

fasga

YA TENEMOS NUEVO SISTEMA DE INCENTIVOS

IECISA



Los delegados de **fasga** hemos conseguido con nuestras **propuestas mejorar los planteamientos** de la Empresa y que los nuevos incentivos sean **el fiel reflejo del beneficio que los trabajadores aportamos al negocio**.

Hemos apostado por **más transparencia** y, sobre todo, que **más trabajadores puedan cobrar**.

DIRECTORES DE CUENTA

INCENTIVO = Variable referencia x Peso del objetivo x % Consecución x Multiplicador

Variable de Referencia: 3,1% sobre el Beneficio Bruto Presupuestado.

Objetivos Evaluados:

- Beneficio Bruto (Peso 50%)
- Beneficio Bruto de Actividad (Peso 50%)

Nota: Bº Bº de Actividad = Presupuesto de Actividad x Margen Medio Bruto Presupuestado Unidad de Negocio

$$\% \text{ de Consecución} = \frac{(\text{Objetivo Realizado})}{(\text{Objetivo Presupuestado})}$$

Tabla de Consecución:

%	0 < 70	≤ 75 < 85	≥ 85 < 100	> 100 < 125	> 125 < 150
multiplicador	0	0,7	1	1,5	1,8

Nota: Consecuciones superiores al 100% se calculará cada tramo de forma independiente y acumulativa. Cumplimientos superiores al 150% no generarán incentivos adicionales y se tratarán fuera del sistema.

JEFES DE PROYECTO

Cálculo en base al concepto: **DESVIACIÓN DE PROYECTOS**

Fórmula de Cálculo:

$(\text{Beneficio Bruto} + (\text{Beneficio Bruto} \times (\text{Ptos. Desviación} \times \text{Tipo 1}))) \times \text{Tipo 2}$

	Tipo 1	Tipo 2	Límites Desviación de Proyectos
Desviaciones ≥ 0%	0,12	1,45%	8
Desviaciones < 0%	0,09	1,45%	-8

CONSULTORES DE VENTA

INCENTIVO = Variable referencia x Peso del objetivo x % Consecución x Multiplicador

Variable de Referencia: (Sueldo Bruto Año x Tipo 1) + (Beneficio Bruto Actividad Presupuestado x Tipo 2)

Tipo 1 = 3% Tipo 2 = 0,70%

Objetivos Evaluados:

- Beneficio Bruto (Peso 40%)
- Beneficio Bruto de Actividad (Peso 60%)

Nota: Bº Bº de Actividad = Presupuesto de Actividad x Margen Medio Bruto Presupuestado Unidad de Negocio.

De manera transitoria, en el ejercicio 2019/20, el peso será del 50% para ambos objetivos.

% de Consecución, tablas de consecución y cálculo de incentivo, igual que para Directores de Cuenta.

BONIFICACIONES DIRECTORES DE CUENTA

Modulador de Incentivación: Factor Estrategia = 1,25.

Incentivará las Líneas Estratégicas determinadas por la Dirección. Se calcula sobre el Incentivo por Beneficio Bruto de Actividad de esa línea.

$(\text{Incentivo por Bº Bº Activ. L. Estratégicas} \times \text{Factor Estrategia}) - \text{Incentivo por Bº Bº Activ. L. Estratégicas}$.

Modulador de Venta Cruzada:

Pretende conseguir el cumplimiento del Objetivo de Beneficio Bruto presupuestado para cada una de las Divisiones.

Presupuestado	4		6%	10%
	3		8%	
	2	3%		
		2	3	4
Realizado				

Incentivo por Modulador = Incentivo por Beneficio Bruto x Modulador de Venta Cruzada

Para poder **evaluar** el comportamiento del nuevo Sistema de Incentivos se ha establecido una reunión del Comité Intercentros para después del cierre del primer semestre del ejercicio.