

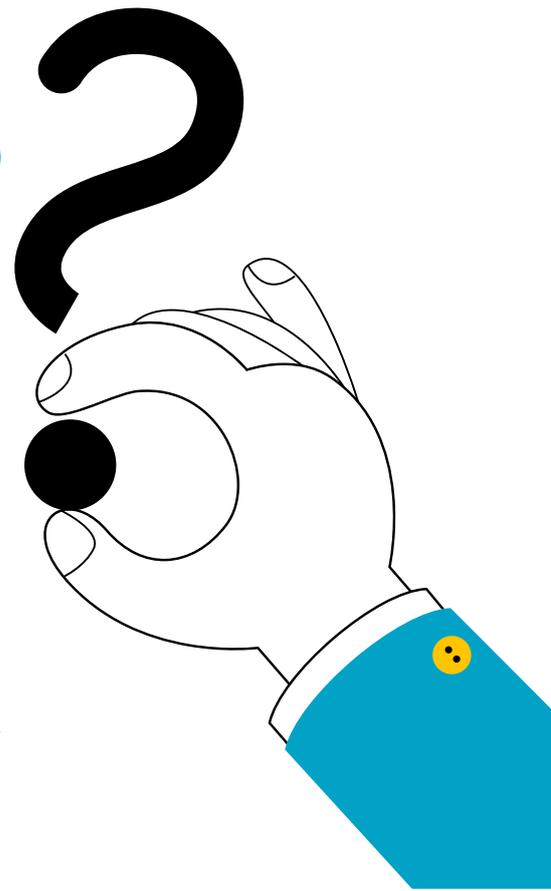
AGOSTO A MÁXIMOS Y YA SON 4 MESES
CONSECUTIVOS

¿QUÉ HA CAMBIADO RESPECTO A AÑOS ANTERIORES?

Un mes más, la empresa vuelve a realizar un reparto del presupuesto basado en la ausencia de plantilla y llevando a todas aquellas personas que se encuentran operativas, al presupuesto máximo.

Todo esto se hace, pese a las peticiones de Valorian, para contener y revisar los presupuestos hasta que llegasen avances en cuestiones claves, como la **adaptación de los presupuestos a las oportunidades existentes**.

Esta situación vuelve a derivar en una presión excesiva y sostenida en el tiempo. Por ello, desde Valorian ponemos las siguientes cuestiones encima de la mesa:



- Agosto es un mes con mucha menos plantilla disponible (al igual que ocurría en julio) al tener que disfrutar esas personas, de unas más que merecidas vacaciones, dada la importante actividad desarrollada en lo que llevamos de año, **¿acaso el modelo de asignación de presupuestos no contemplaba esto para estos meses?**
- Agosto nunca ha sido un mes de máxima exigencia comercial (al igual que ocurría en julio) por tratarse de meses diferentes (clima, disponibilidad de clientes, etc.) a otros del año, **¿Qué ha cambiado este año?**
- Si la venta histórica del mes de agosto siempre ha sido menor a la de otros meses del año, en un modelo en el que el presupuesto influye de forma directa en las comisiones, **¿Cómo se va a conseguir que esto no afecte negativamente en las comisiones de las personas que están?, ¿Se van a establecer campañas e incentivos que motiven y recompensen adecuadamente el importante esfuerzo a realizar?**
- ¿Es ésta la mejor forma de motivar a la plantilla activa que continúa estando al pie del cañón?**

Desde **Valorian** solicitamos una reunión urgente con la empresa para revisar el presupuesto de agosto y buscar un presupuesto que resulte mucho más justo y motivador.