



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale



RELAZIONE FINALE SULLA
PERFORMANCE
2018

FORMA CAMERA

AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI ROMA

FORMA CAMERA
Azienda Speciale della Camera di Commercio di Roma per la Formazione Imprenditoriale
Viale Oceano Indiano 17/19, - 00144 Roma
[t] +39 06 571171 - [f] +39 06 5779102
[w] www.formacamera.it - [e] info@formacamera.it
P.Iva 08801501001



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

Al fine di evidenziare a consuntivo i risultati conseguiti nel corso dell'anno rispetto a quelli programmati nel Piano della Performance 2018 preventivamente validato dell'O.I.V. ed approvato dall'Organo di Amministrazione con delibera n.3 del 27 Febbraio 2018- Verbale n.1 Forma Camera ha elaborato la "Relazione finale sulla Performance" 2018, prevista dal D.Lgs. 150/2009 (art. 10). In particolare la Relazione sulla performance costituisce lo strumento mediante il quale l'ente illustra a tutti gli altri stakeholder, interni ed esterni, i risultati ottenuti nel corso dell'anno precedente, concludendo in tal modo il ciclo di gestione della performance, iniziato con la predisposizione del Piano della performance 2018 in conformità agli obiettivi e al Programma attività illustrati nella Relazione Previsionale e Programmatica e in coerenza con le risorse previste nel Bilancio Preventivo 2018, approvato dall'OdA con delibera n. 13 del 06 Novembre 2017 Verbale n. 3 e parte integrante del Bilancio 2018 della Camera di Commercio di Roma.

In particolare il Piano della Performance 2018 è stato definito partendo dall'esame dei risultati dei monitoraggi effettuati in itinere e dai risultati raggiunti dagli indicatori definiti nel 2017, nell'ottica di uno sforzo proattivo e comune a tutta la struttura volto al miglioramento continuo della performance aziendale e dei singoli.

Nel Piano della Performance 2018 per il personale sono state previste le seguenti tipologie di obiettivi:

- a) **obiettivi aziendali** (peso complessivo 50%)
- b) **obiettivi individuali** (peso complessivo 25%):
- c) **obiettivi comportamentali -(valutazione competenze ed attitudini)** (peso complessivo 25%)

La valutazione degli obiettivi comportamentali del personale, fatta dal Direttore Generale, è stata realizzata attraverso cinque voci con punteggio ciascuna da 1 a 8 per un minimo di 5 punti e un massimo di 40:





professionalità, competenza, abilità, elasticità	Da 1 a 8 punti
puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	Da 1 a 8 punti
disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	Da 1 a 8 punti
creatività, capacità di problem solving	Da 1 a 8 punti
spirito di squadra, disponibilità a collaborare	Da 1 a 8 punti

Il punteggio raggiunto è stato poi tradotto in valore percentuale.

Nel calcolo finale dell'incentivo da erogare rispetto al valore massimo previsto è stato inoltre applicato inoltre un correttivo in funzione delle assenze (naturalmente fatti salvi gli istituti contrattuali e di legge):

- per assenze fino al 3% (220 gg /annui effettivi): nessuna percentuale applicata
- per assenze superiori al 3% e fino al 12% (da 200 a 220 gg/annui effettivi): -10%
- oltre il 12% (meno di 200 gg/annui effettivi): -20%.

Per ciò che concerne la direzione il Piano della Performance 2018 ha previsto che al Direttore Generale venissero assegnati i seguenti obiettivi :

- **obiettivi aziendali** (peso complessivo 50%)
- **un obiettivo strategico individuale** (peso 10%)
- **un obiettivo di contesto riguardante la VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE PROFESSIONALI E MANAGERIALI** (peso 40%)

A seguito della valutazione e validazione dell'OIV e successiva approvazione dell'OdA del richiamato Piano della Performance 2018, il Direttore Generale ha provveduto all'assegnazione degli obiettivi aziendali ed individuali al personale , mediante la consegna delle schede individuali contenenti gli obiettivi assegnati a ciascun dipendente ed il valore massimo della premialità 2018.

