



El exceso de informes y controles entorpece y debilita la acción comercial

## El Modelo Comercial a debate (I)

En las oficinas del Santander asistimos desde hace algún tiempo a una auténtica vorágine de partes, informes, listados, multiconferencias, cortes de negocio, rankings de ventas, etc. que están provocando entre la plantilla una oleada de desesperación e impotencia por la cantidad de tiempo que supone elaborar y proporcionar toda esta información.

Entre quienes trabajamos en la red se extiende la opinión de que no hay horas en el día para atender esta exigencia de información y, a la vez, realizar las gestiones comerciales para conseguir los objetivos del negocio, o sea, para trabajar. Así lo detectaba también la encuesta de riesgos psicosociales realizada por **Comfia-CCOO** en los meses previos a la fusión, y ahora la situación se ha agravado aún más.

En **Comfia-CCOO** hemos analizado con detalle las líneas básicas del Modelo Comercial implantado por el Banco tras la fusión, y no hemos encontrado ni una sola línea referente a la obligación de realizar tantos reportes (hasta tres y cuatro veces al día según los casos), informes, detalles de producción y demás instrumentos de control impuestos por las Direcciones de Zona y las Direcciones Comerciales.

Si el Modelo, como parece, pretende ser la guía para la red en pos de alcanzar niveles productivos que garanticen los beneficios de la Entidad, ¿cómo es posible que la plantilla lo percibamos como un impedimento para el desarrollo diario del trabajo? Tal vez no falle la concepción teórica del sistema, lo más probable es que quien tiene que asegurar su ejecución no la esté llevando a cabo de manera eficiente.

El Modelo Comercial de Banco Santander se "quiebra" en las Direcciones Comerciales y de Zona, pero no en todas (prueba de que el fallo es de aplicación práctica); son algunas de estas direcciones las que "engordan" y pervierten las exigencias con el único fin de alcanzar sus propios objetivos, despreciando a la plantilla de la que son responsables, y a la clientela que, recordemos, es la que sostiene a la Entidad.

No podemos seguir trabajando así. Si ya es difícil alcanzar los objetivos comerciales, en estos momentos de crisis económica y desprestigio de la profesión bancaria que atravesamos, no se nos puede inundar además de una burocracia inútil, que sólo sirve para dar satisfacción a intereses particulares de unos pocos.

Quienes trabajamos en Banco Santander queremos hacerlo en buenas condiciones para atender a la clientela como se merece, y conseguir los resultados que se nos exigen; pero para ello, es necesario revisar los mecanismos de control que se aplican en el Modelo Comercial, y eliminar las prácticas nocivas para su correcto funcionamiento.

**Comfia-CCOO** estamos denunciando estas prácticas al más alto nivel de la dirección, y plantearemos propuestas para avanzar en un Modelo Comercial adecuado a la nueva realidad económica y social, que considere tanto a la clientela como a las trabajadoras y los trabajadores el eje fundamental de sus políticas.

De todo ello tendréis puntual información.

5 de noviembre de 2013



federación de servicios financieros y administrativos de  banco santander sección sindical  
www.santander.comfia.net ~ bancosantander@comfia.ccoo.es