

NUEVA DIRECCIÓN, NUEVOS OBJETIVOS, VIEJAS CARENCIAS

Parece ser que, aunque se haya ido el antiguo CEO, sus ocurrencias en política comercial se han quedado a juzgar por las **instrucciones que están recibiendo las oficinas de Cádiz: vender 1 producto por persona y día, y no cualquiera, sino los que la dirección consideran relevantes**. Una ocurrencia que sería hasta graciosa, si no fuera porque es una barbaridad.

Somos conscientes que nuestro negocio es vender productos financieros y que hay que vender, pero para exigir un esfuerzo tan grande a una plantilla tan machacada es necesario saber dónde estamos:

Y estamos en Cádiz, la provincia:

- Con mayor edad media de toda la entidad (junto con Cantabria): casi un 38% de la plantilla es mayor de 55 años y el promedio de edad está en los 50 años.
- Donde apenas si ha habido renovación generacional, premisa indispensable para contar con personas con más ímpetu comercial.
- Con numerosas y frecuentes bajas laborales, consecuencia directa del envejecimiento y de una menor resistencia al estrés.
- Con una infradotación de personal crónica que CCOO lleva años denunciando sin que la entidad haya hecho nada (en las 2 últimas décadas Cádiz perdió el 65% de su plantilla).
- La única con déficit de personal reconocido por la propia Unicaja en los datos que nos facilitó en la negociación del ERE.
- Un déficit de personal que ha llevado a que a decenas de trabajadores y trabajadoras no se les haya permitido acogerse al ERE mientras han visto como en otras provincias se iban compañeros más jóvenes.

Entre nuestras obligaciones está la de llevar a cabo la necesaria labor comercial, pero entre las de la empresa está:

- ⇒ **Motivar a la plantilla.**
- ⇒ **Dotar de suficiente personal a las oficinas.**
- ⇒ **Realizar contrataciones de personas jóvenes para llevar a cabo el necesario relevo generacional que dé salida a las personas de más edad.**
- ⇒ **Guardar las necesarias formas sin recurrir a amenazas veladas.**
- ⇒ **No llevar a la plantilla al límite hasta el punto de que algunas personas puedan, incluso, desatender la normativa con tal de vender.**

QUIEN NO ENTIENDA ESTO, NO TIENE NI IDEA DE CÓMO GESTIONAR EL NEGOCIO, POR LO QUE, SI NO SE CUMPLEN LOS OBJETIVOS, LA RESPONSABILIDAD NO ES DE LA PLANTILLA, SINO DE UNA DIRECCIÓN QUE NO TRASLADA A SUS SUPERIORES LA INSOSTENIBLE SITUACIÓN DE CÁDIZ.

Así no se hacen las cosas