

GRAN PÚBLICO OFV



OBJETIVOS 2016

GESTORES, DELEGADOS y RTS

RESUMEN DE VARIABLES Y PONDERACIONES



		PONDERACIÓN VARIABLES POR TERRITORIOS		
FAMILIA	VARIABLES	CATALUÑA, ANDALUCIA, ARAGÓN Y CANARIAS	EXPANSIÓN	BALEARES
SVAs	Unidades SSII	42%	42%	48%
	Margen tradicional	4%	4%	4%
	Deuda Venta Tradicional	3%	1,5%	3%
	Cumplimiento Plazo Prestación STP	-	1,5%	-
	Margen STPs y Alianzas	5%	5%	5%
Energía (número contratos)	TF	18%	18%	0%
	PDS Pull & Red	9%	9%	15%
	Instaladores	19%	19%	25%

CAMBIOS RELEVANTES RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

- Las SSII en 2015, se medían todas juntas, y en 2016 se desglosan en cuatro familias.
- En 2016 se mide venta tradicional en margen, que en 2015 no se medía.
- En 2016 no se mide resultado comercial de SSII. Tan solo unidades por familia.
- PDS Red: en 2015 se considera un canal distinto, y en 2016 las ventas consolidan en el canal PDS Pull.
- El canal instaladores en 2016 es nuevo.
- Se eliminan en 2016 todos los KPIs de Gestión de la Venta.

Los objetivos cuantitativos de Gran Público de 2016 se dividen en dos grandes bloques:

- SVAS
- ENERGIA

SVAS

El bloque de variables de SVAS se divide en:

1. SOLUCIONES INTEGRALES:

Se mide en unidades vendidas y el objetivo es individual por gestor.

- 1.1. **Producto SICAL** (Solución integral de venta de Calderas).
- 1.2. **Producto SICLT** (Solución integral de venta de Calentadores).
- 1.3. **Producto SIAC** (Solución Integral de venta de Aire Acondicionado).
- 1.4. **Producto SITER** (Solución integral de venta de Termos).

Consideraciones de medición:

Se considerarán para ventas de cara a objetivos todas aquellas unidades en la que el área de ventas territorio haya ayudado en la gestión tanto en la venta como en la instalación a través de cualquier canal.

El criterio de contabilización será: Contrato firmado en 2016 y bajo estado finalizado y enviado en SCAWEB el día de su contabilización/extracción. Se incluirán aquellas unidades firmadas en el año 2015 bajo estado finalizado y enviado con posterioridad a 25 de Enero de 2016

De cara a objetivos, se medirán las Soluciones Integrales en número de unidades y No en margen.

Nuevos productos SIRAC (Solución Caldera y Radiadores) y SISOLAR (Solución Integral Solar). De cara a la medición de estos productos se efectuará una equivalencia con los productos SIRAC y SITER, que será:

$$1 \text{ SIRAC} = 2 \text{ SICAL}; 1 \text{ SISOLAR} = 2 \text{ SITER}$$

La venta de Soluciones Integrales no tiene límite de consecución.

Las unidades de SIRAC provenientes del canal instaladores NO contabilizarán.

Para delegados y RTs su objetivo es la suma de lo que tenga su equipo.

		PONDERACIÓN VARIABLES POR TERRITORIOS		
SUBFAMILIA	VARIABLES	CATALUÑA, ANDALUCIA, ARAGÓN Y EXPANSIÓN	CANARIAS	BALEARES
SSII	1.1. Unidades SSII SICAL	23%	0%	23%
	1.2. Unidades SSII SICLT	5%	0%	5%
	1.3. Unidades SSII SIAC	11%	33%	17%
	1.4. Unidades SSII SITEE	3%	9%	3%

2. TRADICIONALES:

Se consideran tradicionales aquellos productos que no son SSII, se mide en margen y el objetivo es individual por gestor.

- 2.1. Margen tradicional de venta de solar térmica.
- 2.2. Margen tradicional de venta de iluminación.
- 2.3. Margen tradicional de venta de resto de productos.

Consideraciones de medición:

Se mide a partir del informe de RESPGP. Las ventas de los productos de intermediación coincidentes con SSII se deberán realizar con aquellos equipos que no cubra el catálogo de SSII (ej: Aires acondicionados industriales, calderas comunitarias,... en definitiva todo lo que esté en el catálogo de ACE (Mercurio). Cualquier venta sobre catálogo ACE, es venta modelo tradicional.

