

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 Asturias: vender 1 producto por persona y día, y no cualquiera, sino los que la dirección considera 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 en Asturias:

- Con una gran parte de la plantilla que quedó excluida del ERE totalmente desmotivada (más de 200 personas vieron cómo se desvinculaban de la entidad personas más jóvenes).
- Sin renovación generacional, premisa indispensable para contar con personas con más ímpetu comercial.
- Con numerosas y frecuentes bajas laborales (muchas de larga duración), consecuencia directa de la desastrosa integración informática que ha provocado múltiples situaciones de estrés que siguen produciéndose en el día a día.
- Con una infradotación de personal crónica que CCOO lleva años denunciando sin que la entidad haya hecho nada: oficinas con una persona solo durante muchísimo tiempo y teniendo muchas que lidiar con una avalancha de fraudes a clientes provocadas tras la integración.
- Con la inquietud de no saber aún cómo se hará la clasificación de oficinas ni el cobro de incentivos.
- Con traslados voluntarios solicitados y no ejecutados, desde hace más de 10 años; con personal desplazándose diariamente 3 horas...
- Multitud de incidencias y averías en las oficinas (de agua, de instalaciones defectuosas y deterioradas...), fallos en los cajeros automáticos —con la consiguiente carga de trabajo que ello genera— y problemas de climatización en las oficinas.
- Sin adaptar los puestos de caja ergonómicamente, aunque la empresa había dicho que, tras Cantabria, los haría en Asturias.
- Con un volumen de presión comercial descomunal: *teams* diarios de una hora y multitud de emails que no da tiempo ni a leer, además de tener que reportar infinidad de ficheros diarios....

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 ASTURIAS