

980
Personas

2020		940
2019		850
2018		826
2017		740

57
Millones €

2020		55
2019		49
2018		45
2017		40

5 Centros de Excelencia 

2 Centros de Desarrollo 

Cambiamos de tercio...

Marzo está a la vuelta de la esquina y con él, aunque sin fecha concreta, se abre el periodo principal en el que se concentran revisiones salariales, promociones y primas de objetivos; un proceso que culminará, ya veremos cuándo, con el pago de los variables del año anterior y en la cuantía que alguien de “arriba” decida.

Debemos informar que, a fecha de hoy, no tenemos aún datos del ejercicio 2020 completo (*), datos sobre los que se sustentarán, en teoría, las primas de objetivos. Y decimos en teoría porque la subjetividad predomina en el reparto de las primas de objetivos y las cifras que os presentarán y explicarán, pueden ser, cuanto menos, inventadas... o interpretadas según su interés, que no es el tuyo.

(*) Los últimos datos que tenemos a día de hoy son los importes de facturación hasta el tercer trimestre de 2020, momento en el que el ritmo de facturación era el adecuado en comparación con años anteriores.

Todo lo que se puede saber es la previsión de 2021 de la imagen de cabecera y sacada de la web de Atmira... donde prevén seguir creciendo, en personas (+4,3%) y en facturación (+3,5%) a pesar de la desaparición de Bankia y Liberbank, clientes donde actualmente contamos con unos 150 profesionales. Destaca también la facturación en 2020 de 55 millones (+12% respecto a 2019) a pesar del covid-19... y de ser eso cierto, estando en teletrabajo y gracias al esfuerzo de todos y todas, de alguna manera debería verse reflejado en las ganancias de la compañía y, por lo tanto, en los reconocimientos, pago de variables y primas de objetivos.

Pero vamos con los variables... Con una carta tipo de primas de 2020, y seguramente de 2021. Porque es importante preguntarse cosas y preguntárselas al responsable cuando te diga si has cumplido, o no, los objetivos que alguien te puso el año pasado.

¿Cómo se mide la calidad de mis entregables? ¿Depende de mi la entrega del producto? ¿Si no se pierde el cliente en el año, me pagarán completa mi parte personal de la prima? ¿Debo participar en ferias de empleo para que me den por cumplido una parte de mis objetivos? ¿Es mi trabajo suplir al departamento de Captación/RRHH trayendo a gente a Atmira? ¿Cómo se mide la satisfacción del cliente? ¿También tengo que hacer de comercial con el cliente para cobrar mi prima?

50%

> Objetivos de Productividad:

Calidad de los entregables (Felicitaciones/quejas recibidas, perdida del cliente/proyecto, etc.)

Cumplimiento Plazos de entrega (fechas de las entregas)

20%

- > Integración con el Equipo de trabajo
- > Involucrarse en el proceso de atracción de profesionales, participando en programa de referenciados, ferias de empleo, etc.

15%

- > Satisfacción del cliente
- > Informar a su responsable de posibles necesidades de su cliente, si está en contacto con éste, que pueden conllevar futuras colaboraciones

Consecución de los objetivos anuales de su unidad de Negocio. Rentabilidad del área de negocio = **1.820.086€**. Se aplicará la fórmula de cálculo M

Prima de rentabilidad vinculada a la consecución de los objetivos anuales de rentabilidad de la compañía = **3.172.882€** Se aplicará la fórmula de cálculo H

¿De dónde salen estas cifras?
¿Se han cumplido alguna vez?
¿Me darán los resultados o me los tendré que creer? ¿Cómo sabré si lo que me cuentan es cierto?

Sobre la parte personal:

- No deberías aceptar ningún objetivo que no esté dentro de los roles de tu categoría que puedes consultar en el [MARCO DE CARRERAS](#) de la intranet. Por esas tareas te pagan... y si realizas funciones superiores, han de pagártelas (MOVILIDAD FUNCIONAL) y no han de hacerte correr tras un espejismo.
- Pide POR ESCRITO indicadores claros para medir el grado de consecución de tus objetivos. “Mucho”, “bastante”, “contento” no son indicadores que cuantifiquen nada.