Al termine dell'esercizio 2018, sulla base dei dati di Consuntivo 2018, la Direzione ha effettuato la valutazione del raggiungimento degli obiettivi aziendali, dei singoli obiettivi individuali e degli



Camera di Commercio
Roma



FORMA CAMERA
Azienda Speciale

obiettivi comportamentali elaborando la valutazione complessiva del personale.

Il Presidente ha proceduto alla valutazione gli obiettivi aziendali per la percentuale relativa alla direzione e dell'obiettivo strategico assegnato alla stessa direzione generale.

La **valutazione delle competenze professionali e manageriali** del D.G. di seguito illustrata è la risultante degli incontri e delle consultazioni avvenute in data 22 luglio tra Organo di Valutazione della *performance* della Camera di Commercio di Roma, Presidente dell'Azienda Speciale Formacamera e Segretario Generale della Camera di Commercio di Roma, sentito altresì lo stesso Direttore Generale dell'Azienda

La presente Relazione è stata redatta sulla base dei principi di trasparenza, immediata intelligibilità, veridicità e verificabilità dei contenuti, partecipazione e coerenza interna ed esterna, principi enunciati anche dalla delibera CIVIT n. 5/2012 (ora ANAC).

La valutazione della *Performance* da parte dell'Organo di Amministrazione è preceduta da un'analisi e validazione del processo di gestione della performance da parte dell'O.I.V. (Deliberazione di Giunta n. 121 del 11/07/2015)

La presente Relazione ed i suoi allegati è pubblicata sul sito internet di Forma Camera sezione "Amministrazione Trasparente" in rispetto del principio della Trasparenza.

In allegato:

- **All . 1 Scheda di valutazione del Direttore Generale (con prospetto valutazione percentuale complessiva raggiunta)**
- **All. 2 Schede di valutazione del personale con l'indicazione degli obiettivi Aziendali , individuali e comportamentali e le singole percentuali raggiunte**
- **All . 3 Prospetto delle percentuali di raggiungimento degli obiettivi del personale**





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

ALL. 1

SCHEDA VALUTAZIONE OBIETTIVI DEL DIRETTORE GENERALE *ff* FORMA CAMERA

Obiettivi assegnati al Direttore Generale:

- Obiettivi aziendali validi per tutto il personale compresa la direzione generale ma con un peso diverso rispetto al personale (50%)
- Un obiettivo strategico (10%)
- Un obiettivo di contesto riguardante la VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE PROFESSIONALI E MANAGERIALI (40%)





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

OBIETTIVI AZIENDALI 2018 del

DIRETTORE GENERALE

TOTALE PESO = 50%

Obiettivo 1 (peso 25%)

OBIETTIVO AZIENDALE 1
Aumento dell'indice percentuale del Volume delle Entrate proprie rispetto al numero dei dipendenti al netto del contributo Camera di Commercio
Indicatore:
$((\text{Volume Entrate Proprie 2017} / \text{numero dipendenti} - \text{Volume Entrate proprie 2018} / \text{numero di dipendenti}) * 100$
AZIONI: Tutte le aree di attività devono concorrere all'aumento dell'indice percentuale del Volume di entrate proprie al netto del contributo camerale rispetto al numero dei dipendenti al 31.12.2018 del valore del 3%, come risultato atteso, rispetto al 31.12.2017, considerato risultato di eccellenza una percentuale aumento del 6%. Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 20% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 25% VALORE VOLUME ENTRATE PROPRIE 2017 / NUMERO DIPENDENTI = 811.714/10,5 = 77.306,10

Entrate proprie 2017	Entrate proprie 2018	Entrate proprie al 31.12.2017/10,50 (Unità di personale al 31.12.2017)	Entrate proprie al 31.12.2018/10 (Unità di personale al 31.12.2018)	Variazione
811.714,00	885.970,00	77.306,10	88.597,00	+11.291,02
Variazione= 11.291,02/77.306,10			+14,6%	

OBIETTIVO RAGGIUNTO 25%





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

Obiettivo 2 (peso 25%)

