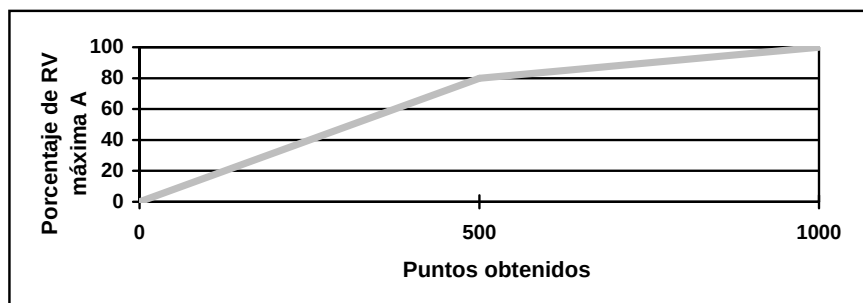


total de puntos de 500, y de nuevo linealmente asignando el valor A=100% si el total de puntos es 1000.



La tabla siguiente representa un ejemplo concreto:

		Puntos Máximos	Peso Relativo	Grado Cumplimiento	GC Ajustado
Objetivos Cuantitativos.	Objetivo A	400	50%	135%	120%
			30%	90%	90%
			20%	122%	120%
	Objetivo B	300	60%	45%	45%
			40%	100%	100%
	Objetivo C	200	100%	110%	110%
Objetivo Focalizado.	Objetivo D	100		100%	100%

Grado Cumplimiento Ponderado Objetivo A = $120 \cdot 0,5 + 90 \cdot 0,3 + 120 \cdot 0,2 = 111\%$.

Puntos Objetivo A = $400 (111-80) \cdot 2,5/100 = 310$ puntos.

GCP Objetivo B = $45 \cdot 0,6 + 100 \cdot 0,4 = 67\%$ Puntos Objetivo B = 0 puntos.

GCP Objetivo C = $110 \cdot 1 = 110\%$ Puntos Objetivo C = $200(110-80)2,5/100 = 150$ puntos.

GCP Objetivo D = 100% Puntos Objetivo D = $100(100-80)2,5/100 = 50$ puntos.

Puntos totales: 510 Puntos Aplicación de Curva de Transformación A = 80,4%.

Coeficiente de Ajuste (CA):

• La UN determinará un CA, que aplicará por igual a los valores alcanzados por los Técnicos Comerciales en su retribución variable, y que se calculará al final de cada ejercicio, teniendo en cuenta los resultados globales de los objetivos marcados para la fuerza de ventas y consideraciones presupuestarias.

Determinación de la Retribución Variable:

Se utilizará el sistema de traslación porcentual.

$$RV = A \cdot \%Max \cdot CA \cdot RF$$

Siendo:

- RV: Retribución Variable.
- RF: Retribución Fija del Técnico Comercial, sin antigüedad ni complementos.
- A: es el valor obtenido tras el proceso de evaluación de resultados del Técnico Comercial y es distinto para cada persona.
- %Max: el porcentaje de la retribución fija, establecido como máximo para la retribución variable en el ejercicio (11% en 2004).
- CA: Coeficiente de Ajuste.