Aquellas unidades de SSII convertidas en equipamiento tradicional y posteriormente vendidas como tradicionales, computarán a efectos de cálculo de objetivos como unidades de Tradicional (el margen del equipo). El PdS las venderá y facturará al cliente según considere.

La venta de productos tradicionales no tiene límite de consecución.

Para delegados y RTs su objetivo es la suma de lo que tenga su equipo.

		PONDERACIÓN VARIABLES POR TERRITORIOS	
SUBFAMILIA	VARIABLES	TODOS LOS TERRITORIOS	
TRADICIONALES	1.5. Margen tradicional Solar Térmica		1%
	1.6 Margen tradicional Iluminación		1%
	1.7 Margen tradicional fiesto productos		2%

3. DEUDA VENTA TRADICIONAL:

Se mide según porcentaje de deuda por venta tradicional sobre la facturación, a partir del informe de impagados de Canales.

El objetivo es individual por gestor.

Consideraciones de medición:

Se excluye la deuda existente de otros años y solo se contabiliza la deuda generada en el periodo 2016 y en situación de gestión de cobro (no se considera por tanto el cierre de PdS).

La consecución de deuda será en base a la siguiente escala:

DEUDA SOBRE FACTURACIÓN	CONSECUCIÓN
0% facturación	150%
0% - 0,8% facturación	Lineal decreciente
0,8% facturación	100%
0,8%-8% facturación	Lineal decreciente
>=8% facturación	0%

La variable deuda tiene límite de consecución de 150%.

		PONDERACIÓN VARIABLES POR TERRITORIOS	
SUBFAMILIA	VARIABLES	EXPANSIÓN	RESTO DE TERRITORIOS
TRADICIONALES	1.8. Deuda Venta Tradicional	1,5%	3%

4. CUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE STPs:

Aplica solamente en Territorio Expansión. Pesa un 1,5%.

Se mide a partir de los informes de STPs de ATC, en base al promedio de los plazos de reparaciones y mantenimientos realizados por los PdS. Se cuantifica de manera individual a nivel de gestor.

Consecución Delegado Centro Levante = Media del cumplimiento del plazo de los gestores Centro Levante.

Consecución Delegado Noroeste = Media del cumplimiento del plazo gestores Noroeste.

Para el RT la consecución es la media del cumplimiento de Centro Levante y Noroeste.

Se medirá en base a la siguiente escala:

CUMPLIMIENTO DEL PLAZO	CONSECUCIÓN
<70%	0%
70% - 90%	80%
90,01% - 91%	100%
91,01% - 92%	115%
92,01% - 93%	125%
93,01% - 94%	135%
$\geq 94,01\%$	150%

5. MARGEN SVAS: STPS & SSII & INTERMEDIACIÓN

Se mide a partir del informe de Planificación, en base al margen de dirección GP y todos los integrantes de la Unidad de Ventas tienen el mismo grado de cumplimiento.

Pesa para todos los territorios un 5%.

La variable Margen SVAS tiene un límite de consecución de 150%.

ENERGÍA

El bloque de variables de Energía se divide en:

1. TASK FORCE:

Se compone de:

- 1.1. Gas TF.
- 1.2. Luz <10 competitiva TF.
- 1.3. Luz >10 competitiva TF.

Consideraciones de medición:

Se mide en unidades de contratos, a partir de SCAWEB (incluyendo ventas Empresas 0 – 30 kW Luz competitiva).

La consecución del gestor es igual a la consecución global de la Delegación y es la misma para todos los gestores de la Delegación. Para los RTS su consecución será calculada a partir de la suma de las unidades de sus Delegaciones. Están limitadas las consecuciones de estas variables al 150%.

		ponderación variables por territorios		
SUBFAMILIA	VARIABLES	CATALUÑA, ANDALUCÍA, ARAGÓN Y EXPANSIÓN	CANARIAS	BALEARES
TF	2.1.1. Unidades contratos Gas TF	6%	0%	0%
	2.1.2. Unidades contratos Luz <10 VC TF	6%	9%	0%
	2.1.3. Unidades contratos Luz >10 VC TF	6%	9%	0%

2. PDS Pull&Red:

Se compone de:

- 2.1. Gas PDS Pull.
- 2.2. Luz <10 competitiva PDS Pull.
- 2.3. Luz >10 competitiva PDS Pull.

Consideraciones de medición:

Se mide en unidades de contratos a partir de SCAWEB, y se incluyen las ventas provenientes del Canal PdS Red.

La consecución del gestor es igual a la consecución global de la Delegación y es la misma para todos los gestores de la Delegación. Para los RTS su consecución será calculada a partir de la suma de las unidades de sus Delegaciones. Están limitadas las consecuciones de estas variables al 150%.

