ahora los objetivos llegaban por listado o *fast mail* y ahora hace falta firmar un papel?

¿Por qué los incentivos no son públicos y transparentes?

¿Hay empleados de 1a y de 2a? ¿Sólo los ofrecerán a aquellos que están dispuestos a hacer horas con menoscabo del marco general del Convenio?

¿Nos pondrán una zanahoria delante que, a priori, ya saben que no se puede conseguir?

Hasta que no aclaremos todos los extremos recomendamos que **no se firmen las hojas de cambio de incentivos.**

Tarragona, 17 de enero de 2008

**boletín de afiliación a CCOO:**

nombre y apellidos \_\_\_\_\_ centro de trabajo \_\_\_\_\_

**puedes enviarla a :**

FRANCESC MAURI CASAS	500 CCOO	FERMIN PASCUAL FONTANILLO	218 HOSPITALET - PRIMAVERA
RAMON VICENS FONTANA	500 CCOO	MONTSERRAT PEIRO ROSELLO	188 LLEIDA - RONDA
FRANCESC X. VELLIDO VALLS	500 CCOO	JOAN M. PLAZAS GIPRÉS	232 BARCELONA - GRACIA
ISABEL ALVAREZ CALDERON	046 TORREDEMBARRA	ANNA PUGES PIGUILLEM	274 BARCELONA - BALMES
JOSEP P. AUDI SALVADO	132 XERTA	JOSE A. RODRIGUEZ GALVEZ	919 ZONA MADRID
JOSEP DONATE FERRER	636 CENTRE HIPOTECARI BCN	VICENTE RUBIO HERRERO	916 ZONA BARCELONA OEST
JOAN J. HERMIDA JANEIRO	281 CASTELLAR DEL VALLÉS	RAMON SABATE ARQUE	060 VILALBA DELS ARCS
AINOHA JORDI GUERRA	711 CRÉDITS	ISABEL SALVADO PADRENY	703 SERVEIS BANCARIS
TOMAS MALLAFRE GISPERT	299 OPERACIONS	PEDRO L. VENTOSA PEREZ	233 BARCELONA - FERRAN
JOSÉ MARTIN FERNANDEZ	289 MÓSTOLES		



**Visita nuestra web :** [www.comfia.net/caixatarragona/](http://www.comfia.net/caixatarragona/)

**correo electrónico:** [caixatarragona@comfia.ccoo.es](mailto:caixatarragona@comfia.ccoo.es) **y teléfonos:** 977235890/645796948

**Estar al día@dia.net te interesa. Si quieres recibir las noticias del sector gratuitamente, suscríbete :** <http://www.comfia.info>