

Más gestión y menos presión

Ayer denunciábamos la insoportable presión que están sufriendo los trabajadores y trabajadoras de Unicaja (<http://www.comfia.net/archivos/unicaja/15-5-14-ESTO-ES-INSOPORTABLE.pdf>) y hoy nos preguntamos ¿no sería más rentable que los que dirigen la política comercial de la entidad empleasen ese tiempo en implementar un buen plan de captación del negocio que la reestructuración del sector está dejando desatendido en algunas zonas en las que nuestra entidad, aprovechando su marca, su solvencia y el buen hacer de su plantilla, tiene claras ventajas competitivas.

En este sentido nos preguntamos qué pasaría, cómo mejorarían las cifras de la entidad –ya de por sí buenas-, como aumentaría el negocio, si en lugar de dedicar tanto esfuerzo a presionar y amedrentar a la plantilla, a pedir cuentas cada día, a exigir el envío de informes de campañas, gestiones, objetivos, etc. las Direcciones Territoriales y las de Área, que son las que tienen atribuciones (y si no las tienen, deberían presionar a sus superiores para tenerlas), se dedicaran a gestionar la captación del negocio que actualmente está menudeando en el sector fruto de la reestructuración del mismo.

No basta con dar latigazos a los subordinados para que cumplan objetivos. Hay que ofrecer herramientas, apoyo, recursos, reconocimiento. Algo que lamentablemente, cada día se prodiga menos en esta entidad.



En este clima laboral cada vez más enrarecido, no estás solo, no estás sola.

CCOO está contigo. Cuenta con tus delegados y delegadas.