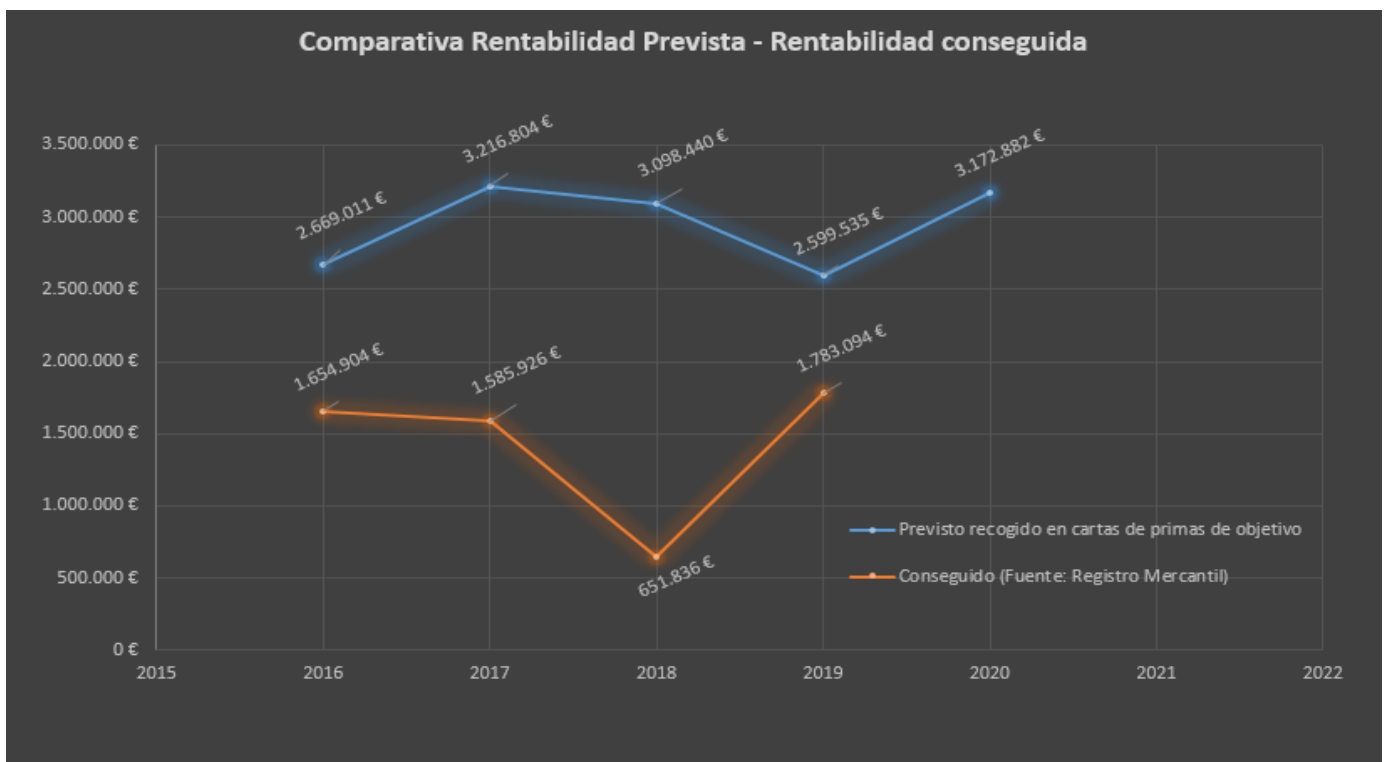
Sobre los objetivos de la unidad de Negocio:

- Poco podemos decir sobre esta parte totalmente opaca que demuestra la existencia de cortijos fomentados desde la Dirección.
- Un dato curioso... Recopilando cartas de objetivos de compañeros y compañeras que las han compartido con nosotros (y a los que agradecemos su colaboración), hemos comprobado que la suma de los objetivos de todas las unidades es mucho mayor que la suma de toda la empresa en su conjunto, hasta casi el triple. Cuanto menos da mucho que pensar.

	RENTABILIDAD ESPERADA
BANKING 1	1.466.606
BANKING 2 -Otros	665.070
BANKING 2 -SANTANDER	780.147
BANKING 2 - SIREC-CEX-BBVA	1.820.086
SEGUROS - AT	714.133
SEGUROS - CESCE	1.540.982
BARCELONA	1.648.236
ATMIRA DIGITAL	SIN DATOS
VILAFRANCA-CÓRDOBA	FACT.INTERNA
TOTAL POR UNIDADES	8.635.260
PREVISTO TOTAL ATMIRA	3.172.882
	272,16%

Sobre los objetivos de la empresa:

- DESDE QUE TENEMOS REGISTROS, NUNCA SE HAN CONSEGUIDO... es fácil decir que prevemos ganar muchos millones, cuando a priori ya se sabe que no se va a cumplir... y por lo tanto, esta parte no la vas a cobrar. Esto tiene muchos nombres... pon tú el apelativo más adecuado.
- Y si esto está inflado... lo de las unidades, ya os podéis imaginar.



Y a riesgo de que este comunicado ya no sea “Breve”, un mensaje visto por las redes sociales con un añadido final...

Me pides compromiso...
Pero no me das reconocimiento
Me pides innovación...
Pero no me dejas equivocarme
Me pides trabajar...
Pero no me entrenas
Me pides que lo intente...
Pero no me das la oportunidad
Me pides hacer...
Pero no me das los recursos
Me pides motivación
Pero no me ayudas con herramientas de auto-motivación
Me pides lealtad y que no me vaya...
Pero no haces nada para retenerme
Me pides resultados...
Pero no ves mi proceso
Me pides efectividad...
Pero no ves mis obstáculos o cuellos de botella
Me pides humanidad y empatía...
Pero me tratas como a un robot

Estamos en crisis pero que la pandemia no sea la excusa perfecta para explotar a la gente, seamos empresas y personas más coherentes entre nosotros y así ganaremos más por y para todos en liderazgo colaborativo.

¿De acuerdo? 🗨️
Ana Romero ⚡

Y nosotros añadimos...

Me pides que vaya a la oficina pudiendo teletrabajar y estando la cosa como está...

Pero te gastas más de 1.000€ en cada webcam panorámica, y no 54€ en unos medidores de CO2 que está pidiendo el comité, para monitorizar la calidad del aire y saber cuándo hay que ventilar la oficina y estar, así, menos expuestos al COVID-19.

Este es el cuidado que merece el personal de Atmira y es la prevención que se destila en la compañía.

Atmira's style!



Meeting Owl Pro - Cámara de videoconferencia inteligente de 360 grados, micrófono y altavoz (enfoco automático de...

★★★★☆ ~ 20

1.249,00€

9,99 € de envío

Más opciones de compra
1.099,00 € (4 nuevas ofertas)



Medidor de Co2 - Detector de Dióxido de Carbono con Batería Recargable Medidor de Co2 Portátil Probador para Dióxido de Carbono Detector de Calidad del Aire Co2 Medidor Monitor Detector de CO2 (C1)

★★★★☆ ~ 72 valoraciones

Precio: 54,00 €