SUBFAMILIA	VARIABLES	PONDERACIÓN VARIABLES POR TERRITORIOS		
		CATALUÑA, ANDALUCÍA, ARAGÓN Y EXPANSIÓN	CANARIAS	BALEARES
PDS& PULL&RED	2.2.1. Unidades Gas PDS Pull	3%	0%	5%
	2.2.2. Unidades contratos Luz <10 VC. PDS PULL	3%	4,5%	5%
	2.2.3. Unidades contratos Luz >10 VC. PDS PULL	3%	4,5%	5%

3. Instaladores:

Se consideran altas de gas en 2016.

Consideraciones de medición:

Se mide en unidades de contratos a partir de SCAWEB, de forma individual por gestor. Para los Delegados será calculada

Para los Delegados su consecución vendrá calculada a partir de la suma de las unidades de sus gestores. Para los RTS su consecución será calculada a partir de la suma de las unidades de sus Delegaciones.

No tiene límite en su consecución.

		PONDERACION VARIABLES POR TERRITORIOS	
SUBFAMILIA	VARIABLES	BALEARES	RESTO DE TERRITORIOS
INSTALADORES	2.3.1. Unidades de altas gas 2016	25%	19%

VARIABLES DE DESEMPEÑO COMERCIAL

GESTOR

PLANIFICACIÓN y GESTIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	Planifica la actividad comercial en el tiempo de forma disciplinada hacia la consecución de objetivos, con criterios de calidad, tiempo y coste, superando las dificultades que puedan surgir.	30%
REPORTE DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	Reporta tanto a nivel vertical (superiores) como horizontal (compañeros y otras áreas) los resultados de su actividad comercial	15%
CONOCIMIENTO DE P&S& CANALES. ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	Conoce los productos y servicios así como los procesos y procedimientos de los diferentes canales. Extrae y analiza de los diferentes sistemas de reporting datos para una gestión comercial más eficiente y eficaz.	35%
ORIENTACIÓN A RESULTADOS, HABILIDAD COMERCIAL y TRABAJO EN EQUIPO	Orienta su actividad comercial desarrollando habilidades comerciales de manera disciplinada hacia la consecución de objetivos, con criterios de calidad, tiempo y coste, superando las dificultades que puedan surgir bajo la óptica de trabajo en equipo	20%

DELEGADO Y RT

PLANIFICACIÓN y GESTIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	Planifica la actividad comercial en el tiempo de forma disciplinada hacia la consecución de objetivos, con criterios de calidad, tiempo y coste, superando las dificultades que puedan surgir.	30%
REPORTE DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	Reporta tanto a nivel vertical (superiores) como horizontal (compañeros y otras áreas) los resultados de su actividad comercial	15%
CONOCIMIENTO DE P&S& CANALES. ANALISIS DE INFORMACIÓN	Promueve que su equipo conozca los productos y servicios así como los procesos y procedimientos de los diferentes canales. Extrae y analiza de los diferentes sistemas de reporting datos para una gestión comercial más eficiente y eficaz	35%
ORIENTACIÓN A RESULTADOS, HABILIDAD COMERCIAL y TRABAJO EN EQUIPO	Orienta su actividad comercial desarrollando habilidades comerciales de manera disciplinada hacia la consecución de objetivos, motivación del equipo, con criterios de calidad, tiempo y coste, superando las dificultades que puedan surgir bajo la óptica de trabajo en equipo	20%

Se valorarán de acuerdo a estos 4 hitos con la ponderación que consta y no podrá superar el valor de **100 %**.

PROCEDIMIENTO DE COMUNICACIÓN DE OBJETIVOS

La comunicación de los objetivos se realizará mediante la carta de concertación cuantitativa enviada por Desarrollo Comercial a todas las personas de GP que están recogidas dentro del ámbito de OFV.

Una vez comunicadas las cartas, el responsable de cada persona y la persona en cuestión la firmarán y será devuelta a Desarrollo Comercial para su custodia.

Cualquier comunicación que haga referencia al Sistema de Objetivos (definición variables, números objetivados, sistemas de medida...), así como cualquier variación sobre los objetivos que se pudiera dar por causas tales como: revisión de los mismos que conlleve cambios aprobada por la Dirección de GP, imposibilidad de medir alguno de los KPIs que pueda conllevar cambios en la medición o definición de los mismos...etc, será realizada por Desarrollo Comercial.

