

26.07.2021

## OBJETIVOS ELASTICAMENTE INFINITOS CON CARGAS DE TRABAJO INASUMIBLES

Cuando escuchamos la palabra “objetivos” temblamos. Y no sin razón.

A principio de cada ejercicio, se supone que tras un sesudo análisis de la situación tanto de la entidad como de nuestro entorno, la empresa establece una serie de cifras a las que quiere llegar a final de ejercicio. Y a mitad del ejercicio, cuando vamos cumpliendo con mucho esfuerzo los objetivos (a costa de nuestra salud), a alguien se le ilumina una bombilla y dice: “¡Eureka! Lo estamos haciendo tan bien, que tenemos que modificar las cifras para que lo hagan mejor, y que al mismo tiempo parezca que lo hacen peor”.

¿En qué ha fallado el sesudo análisis inicial? ¿Se calculan los objetivos en base a los recursos disponibles o únicamente contando con dar más y más latigazos en el fondo de la bancada de remo sin tener en cuenta las consecuencias?

El “por pedir que no quede” no se puede aplicar cuando está en juego la salud de las personas. Y bien es sabido que toda persona que no esté en el 80% de cumplimiento del PDP, está abocada a una persecución sistemática, totalmente abusiva y desmesurada por parte de sus superiores.

En junio, ya advertíamos que la plantilla estaba llegando a la extenuación y la clientela está cada día más alterada por un servicio cada vez más precario por la falta de personal, por el cobro de comisiones, etc.

Reiteramos lo ya denunciado: No se puede trabajar al límite. Es una equivocación. Están consiguiendo que cada vez cometamos más errores y que éstos acaben poniendo en peligro a la empresa y nuestros puestos de trabajo.

Acaben de una vez con el individualismo y promuevan el trabajo en equipo. Nuestra competencia tiene que estar en las demás entidades financieras, no en el compañero o la compañera de la mesa de enfrente. Acaben de una vez con estas guerras intestinas, que no repercuten nada más que en la salud de las personas.

**Si el banco se jacta de contar “con un modelo de gestión de personas que trata de garantizar el bienestar, atraer, desarrollar y comprometer al mejor talento” debe encargarse de que se cumpla. Y queremos recordar a quienes establecen y posteriormente aumentan objetivos, que la SRV está incluida en dicho modelo.**

**Dirigir un equipo no es un juego.**

**MÁS PARTICIPACIÓN – MÁS CERCANÍA – MÁS EFICACIA**

### SOLICITUD DE AFILIACIÓN

Envía un correo a [ugtabanca@fesmcugt.org](mailto:ugtabanca@fesmcugt.org) indicando tu nombre, apellidos y un teléfono de contacto. O llama o envía un WhatsApp a uno de los teléfonos que figuran a continuación.

Teléfonos: 696 904 647 – 656 310 282 – 629 222 152 – 667 436 017 – 655 618 040 – 605 588 810