

fasga

Negociación Sistema de Incentivos

IECISA

Comité
Intercentros
7-03-2019

Seguimos en el periodo de negociación del Sistema de Incentivos en IECISA y la Empresa nos sigue entregando datos, que junto a cuestiones que os detallamos a continuación, **FASGA** seguirá analizando para ver el impacto que tienen éstos sobre el nuevo Sistema de Incentivos y aportar mejoras futuras.

En el caso de **Directores de Cuenta y Consultores**, el incentivo pivotará sobre la asignación de un **presupuesto**.

En el caso de los **Consultores**, la Empresa está trabajando para asignar un **presupuesto individual**.

Habrà un **variable de referencia**, que en el caso de los **Directores de Cuenta** será un **% del beneficio bruto presupuestado** y para los **Consultores** un **% del sueldo bruto**.

Los **objetivos evaluados** serán el **beneficio bruto y el beneficio bruto de actividad** en los que se establecerà una ponderación dependiendo del colectivo.

El **beneficio bruto de actividad** será el resultante de multiplicar el **presupuesto de actividad** por el **margen medio bruto presupuestado del Sector/División**.

El **objetivo realizado** entre el **objetivo presupuestado** dará como resultado un **% de consecución** que se comparará con una tabla que indicará un **multiplicador**.

Existirá un **% de consecución mínimo**, a partir del cual generará multiplicador y **por encima del 100% de consecución, el sistema bonificará**.

Finalmente, el **incentivo** será igual al **variable de referencia X el peso del objetivo X el % de consecución X el multiplicador**.

En el caso de los **Directores de Cuenta** habrá **otros conceptos**, como el **factor de incentivación** sobre las líneas de negocio estratégicas que determinará la Dirección y el **modificador de venta cruzada** que todavía se están definiendo.

Para los dos colectivos indicados, el cobro de los anticipos a cuenta será **trimestral**.

Para los **Jefes de Proyecto**, la Empresa sigue trabajando en **relacionar su variable y el incentivo con las desviaciones en los proyectos**.

De esta forma, la **fórmula de cálculo del incentivo** comprenderá conceptos como el **beneficio bruto, el % de desviación, incentivación o penalización por desviación, etc.**

El próximo **jueves 14 de marzo se celebrará la próxima reunión**, donde la Empresa nos hará entrega de **más información**, a partir de la cual los **Delegados de FASGA** que formamos parte de estos colectivos podremos empezar a negociar aportando propuestas para mejorar **las condiciones del nuevo sistema de incentivos de IECISA**.

fasga