SEGUIMIENTO SISTEMA DE OBJETIVOS

Los Informes de Seguimiento (que deberán provenir del área de Inteligencia, Planificación y servicios) tendrán como referencia los Objetivos comunicados mediante la carta de concertación por Desarrollo Comercial, quedando sujeto a la validación final de cierre de año por parte de Desarrollo Comercial, quien podrá modificar el resultado final si así lo considera previo a su comunicación a RRHH.

Cada una de las variables en los objetivos cuantitativos tendrá un máximo de consecución del 150 %, excepto las variables de unidades SSII y margen derivado de la venta tradicional para la parte de SVAS y de altas de Instaladores para la parte de Energía, que no tendrán límite.

No obstante la consecución cuantitativa total tendrá un máximo del 150 %.

PROCEDIMIENTO DE CIERRE ANUAL DE OBJETIVOS

El Cierre de Objetivos se compone, por un lado, de una **Valoración Cuantitativa** y por otro, de una **Valoración Cualitativa**.

- **Valoración Cualitativa del Desempeño Comercial:** Tomando como base la concertación realizada a primeros de año, cada responsable deberá reunirse durante el último trimestre del periodo considerado para determinar los hitos propuestos y logrados. Pesa un 20%, en base 100. Y la valoración definitiva deberá comunicarse mediante el formulario cualitativo firmado por la persona y su responsable a Desarrollo Comercial.
- **Valoración Cuantitativa:** Hace referencia al cierre de Resultados y se realizará durante el mes de Enero del año siguiente al Objetivado. Pesa un 80%, en base 100. Y se debe comunicar a Desarrollo Comercial para su validación final de cara al cierre definitivo del año.

ESCALAS DE RETRIBUCIÓN

Las escalas de Retribución de Variable en función del % de Consecución Cuantitativa obtenida en el cierre anual.

No se tendrán en cuenta consecuciones superiores al 150%.

Consecución Cuantitativa Global entre 50%-150%: Retribución proporcional a lo obtenido.

Consecución Cuantitativa Global <50%: No se percibe retribución Variable correspondiente a la parte cuantitativa de los Objetivos.

PRORRATEO DE OBJETIVOS

Cuando un gestor se ausente durante un tiempo concreto debido a algún permiso, maternidad, baja por enfermedad, o bien en el caso de nueva incorporación o cambio de puesto dentro de la compañía, se realizará el prorrateo de las variables según el periodo de tiempo y se aplicarán los siguientes criterios según la duración de su ausencia:

1.- Si es menor a 15 días naturales:

No se realizará ningún ajuste de sus objetivos.

2.- Mayor a 15 días naturales e inferior a 9 meses:

La posición y el objetivo de cada variable serán prorrateados de la siguiente manera.

- Días de baja: Fecha Inicio de baja – Fecha Fin baja
- Días trabajados: 365 – Días de baja
- % Disponible: Días trabajados / 365
- Objetivo Prorrateado: Objetivo cuantitativo * % Disponible.
- Ventas Prorrateadas: Ventas *% Disponible

3.- Para ausencias superiores a 9 meses.

Se considera el cumplimiento de la Delegación (en caso de gestor) o territorio en caso de Delegado, con un máximo de 100%.

4.- En el caso de aquellos comerciales que tengan reconocida parte de la jornada para dedicación sindical, según recoge la legislación laboral vigente, el dimensionamiento de la cartera se debe adecuar minorándose en un porcentaje equivalente al tiempo de dedicación sindical y aplicar los objetivos correspondientes a dicha cartera.

Si es dedicación sindical 100%, se contempla un cumplimiento del 100%.

No obstante cualquier caso excepcional no recogido en este documento será tratado individualmente.

Cualquier situación especial de las descritas anteriormente deberá ser comunicada a Desarrollo Comercial.

ANEXO: PONDERACIÓN DE LAS VARIABLES CUANTITATIVAS

GENERAL					
Familia	Subfamilia	Descripción del ítem	Peso Familia	Peso Subfamilia	Peso del ítem
SVAs	SSII	1.1. Unidades SSII SICAL	54%	42,0%	23,0%
		1.2. Unidades SSII SICLT			5,0%
		1.3. Unidades SSII SIAC			11,0%
		1.4. Unidades SSII SITER			3,0%
	Tradicionales	1.5. Margen tradicional Solar Térmica		4,0%	1,0%
		1.6 Margen tradicional Iluminación			1,0%
		1.7 Margen tradicional Resto productos			2,0%
		1.8. Deuda Venta Tradicional			3,0%
	STPs&Alianzas &SSII&Intermediación	1.9. Margen SVAs		5,0%	5,0%
Energía	TF	2.1.1. Gas TF	46%	18%	6,0%
		2.1.2. Luz<10 V.C. TF			6,0%
		2.1.3. Luz>10 VC TF			6,0%
	PDS Pull&Red	2.2.1. Gas PDS Pull		9%	3,0%
		2.2.2. Luz<10 V.C. PDS PULL			3,0%
		2.2.3. Luz>10 VC PDS PULL			3,0%
	Instaladores	2.3.1. Altas de Gas 2016		19%	19,0%