OBIETTIVO AZIENDALE 2
Aumento del grado di soddisfazione dell'utenza
Indicatore: Percentuale di soddisfazione riportata nel Report Customer Satisfaction 2018 - Percentuale di soddisfazione riportata Report Customer Satisfaction 2017 / Percentuale di soddisfazione riportata nel Report Customer Satisfaction 2017 *100
AZIONI: Tutte le aree di attività devono concorrere all'aumento dei risultati percentuali riportati nel Report Customer Satisfaction 2018 di un valore pari al 3%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale di aumento del 5%. Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 20% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 25%

i

Customer Satisfaction 2018 (grado di soddisfazione)	Customer Satisfaction 2017 (grado di soddisfazione)	Customer Satisfaction 2018 – 2017 (grado di soddisfazione)	Percentuale raggiunta
98%	93%	5%	5%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 25%

NB : La valutazione della Customer Satisfaction è effettuata sulla base di una specifica procedura prevista dal sistema qualità aziendale ed è verificata in sede di audit annuale da parte dell'ente certificatore del Sistema Qualità BUREAU VERITAS.

PERCENTUALE OBIETTIVI AZIENDALI RAGGIUNTI 50 %





Camera di Commercio
Roma



FORMA CAMERA
Azienda Speciale

OBIETTIVI STRATEGICI
del DIRETTORE GENERALE 2018
TOTALE PESO COMPLESSIVO = 10%

Assicurare l'efficienza organizzativa della struttura al fine di migliorare il rapporto, espresso in valore percentuale, tra le voci di bilancio "costi di struttura così come indicati nella Tabella riportata nella Relazione al Bilancio 2018 / totale Proventi al netto del contributo camerale 2018 "

Minore è il rapporto maggiore è il grado di efficienza

Valore atteso il 23% = 5%

Valore di eccellenza = 18% = 10%

PERCENTUALE DA PREVENTIVO 2018 = 24%

Ricavi al netto del contributo CdC 2018	Valore costi di struttura indicati in tabella (Bilancio di Previsione 2018)	Valore	Percentuale raggiunta
€ 885.970,00	€ 189.295,85	€ 189.295,85/€ 885.970,00 = 0,21	21%

OBIETTIVO STRATEGICO RAGGIUNTO 7 %



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

**VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE PROFESSIONALI E MANAGERIALI del
DIRETTORE GENERALE 2018 Daniela De Vita
TOTALE PESO 40%**

Competenze (range 1-5)	Punteggio per l'anno 2018
1) Capacità di leadership	4,2
2) Capacità di interagire in modo costruttivo con le altre funzioni del sistema	5
3) Capacità di innovare e disponibilità al cambiamento	4
4) Capacità di progettare e di gestire le risorse	4,2
5) Capacità di monitorare i Programmi	4,2
6) Grado di differenziazione dei giudizi	5
7) Flessibilità e capacità di gestire le straordinarietà	4
TOTALE PUNTEGGIO OTTENUTO	30,6
Voto riproporzionato in 40esimi	35

VALUTAZIONE COMPLESSIVA DIRETTORE GENERALE 2018	
Obiettivi aziendali	50%
Obiettivo strategico	7%
Competenze manageriali	35%
TOTALE	92%



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

**Retribuzione 2018 Direttore Generale ff
Daniela De Vita**

R.A.L. 2018	RETR. DI RISULTATO 2017 erogato 2018	TOT
€ 65.647,98	€ 12.450,00	€ 78.124,98

VALORE OBIETTIVI ASSEGNATI per l'anno 2018 (Delibera Oda n. 3 del 27/02/2018)

VALORE MASSIMO ASSEGNATO	PERCENTUALE RAGGIUNTA	VALORE EROGABILE
20.000,00	92%	18.400



Camera di Commercio
Roma



FORMA CAMERA
Azienda Speciale

ALL. 2

SCHEDE VALUTAZIONE OBIETTIVI AZIENDALI E INDIVIDUALI DEL PERSONALE FORMA CAMERA





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

OBIETTIVI AZIENDALI PER IL

PERSONALE 2018

TOTALE PESO % = 50

Obiettivo 1 (peso 25%)

