



NOSOTROS TOMAMOS DECISIONES

RETRIBUCIÓN VARIABLE - II

Un sistema de retribución **SENCILLO**

Ha de ser muy fácil calcular la cuantía final dese el momento de su elaboración, es fácil de conseguir siguiendo dos reglas:

Objetivos de campañas puntuales - comisión sobre ventas-cuantificado y liquidado al final de cada campaña. Explicación a todos los implicados de lo que supone en las cuenta de beneficios de la Entidad, en el mismo período. - Resultado total de la campaña, beneficio para la Entidad y parte de ese beneficio que se ha repercutido a los empleados en función de su puesto de trabajo.

Objetivos anuales: Los mismos criterios de claridad que en el apartado anterior, resultados de la Entidad, desglosados hasta nivel de cada unidad de negocio. Participación en esos resultados por parte de toda la plantilla: Dirección, Departamentos Centrales, Direcciones Territoriales, Direcciones de Zona y Oficinas.

No debe haber reticencia por parte de la Dirección en informar de estas cifras, no hay nada que desincentive más que la sensación de que se ocultan datos.

**LA RETRIBUCIÓN VARIABLE TIENE SUS PROS Y SUS CONTRAS,
EVITEMOS ESTOS ÚLTIMOS**