

PRESIÓN COMERCIAL

En esta empresa se ha normalizado la presión comercial, justificándolo como “objetivos ambiciosos”. Sin embargo, es una burda excusa para encubrir las deficiencias de nuestra empresa en el liderazgo y en la organización del trabajo.

Se habla constantemente de productividad, eficiencia y resultados. Sin embargo, mientras se nos exige la excelencia a la plantilla, **quienes nos dirigen no son capaces de gestionar sus responsabilidades.**

Reducen su papel a actuar como una mera correa de transmisión exigiendo abajo lo que le reclaman de arriba y haciéndolo de la única forma que saben: **incrementando la carga de trabajo para que sea el propio equipo quien compense sus carencias.**

Y es que no estamos ante un problema de rendimiento individual, sino ante **una deficiente organización del trabajo y una clara falta de capacidad de las personas que nos dirigen.**

La plantilla no somos responsables de las deficiencias organizativas de nuestra empresa. Por ello, CCOO exigimos:

- 1** La racionalización de los objetivos comerciales
- 2** El cese del uso de la presión comercial como único sistema para incrementar beneficios.
- 3** Una planificación organizativa adecuada y bien gestionada en el tiempo, que tenga en cuenta cómo afecta a la plantilla.
- 4** Y un modelo de retribución equilibrado, transparente y justo que reconozca el valor que aportamos cada una de las personas que trabajamos en esta entidad.