OBIETTIVO AZIENDALE 1
Aumento dell'indice percentuale del Volume delle Entrate proprie rispetto al numero dei dipendenti al netto del contributo Camera di Commercio
Indicatore:
$((\text{Volume Entrate Proprie 2017} / \text{numero dipendenti} - \text{Volume Entrate proprie 2018} / \text{numero di dipendenti}) * 100$
AZIONI: Tutte le aree di attività devono concorrere all'aumento dell'indice percentuale del Volume di entrate proprie al netto del contributo camerale rispetto al numero dei dipendenti per il 2018 del valore del 3%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale aumento del 6%. Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 20% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 25% VALORE VOLUME ENTRATE PROPRIE 2017 / NUMERO DIPENDENTI = 811.714/10,5 = 77306,10

Entrate proprie 2017	Entrate proprie 2018	Entrate proprie al 31.12.2017/10,50 (Unità di personale al 31.12.2017)	Entrate proprie al 31.12.2018/10 (Unità di personale al 31.12.2018)	Variazione
811.714,00	885.970,00	77.306,10	88.597,00	+11.291,02
Variazione = 11.291,02/77.306,10			+14,6%	

OBIETTIVO RAGGIUNTO 25%





Obiettivo 2 (peso 25%)

OBIETTIVO AZIENDALE 2
Aumento del grado di soddisfazione dell'utenza
Indicatore: Percentuale di soddisfazione riportata nel Report Customer Satisfaction 2018 - Percentuale di soddisfazione riportata Report Customer Satisfaction 2017 / Percentuale di soddisfazione riportata nel Report Customer Satisfaction 2017 *100
AZIONI: Tutte le aree di attività devono concorrere all'aumento dei risultati percentuali riportati nel Report Customer Satisfaction 2018 di un valore pari al 3%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale di aumento del 5%. Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 20% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 25%

i

Customer Satisfaction 2018 (grado di soddisfazione)	Customer Satisfaction 2017 (grado di soddisfazione)	Customer Satisfaction 2018 – 2017 (grado di soddisfazione)	Percentuale raggiunta
98%	93%	5%	5%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 25%

NB : La valutazione della Customer Satisfaction è effettuata sulla base di una specifica procedura prevista dal sistema qualità aziendale ed è verificata in sede di audit annuale da parte dell'ente certificatore del Sistema Qualità BUREAU VERITAS.

PERCENTUALE OBIETTIVI AZIENDALI RAGGIUNTI 50 %

Daniela De Vita
Direttore Generale ff



SCHEDA VALUTAZIONE

AREA 1 PROVENTI DA SERVIZI - Formazione abilitante ed a catalogo PAOLA SCAMARDI'

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 10%)			
Aumento percentuale del numero dei partecipanti ai corsi abilitanti			
Indicatore:			
Numero partecipanti attivati 2018 – numero partecipanti 2017 / / numero partecipanti 2017*100			
<p>AZIONI Porre in essere azioni volte ad aumentare il numero dei partecipanti a corsi abilitanti di percentuale del 10%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale di aumento del 20%.</p> <p>NUMERO PARTECIPANTI CORSI ABILITANTI 2017 = 157</p>			
Numero partecipanti ai corsi abilitanti 2018	Numero partecipanti ai corsi abilitanti 2017	2018-2017	Variazione *100
264	157	107	107/157= 68%
OBIETTIVO RAGGIUNTO 10%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Corretta ed efficace gestione del Progetto di Alternanza Scuola Lavoro al fine di incrementare il numero delle PMI coinvolte nelle Convenzioni con le Scuole.			
Indicatore:			
N. /N. PMI coinvolte 2018 – N.PMI coinvolte 2017/ PMI coinvolte 2017*100			
<p>AZIONI: Incrementare il numero delle PMI coinvolte nei progetti di ASL considerato un aumento del 5% rispetto al numero PMI 2017 come risultato atteso, considerato risultato di eccellenza un aumento percentuale del 10%.</p>			
PMI coinvolte 31.12.2018	PMI coinvolte 31.12.2017	2018-2017	Variazione*100
228	157	71	71/157 =45%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 10%



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

PAOLA SCAMARDI' Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	7
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6,5
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	7,5
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	6,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	6,5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	34
PERCENTUALE	25%	21,5 %
VOTO	10	8,50

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=34$: X = $25*34/40= 21,5\%$

VOTO $10*21,5 /25 = 8,50$

TASSO ASSENZE 2018 = 5%





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

SCHEDA VALUTAZIONE

AREA 2 CONTRIBUTI DA ORGANISMI COMUNITARI – Progettazione europea Giulio Lilli ad interim con DG e R.A.