EXPANSIÓN					
Familia	Subfamilia	Descripción del ítem	Peso Familia	Peso Subfamilia	Peso del ítem
SVAs	SSII	1.1. Unidades SSII SICAL	54%	42,0%	23,0%
		1.2. Unidades SSII SICLT			5,0%
		1.3. Unidades SSII SIAC			11,0%
		1.4. Unidades SSII SITER			3,0%
	Tradicionales	1.5. Margen tradicional Solar Térmica		4,0%	1,0%
		1.6 Margen tradicional Iluminación			1,0%
		1.7 Margen tradicional Resto productos			2,0%
		1.8. Deuda Venta Tradicional			1,5%
	STPs&Alianzas &SSII&Intermediación	1.9 ATC: Cumplimiento plazo de Prestación de STPs		1,5%	1,5%
		1.10. Margen SVAs		5,0%	5,0%
Energía	TF	2.1.1. Gas TF	46%	18%	6,0%
		2.1.2. Luz<10 V.C. TF			6,0%
		2.1.3. Luz>10 VC TF			6,0%
	PDS Pull&Red	2.2.1. Gas PDS Pull		9%	3,0%
		2.2.2. Luz<10 V.C. PDS PULL			3,0%
		2.2.3. Luz>10 VC PDS PULL			3,0%
	Instaladores	2.3.1. Altas de Gas 2016		19%	19,0%

CANARIAS					
Familia	Subfamilia	Descripción del ítem	Peso Familia	Peso Subfamilia	Peso del ítem
SVAs	SSII	1.1. Unidades SSII SICAL	54%	42,0%	0,0%
		1.2. Unidades SSII SICLT			0,0%
		1.3. Unidades SSII SIAC			33,0%
		1.4. Unidades SSII S-TER			9,0%
	Tradicionales	1.5. Margen tradicional Solar Térmica		4,0%	1,0%
		1.6 Margen tradicional Iluminación			1,0%
		1.7 Margen tradicional Resto productos			2,0%
		1.8. Deuda Venta Tradicional			3,0%
	STPs&balanzas &SSII&intermediación	1.9. Margen SVAs		5,0%	5,0%
Energía	TF	2.1.1. Gas TF	46%	18%	0,0%
		2.1.2. Luz<10 V.C. TF			9,0%
		2.1.3. Luz>10 VC TF			9,0%
	PdS Pull&Red	2.2.1. Gas PDS Pull		9%	0,0%
		2.2.2. Luz<10 V.C. PDS PULL			4,5%
		2.2.3. Luz>10 VC PDS PULL			4,5%
	Instaladores	2.3.1. Altas de Gas 2016		19%	19,0%

MÁLAGA					
Familia	Subfamilia	Descripción del ítem	Peso Familia	Peso Subfamilia	Peso del ítem
SVAs	SSII	1.1. Unidades SSII SICAL	60%	48,0%	23,0%
		1.2. Unidades SSII SICLT			5,0%
		1.3. Unidades SSII SIAC			17,0%
		1.4. Unidades SSII S-TER			3,0%
	Tradicionales	1.5. Margen tradicional Solar Térmica		4,0%	1,0%
		1.6 Margen tradicional Iluminación			1,0%
		1.7 Margen tradicional Resto productos			2,0%
		1.8. Deuda Venta Tradicional			3,0%
	STPs&balanzas &SSII&intermediación	1.9. Margen SVAs		5,0%	5,0%
Energía	TF	2.1.1. Gas TF	40%	0%	0,0%
		2.1.2. Luz<10 V.C. TF			0,0%
		2.1.3. Luz>10 VC TF			0,0%
	PdS Pull&Red	2.2.1. Gas PDS Pull		15%	5,0%
		2.2.2. Luz<10 V.C. PDS PULL			5,0%
		2.2.3. Luz>10 VC PDS PULL			5,0%
	Instaladores	2.3.1. Altas de Gas 2016		25%	25,0%