

## DAR LA LECCIÓN

**¿Quién no recuerda a niños en pantalón corto saliendo a la pizarra a dar la lección? Eran otros tiempos, una forma de educar y de aprendizaje que demostró infinitas carencias.**

**Parece que, en La Caja, alguien la quiere recuperar.**

Cuando, hace unos meses, nos presentaron los modelos ya avanzados del Nuevo Modelo Comercial, todos los que lo conocimos quisimos pensar inicialmente en que ello iba a terminar, de una vez, con el trasiego de correos electrónicos desde las oficinas a las Direcciones de Zona, explicando con minuciosidad el cumplimiento de los deberes diarios.

Hoy nos sorprende que esta nueva herramienta, lejos de resolver esa circunstancia, la ha agudizado, pues ahora las Direcciones de Zona piden, mediante la confección de una plantilla Excel, información exhaustiva sobre quién, cuánto y cuándo ha vendido algún producto. Aunque quizás no sea iniciativa de este colectivo.

Lo cierto es que, dejando fuera las comparaciones, la Dirección Comercial ha decidido que la cobertura de objetivos debe estar culminada antes del fin de octubre y al 130 %. Pues no, señores, no. El 130% es una excepcionalidad que sólo se da en determinadas condiciones, condiciones de mercado, de precio, de producto, etc. Lo normal en una etapa de crisis, de rabiosa crisis, es que es esfuerzo intente llegar al 100%, considerándose cualquier logro por encima de esa barrera, como una auténtica excepcionalidad. Y si lo que se buscan son excepcionalidades, tal vez haya que empezar a buscarlas cuando comencemos a establecer las condiciones de reducción de plantillas en el entorno SIP.

Lo que parece suceder es que, dentro de esa vorágine del SIP, y atendiendo a los resultados semestrales recién publicados, se esté buscando demostrar algo que pudiera servir de currículum dentro del futuro organigrama integrado.

Ni somos niños, ni se nos puede tratar como tales, exigiendo que presentemos a diario los “cuadernos Rubio” para que se nos corrijan. No. Ni se puede aquilatar el desempeño individual de las personas cuando no hay objetivos individuales asignados (y retribuidos), para saber quién hace más y mejor. Ni se puede recurrir a la salida de personas por la vía de las prejubilaciones para presionar a los profesionales para obtener esos resultados, usando la argucia del miedo. No pasaremos por ahí.

Lo que hay que hacer es fomentar el esfuerzo de las oficinas a través de productos competitivos, reforzar la eficacia mediante herramientas de gestión, dotar a los Directores de más amplitud para la gestión de sus recursos, apoyar a la Red con actitudes proactivas, aprovechar el conocimiento directo que los centros de trabajo tienen de su clientela, realizar una distribución de objetivos atendiendo a las posibilidades reales de negocio y, sobre todo, **confiar en el esfuerzo de los profesionales, en vez de perseguirlos**.

Salir a la pizarra a dar la lección es una imagen pedagógica de tiempos, afortunadamente, muy lejanos, que no se deben recuperar.

Madrid, 31 de Agosto de 2010

### ASOCIACION DE CUADROS Y PROFESIONALES DEL GRUPO CAJAMADRID



#### SOLICITUD DE AFILIACIÓN

**NOMBRE Y APELLIDOS:** \_\_\_\_\_

**DESTINO:** \_\_\_\_\_ **Nº EMPLEADO:** \_\_\_\_\_

**FIRMA**

**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

G1C1613A.DOC

428