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 10%)			
Incrementare i proventi derivanti da Contributi da Organismi Comunitari			
Indicatore:			
Ricavi da Contributi da Organismi Comunitari Consuntivo 2018 - Ricavi consuntivi da Contributi da Organismi Comunitari Consuntivo 2017) / Ricavi da Contributi da Organismi Comunitari Consuntivo 2017*100			
AZIONI: Incremento dei Proventi derivanti da Contributi da Organismi Comunitari ponendo in essere attività progettuali volte all'assegnazione di finanziamenti comunitari con un incremento percentuale del 5%, come risultato atteso, rispetto al Consuntivo 2017, considerato risultato di eccellenza un incremento del 10%. CONTRIBUTI ORGANISMI COMUNITARI 2017 = € 284.317,75			
Ricavi proventi Organismi Comunitari 31/12/2017	Ricavi proventi Organismi Comunitari 31/12/2018	Ricavi Organismi comunitari Consuntivo 2018- Ricavi Organismi comunitari Consuntivo 2017	Percentuale raggiunta 2018-2017/2017*100
€ 284.317,75	€ 451.482,00	+ € 167.165,00	+59%
OBIETTIVO RAGGIUNTO 10%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Ottimizzare il sistema di progettazione interna e riduzione dei tempi di elaborazione dei Concept Note			
Indicatore:			
Tempi di realizzazione			
AZIONI: Corretta ed efficiente attività di elaborazione delle attività progettuali per ottimizzazione dei tempi di predisposizione dei Concept Note, elaborando i documenti entro 2 giorni precedenti le scadenze come risultato atteso, entro 4 giorni come risultato di eccellenza Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5% Obiettivo raggiunto sul valore di eccellenza = 10%			
MEDIA TEMPI DI ELABORAZIONE 2017 = ALLA SCADENZA	MEDIA TEMPI DI ELABORAZIONE 2018 2 giorno ALLA SCADENZA	Obiettivo raggiunto sul valore atteso	
		5%	

OBIETTIVO RAGGIUNTO 5 %





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

Giulio LILLI Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	5,5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	5,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	28
PERCENTUALE	25%	17,5 %
VOTO	10	7

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=28: X = 25*28/40= 17,5 \%$

VOTO $10*17,5/25 = 7$

TASSO ASSENZE 2018 = 6%





SCHEDA VALUTAZIONE

AREA 3 CONTRIBUTI REGIONALI O DA ALTRI ENTI PUBBLICI- Progetti finanziati fondi indiretti ELGA MARINI

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 10%)			
Incrementare i proventi derivanti da Contributi Regionali o da Altri Enti Pubblici			
Indicatore:			
Ricavi consuntivi da Contributi Regionali o da Altri Enti Pubblici 2018 - Ricavi consuntivi da Contributi Regionali o da Altri Enti Pubblici 2017 / Ricavi consuntivi da Contributi Regionali o da Altri Enti Pubblici 2017 *100			
AZIONI: Incremento dei Proventi derivanti da Contributi Regionali o da altri enti pubblici ponendo in essere attività volte all'assegnazione di finanziamenti di fondi indiretti tali da determinare un aumento dei proventi in tale area di una percentuale del 15%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale di aumento del 20%.			
Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5% Obiettivo raggiunto sul valore di eccellenza = 10%			
Ricavi Consuntivo Organismi Regionali 31/12/2017	Ricavi Consuntivo Organismi Regionali 31/12/2018	Ricavi Organismi Regionali Consuntivo 2018-Consuntivo 2017	2018-2017/2017*100
€ 221.934,00	€ 223.570,00	+1.636,00	+0,7%
OBIETTIVO NON RAGGIUNTO 0%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Incrementare il numero degli utenti/partecipanti alle iniziative progettuali con contributo camerale tale da determinare una diminuzione percentuale del parametro = n attività/ore/partecipanti/			
Indicatore:			
Valore parametro n. attività /ore / partecipanti 2018 - Valore parametro n attività/ore/partecipanti 2017 / Valore / parametro /n. attività /ore / partecipanti 2017*100			
AZIONI: Incrementare il numero degli utenti/partecipanti alle iniziative progettuali per determinare una riduzione del parametro n. attività/ore/partecipanti del valore dell'1% come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza un decremento del 3%.			
Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5%			
Obiettivo raggiunto sul valore di eccellenza = 10%			
2018	2017	2018-2017/2017*100	Variazione *100
$838.000/(37*1818*1072)=$ 0,1	$688.000/(47*311*938)=$ 0,5	+0,1-0,5*100	-80%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 10 %



