

FUNCIONS DE LA XARXA DE NEGOCI

MOLTA ESTRATÈGIA I POCA LOGÍSTICA

La intranet publicada avui per la Caixa, acaba de consolidar la nostra idea que entre la direcció i els empleats el divorci és definitiu.

Aquest document, que conté algun paràgraf que només l'entén qui l'ha escrit (“s'està desenvolupant un model de gestió de persones basat en competències, que permeti sistematitzar el coneixement tant de les funcions com de les persones..”)??, deixa ben clar el següent: a partir d'ara, tots els empleats tindran assignades funcions comercials. El contingut i la forma de l'escrit ens obliga a fer alguns comentaris:

1. Es defineix un model organitzatiu on només compta la tasca comercial i s'esborra del mapa la tasca administrativa, com si no existís ni es necessités. Aquí ja es detecta el primer contrasentit: quin empleat de les oficines s'encarregarà de donar el **suport administratiu** als directors de negoci tal i com es demana a la circular A4-120/02? , o quin empleat donarà **el suport operatiu i de gestió** que es demana a les oficines per als gestors de banca personal i els gerents d'empresa (circulars A4-010 i 011/03)?
2. **S'estableixen noves funcions comercials considerant així que s'obren noves oportunitats de trajectòria professional.** Està clar que si la projecció professional dels empleats segueix depenent com fins ara de l'opinió d'un superior jeràrquic, s'avança ben poc per més noves funcions que s'inventin. Cal un sistema transparent de promoció: que surtin publicades les vacants existents a qualsevol dels càrrecs, les condicions objectives per ocupar-los i que els empleats hi puguin optar.
3. **Tots els empleats de la xarxa tindran assignada una de les funcions.** Cal saber si es comptarà amb l'opinió dels empleats o se'ls assignarà una de les funcions només tenint en compte les seves capacitats però no la seva voluntat (criteri que, d'altra banda, no ens sorprendria gens atesa la consideració que la direcció té dels empleats com a simples instruments del negoci).
4. **S'explicita d'una manera ben clara que la funció de gestor comercial no portarà associada cap compensació econòmica addicional.** És evident que aquesta figura substitueix la de l'antic gerent comercial però canviant el nom els resulta més barateta. Per altra banda, és totalment sobrera i fora de lloc, a més de desmotivadora, aquesta al·lusió expressa a la no compensació econòmica.

El cas és munyir la vaca sense alimentar-la com cal.