



## HAN PERDIDO EL NORTE

Madrid 18 de Mayo del 2015

La entrega de cartas de amonestación, por “bajo desempeño”, amenazando con futuras “acciones”, a un considerable número de comerciales de Mediana Empresa y de Captación en la Dirección Territorial Norte, **supone una sorprendente medida de coacción y amenaza** que para **UGT** significa una intolerable regresión a modelos de relaciones laborales decimonónicos, incomprensibles en una empresa que presenta como seña de identidad el lema “*be more*”.

Un modelo de gestión basado en el **miedo y la presión**, que viene a ahondar más en el **evidente divorcio entre la Dirección y los trabajadores/as** que vienen soportando, como punta de lanza de nuestra empresa ante nuestros clientes, las persistentes consecuencias de una crisis económica que aún golpea a las empresas, de una legislación torpe que nos perjudica constantemente y de una feroz competencia en precios, a lo que sólo podemos responder con productos aún en rodaje, que precisan de ajustes para poder competir con plena efectividad.

Un divorcio que **supone la culpabilización de los comerciales** por unos malos resultados que se producen, además de en el pésimo contexto señalado, **tras la realización de múltiples cambios y bandazos por parte de la Dirección Norte**, con numerosos ceses de gerentes, jefes y coordinadores y la creación de un nuevo modo de atención, el de “captación”, al que han abandonado a su suerte, sin molestarse en dotarlo de herramientas y objetivos alcanzables, condenándolo de salida al fracaso, **mostrando la incapacidad para motivar o sacar partido de nuestros profesionales por parte de esta Dirección y sí, en cambio, su desprecio** hacia los mismos.

**UGT** deplora la inoportunidad de dichas cartas de amonestación, su tono amenazador y su **falta de rigor**, pues se dirigen a trabajadores/as sin tener en cuenta sus periodos de baja, cambios de cartera o acoplamiento, reestructuraciones, etc., y **sólo se apoyan en la medición de resultados en un corto período y productos concretos**, obviando todo el ejercicio y la trayectoria profesional de los comerciales estigmatizados así a capricho.

Para **UGT** este modelo basado en la coacción y el miedo no sólo es cuestionable sino también **ineficaz**, pues produce la desilusión y la desmotivación, acalla la participación y la aportación de los profesionales, genera un clima de desasosiego y desconfianza y a nadie sirve, salvo a **una Dirección Territorial que pretende imponer un pensamiento único**, cuya finalidad última se nos escapa, puesto que la robotización de los trabajadores/as es la antítesis del flujo del conocimiento necesario en una empresa que entona el “*Discover, Disrupt, Deliver*”, y en la que sin embargo es **cada vez más frecuente el silencio** en videoconferencias y reuniones por parte de unos trabajadores/as amedrentados y paralizados.



Por otro lado, el camino adoptado por la Dirección Territorial Norte **supone el desprecio a los esfuerzos** que se vienen realizando, tanto desde la parte social como desde muchas áreas de la empresa, **para buscar soluciones a los innegables problemas enquistados en Comercial**, buscando la mejora de herramientas o de la formación, la mejora de los planes de incentivos, la consolidación de las áreas de apoyo, etc., e **ignora los preocupantes datos señalados por las encuestas de riesgos sicosociales**, sobre los que un modelo de gestión basado en la imposición desde la amenaza y la coacción, y en la cosificación y robotización de los comerciales no parece la mejor solución, que debería afrontarse y subsanarse en cambio, desde medidas consensuadas.

Tras la realización de numerosos cambios de jefaturas que no estaban, según la Dirección *“alineados con los objetivos de la empresa”*, la movilización de comerciales a distintos modos de atención, alegando *“bajo perfil comercial”* y los cambios de modelo y la insistencia en una gestión basada en la simple estadística, para **UGT**, la utilización de amenazantes cartas *“por bajo desempeño”* no es sino una vuelta de tuerca más de **un modelo alejado de la realidad** y que pretende responsabilizar a los trabajadores/as de los fallos de una planificación y una gestión que no está aportando los resultados esperados o comprometidos, a pesar de todos los cambios impuestos.

La utilización de recursos tan desmotivadores e injustos hacia los comerciales, como estas desafortunadas cartas, **supone un grave paso atrás en los sucesivos intentos de normalización sobre los que tantas personas hemos estado trabajando** en los últimos meses, buscando cauces para encontrar soluciones pactadas a los problemas existentes en comercial, y evidencia la apuesta en la Dirección Norte por **un modelo autoritario y coercitivo** que desde **UGT** rechazamos y combatiremos por todos los medios legales posibles.

El éxito de cualquier modelo dependerá finalmente de los trabajadores/as que deban llevarlo a cabo. **Quienes se sienten integrados y valorados en un proyecto serán quienes más y mejor trabajen por la culminación del mismo.** Desde **UGT** creemos que el modelo adoptado en el Territorio Norte va en contra precisamente de esa consideración fundamental, cuyo olvido o desprecio resulta incomprensible y tiene un coste que ninguna empresa puede pagar.

Este no es el camino, **han perdido el norte.**

**UGT Comunicaciones**  
**Sector Estatal**