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

ELGA MARINI Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	6,5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	7
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	7
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	6,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	6
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	33
PERCENTUALE	25%	20,62 %
VOTO	10	8,25

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=33: X = 25*33/40= 20,62\%$

VOTO $10*20,62/25 = 8,25$

TASSO ASSENZE 2018 = 9%





Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

SCHEDA VALUTAZIONE

AREA 4 PROGETTI CONTRIBUTO CAMERA di COMMERCIO – Progetti sostegno PMI

Obiettivo da aggiungere agli obiettivi individuali Aree 1-2-3

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.3 (peso 5%)		
Diminuzione dei tempi di predisposizione delle Schede di Stato Avanzamento lavori relativi alle attività realizzate progettate da ciascuna area necessari alla predisposizione delle Relazioni trimestrali di monitoraggio da inviare agli uffici camerali competenti.		
Indicatore:		
Tempi di realizzazione		
AZIONI: Ottimizzazione dei tempi di predisposizione delle Schede di Stato Avanzamento lavori, elaborando i SAL entro 3 giorni precedenti la fine del trimestre come risultato atteso, entro 5 giorni come risultato di eccellenza.		
Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 2,5%		
Obiettivo raggiunto sul valore di eccellenza = 5%		
MEDIA TEMPI DI ELABORAZIONE 2017 = ALLA SCADENZA	MEDIA TEMPI DI ELABORAZIONE 2018 3 giorni ALLA SCADENZA	Obiettivo raggiunto sul valore atteso 2,5%

OBIETTIVO RAGGIUNTO al 2,5%



SCHEDA VALUTAZIONE

AREA - AMMINISTRAZIONE E RENDICONTAZIONE

ILARIA ROVERE RESPONSABILE AMMINISTRATIVO

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 15%)			
Corretta ed efficiente gestione della contabilità per la predisposizione delle Relazioni trimestrali di monitoraggio e analisi della gestione contabile della struttura.			
Indicatore:			
Tempi di realizzazione			
AZIONI: Corretta ed efficiente analisi dei dati contabili della struttura per ottimizzazione dei tempi di predisposizione delle Relazioni trimestrali di monitoraggio, elaborando il Report entro 2 giorni successivi alla fine del trimestre come risultato atteso, entro 1 giorno come risultato di eccellenza.			
Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 10%			
Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 15%			
Elaborazione Report primo trimestre	1	gg	Risultato
Elaborazione Report secondo trimestre	1	gg	
Elaborazione Report terzo trimestre	1	gg	
Elaborazione Report quarto trimestre	1	gg	Media 1 GG
OBIETTIVO RAGGIUNTO 15%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Corretta ed efficiente gestione della rendicontazione delle attività finanziate assicurando un incremento della percentuale di copertura delle risorse interne con fondi finanziati			
Indicatore:			
(Percentuale copertura costi interni da attività finanziate 2018- percentuale copertura costi interni da attività finanziate 2017/ Percentuale copertura costi interni da attività finanziate 2017*100)			
AZIONI: Assicurare la corretta ed efficace gestione delle attività di rendicontazione al fine di incrementare la copertura dei costi interni da attività finanziate con margine superiore del 2%, come risultato atteso, rispetto all'anno precedente, considerato risultato di eccellenza una percentuale di incremento del 4%.			
ATTIVITA' FINANZIATE PERCENTUALE DI COPERTURA COSTI INTERNI 2017 =29%			
Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5%			
Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 10%			
Percentuale anno 2018	Percentuale anno 2017	Percentuale 2018 - 2017/2017	Risultato*100
36%	29%	7%	+24%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 10 %

