

DOS DE ARENA

El cambio de criterio en la GTI (Gestión Temprana del Impago) supone un obstáculo para la consecución de la parrilla de Objetivos.

Que los resultados del primer trimestre no son buenos, no es una novedad, contábamos con ello. Con lo que no se contaba era con que la caída de los márgenes, generalizada en todo el sector, fuera porcentualmente mucho más acusada en nuestra Entidad.

El problema básico viene de la falta de alternativas para compensar dichas caídas, ya sea por la parte de las comisiones, ya sea por la parte de la puesta en equivalencia, o por alguna otra. Las políticas deben enfocarse al crecimiento del balance, combinando esto con el refuerzo de los márgenes.

Ligando este aserto con los planteamientos de objetivos, excesivamente retrasados en el tiempo, se echa de menos una definición clara de las estrategias generales de la Entidad pues, en ciertos casos, chocan frontalmente con las Actas firmadas por nuestros Directores, nuevamente sin posibilidad de negociación, menos aún de adecuación. Y, además, que dichas estrategias se conozcan. Y se compartan.

La morosidad se venía gestionando correctamente durante el año anterior. Ahí están los resultados. El cambio de criterio para su consecución en este año, penaliza con fuerza los esfuerzos desarrollados por los profesionales, además de que su comprensión resulta extremadamente complicada. Los profesionales deben poder contar con los medios necesarios para afrontarlos, aunque su nivel de dificultad sea elevado y ello suponga un mayor esfuerzo para su consecución, siempre desde un punto de vista posibilista.

Igualmente es preciso redefinir completamente el objetivo de GTI (Gestión Temprana del Impago), personalizándolo en función de las perspectivas y posibilidades de cada centro, analizando profundamente sus operaciones dudosas, y las posibilidades de afrontarlo.

Por lo tanto, este año se hace imprescindible un seguimiento del cumplimiento de los objetivos, en consonancia con las estrategias generales de la Entidad, que permita modificaciones sustanciales durante el devenir del ejercicio, a fin de que, desde las cuentas de resultados individuales de cada centro, se apoye con eficacia a la cuenta global de la Entidad.

2010 va a ser un año muy complejo, y lo será más aun si los profesionales de las oficinas no disponen de las herramientas, capacidades de maniobra, posibilidades de decisión e independencia en la gestión, tan necesarias para afrontar la realidad concreta de sus oficinas.

También es necesario reforzar la capacidad de gestión de los Departamentos Centrales, de modo que se integren en el esfuerzo común, aportando su experiencia y participando efectivamente del mismo.

La Caja debe ser consciente de que no se le pueden pedir peras al olmo, aunque en ejercicios anteriores se pidieran manzanas y éstas florecieran. No. Hay que saber valorar muy bien lo que se puede hacer y hacerlo, no elevar cantos al sol pretendiendo que este magnífico equipo de profesionales, que son los 15.000 hombres y mujeres que formamos la Caja, hagamos algo que queda, se mire por donde se mire, fuera del alcance de nuestras posibilidades.

Otros años, los objetivos nos han dado una de cal y otra de arena. Este año la cal no aparece por ninguna parte.

Madrid, 10 de Mayo de 2010

ASOCIACION DE CUADROS Y PROFESIONALES DEL GRUPO CAJAMADRID

| | | | |
|---|---|---|-------------------------|
|  | <u>SOLICITUD DE AFILIACIÓN</u> | | |
| | NOMBRE Y APELLIDOS: _____ | | FIRMA |
| | DESTINO: _____ | Nº EMPLEADO: _____ | |
| | Nº CUENTA: ____/____/____/____ | | |
| | Entidad Oficina DC Nº Cuenta | RELLENAR TODOS LOS DATOS DOMICILIACION | |
| | REMITIR CUMPLIMENTADO A LA OFICINA Nº 0676 | | TEL. 902.877.676 |

Sus datos de afiliación se incorporarán a nuestros ficheros en los términos establecidos en la Ley de Protección de Datos de Carácter personal