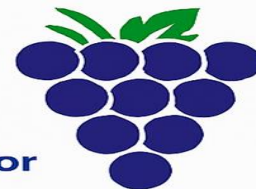




**Doce Uvas,
Doce Deseos**

Construyendo Juntos un Futuro Mejor



Con la llegada del nuevo año, desde UGT queremos compartir nuestros 12 deseos para seguir avanzando hacia un entorno laboral más justo, equilibrado y motivador.

Porque el crecimiento de la empresa debe ir acompañado del reconocimiento y bienestar de quienes lo hacemos posible.

1. Que podamos cobrar el SRV N+1 lo antes posible

Deseamos que el esfuerzo se vea reflejado rápidamente, cobrando al mes siguiente de la venta. Si la empresa logra ser pionera en esto, será un gran avance. **Trabajemos juntos** para estudiar la viabilidad técnica y financiera y hacerlo realidad.

2. Que los pagos lleguen desde la primera unidad, con menos condicionantes

Queremos que cada logro cuente desde el inicio. Simplificar reglas significa mejorar todos: empresa y trabajadores. **Menos barreras, más motivación.**

3. Que los objetivos sean realistas y ajustados a los días efectivos

Deseamos metas que reflejen la realidad del calendario laboral, proporcionales a los días hábiles y con ajustes ante incidencias. Eliminando en el cálculo los sábados y domingos y festivos. **Objetivos claros, alcanzables y justos.**

4. Que la carga de trabajo sea acorde a las horas disponibles

Queremos evitar sobrecargas que afecten calidad y bienestar. **Es incompatible la venta consultiva de calidad con 50 contactos semanales. Analicemos periódicamente ratios trabajo/tiempo y redistribuyamos equitativamente.**

5. Que la repesca trimestral sea clara y estable

Deseamos conocer las condiciones desde el inicio y mantenerlas sin cambios. **Normativa fija, transparencia total y sin condicionantes mensuales. Que el incentivo trimestral se convierta en una repesca real.**



6. Que haya menos reclamaciones y más automatización de objetivos

Queremos integrar los cumplimientos del SRV en tiempo real, como la actividad diaria. Además, añadir un refresco semanal al cálculo de la jornada efectiva. **Sistemas que validen automáticamente y alertas preventivas para evitar errores y reclamaciones.**

7. Que las carteras tengan clientes publico objetivo relevantes y purgar los no público objetivo actualizados

Deseamos vender con calidad en clientes más relevantes, evitando duplicidad de reportes y pérdida de datos (reporte mismas campañas e interlocutores perdidos). **Bases de datos dinámicas, integradas y seguras.**

8. Que haya menos presión por resultados diarios

Queremos recuperar la visión a medio y largo plazo. **Indicadores mensuales y trimestrales que prioricen calidad sobre cantidad.**

9. Que la formación llegue a todos: comerciales y mandos

Deseamos planes formativos para toda la cadena, con foco en liderazgo y estrategia y gestión de personas y en el portfolio de producto y tramitaciones. **Un equipo más preparado mejora resultados sin repetir fórmulas vacías.**

10. Que se potencie la visita presencial frente a llamadas de baja calidad

Queremos relaciones directas que generen confianza y valor, sobre todo con nuevos clientes. **Más visitas que generen vinculación, menos llamadas de mañanas poco productivas.**

11. Que desaparezcan rankings poco motivadores

Deseamos premios que reflejen esfuerzo real, no sistemas que desmotivan. **Reconocimientos cualitativos y planes de desarrollo.**

Creemos a doble dígito. Los salarios no. Y de reconocimiento no se come.

No pedimos aplausos pedimos equilibrio

12. Que la profesionalización se recompense proporcionalmente

Si se exige más conocimiento y trabajo, queremos que se vea reflejado en la retribución. **Revisar escalas salariales y pluses por gestiones de cartera de alto de valor.**

Porque juntos podemos lograrlo. ¡Por un 2026 lleno de avances, bienestar y equilibrio!

¡UGT – Comprometidos contigo!