	ILARIA ROVERE	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
	Obiettivi comportamentali		



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	7,5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6,5
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6,5
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	7,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	7
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	35
PERCENTUALE	25%	21,87
VOTO	10	8,75

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=35: X = 25*35/40= 21,87\%$

TASSO ASSENZE 2018 = 4%





SCHEDA VALUTAZIONE

AREA - AMMINISTRAZIONE E RENDICONTAZIONE FRANCESCA ODERINO - CONTABILE

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 10%)			
Riduzione dei termini medi di pagamento dei fornitori			
Indicatore: N. giorni impiegati per caricamento fatture			
<p>AZIONI: Assicurare il caricamento delle fatture in 7 giorni, quale risultato atteso, considerato un risultato di eccellenza il caricamento entro 5 giorni.</p> <p>Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5%</p> <p>Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 10%</p> <p>Obiettivo intermedio tra atteso ed eccellenza = 7,5%</p>			
Caricamento primo trimestre	7	gg	
Caricamento secondo trimestre	6	gg	
Caricamento terzo trimestre	6	gg	
Caricamento quarto trimestre	5	gg	Media 6 GG
OBIETTIVO RAGGIUNTO 7,5%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 15%)			
Celerità nei pagamenti ai fornitori			
Indicatore: N. giorni impiegati per pagamento fatture			
<p>AZIONI: Assicurare il pagamento dei fornitori, in media, dalla data di scadenza della fattura, come risultato atteso, entro 18 giorni come risultato atteso e 15 gg come risultato di eccellenza.</p> <p>Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 10%</p> <p>Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 15% Obiettivo intermedio tra 16 e 17 = 12,5%</p> <p>Obiatti</p>			
OBIETTIVO RAGGIUNTO 12,5%			



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

FRANCESCA ODERINO Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2017	Punteggio assegnato per l'anno 2017
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	5,5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	5,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	28
PERCENTUALE	25%	17,5 %
VOTO	10	7

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=28: X = 25*28/40= 17,5\%$

TASSO ASSENZE 2018 = 1%





SCHEDA VALUTAZIONE

AREA - SISTEMA INFORMATICO E COMUNICAZIONE

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 15%)			
Contenimento dei costi di funzionamento per risorse strumentali e informatiche attraverso la razionalizzazione delle risorse strumentali e informatiche dell'Ente nella configurazione delle aule di V.le Oceano Indiano			
Indicatore:			
Costi di funzionamento per risorse strumentali e informatiche consuntivo 2018 - Costi di funzionamento per risorse strumentali e informatiche consuntivo 2017 / Costi di funzionamento per risorse strumentali e informatiche consuntivo 2017 * 100			
AZIONI: Contenimento dei costi dei costi di funzionamento per risorse strumentali e informatiche attraverso una l'interiorizzazione della configurazione e gestione degli apparati di rete della struttura – progettazione, configurazione e gestione dell'infrastruttura informatica delle aule di V.le Oceano Indiano Con un decremento dei costi rispetto al 2017 del 2% come risultato atteso e del 5% come risultato di eccellenza Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 10% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 15%			
Costi funzionamento risorse strumentali al 31.12.2018	Costi funzionamento risorse strumentali al 31.12.2017	Costi funzionamento risorse strumentali 2018-2017	Percentuale raggiunta
€ 7.297 ,97	€ 6.753 ,54	+724,43	+10%
OBIETTIVO NON RAGGIUNTO			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Riduzione dei costi per Progetti ed iniziative relativamente alle attività di comunicazione			
Indicatore: Costi per Progetti ed iniziative per pubblicità 2018 - attività di comunicazione consuntivo 2017/ Costi per Progetti ed iniziative per pubblicità/attività di comunicazione consuntivo 2017*100			
AZIONI: Contrarre i costi per le attività di elaborazione output di comunicazione relativi a Progetti ed iniziative supportando le Aree n.1-2-3-4 con attività interne con un decremento dei costi rispetto al 2017 dal 2% al 5% Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 10%			
Costi pubblicità al 31.12.2018	Costi pubblicità al 31.12.2017	Costi pubblicità 2018-2017	Percentuale raggiunta
€ 6.150,20	€ 6.716,50	-€ 566,30,	-8%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 10 %



GIULIO LILLI Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	27
PERCENTUALE	25%	16,87 %
VOTO	10	6,75

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=27: X = 25*27/40= 16,87\%$

VOTO $10*16,87/25 = 6,75$

TASSO ASSENZE 2018 = 6%



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

OBIETTIVI INDIVIDUALI

SEGRETERIA -GIUSEPPA BITTI- NAZZARENO FIORUCCI- CHIARA PILENGA

OBIETTIVO INDIVIDUALE n.1 (peso 15%)			
Implementare la promozione delle attività (corsi e seminari)			
Indicatore:			
Numero di iscrizioni attività (corsi e seminari) 2018 - Numero di iscrizioni attività (corsi e seminari) 2017 / Numero di iscrizioni attività 2017 * 100			
AZIONI: Implementare le attività di promozione per determinare un aumento del numero dei partecipanti ai corsi del 5% rispetto al 2017 quale risultato atteso del 10% quale risultato di eccellenza Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 10% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 15% NUMERO DI ISCRIZIONI CORSI E SEMINARI 2017=			
Iscrizioni corsi e seminari al 31.12.2018	Iscrizioni corsi e seminari al 31.12.2017	Iscrizioni corsi e seminari 2018-2017	Percentuale raggiunta
4252	2623	+1629	+62%
OBIETTIVO RAGGIUNTO 15%			
OBIETTIVO INDIVIDUALE n.2 (peso 10%)			
Decremento dei costi relativi a Progetti ed iniziative per attività di tutoraggio			
Indicatore: Costi attività di tutoraggio 2017- costi attività di tutoraggio 2016/Costi attività di			
AZIONI: Svolgere attività di tutoraggio corsi per consentire alla struttura di riportare in bilancio un decremento dei costi relativi a Progetti ed iniziative per tale attività del 5% rispetto all'anno precedente come risultato atteso, e del 10% come risultato di eccellenza. VALORE ATTIVITA' DI TUTORAGGIO 2017 = € 7.725,00. Obiettivo raggiunto sul valore atteso = 5% Obiettivo raggiunto sul valore eccellenza = 10% Obiettivo intermedio tra 6 e 9 = 7,5%			

Costi tutoraggio al 31.12.2018	Costi tutoraggio al 31.12.2017	Costi tutoraggio 2017-2016	Percentuale raggiunta
€ 7.158,00	7.725,00	-€ 567,00	-7,34%

OBIETTIVO RAGGIUNTO 7,5%





GIUSEPPA BITTI Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	27
PERCENTUALE	25%	16,87 %
VOTO	10	6,75
NAZZARENO FIORUCCI Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	6
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	5
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	27
PERCENTUALE	20%	16,87 %
VOTO	10	6,75



Camera di Commercio
Roma

FORMA CAMERA
Azienda Speciale

CHIARA PILENGA Obiettivi comportamentali	Punteggio previsto per l'anno 2018	Punteggio assegnato per l'anno 2018
a) professionalità, competenza, abilità, elasticità	(1-8)	6,5
b) puntualità nel rispetto degli impegni, accuratezza, affidabilità	(1-8)	6
c) disponibilità, elasticità nell'assolvere compiti diversi e nell'adattamento al lavoro	(1-8)	7
d) creatività, capacità di problem solving	(1-8)	6,5
e.) spirito di squadra, disponibilità a collaborare	(1-8)	6
PUNTEGGIO max DA ATTRIBUIRE	40	32
PERCENTUALE	25%	20 %
VOTO	10	8

BITTI-FIORUCCI

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=27: X = 25*27/40= 16,87\%$

VOTO $10*16,87/25 = 6,75$

PILENGA

PERCENTUALE OBIETTIVI COMPORTAMENTALI = $40:25=32: X = 25*32/40= 20\%$

VOTO $10*20/25 = 8$

TASSO ASSENZE 2018

BITTI = 10%

FIUORUCCI= 2%

PILENGA=4%



ALL. 3

PROSPETTO DELLE PERCENTUALI DI RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DEL PERSONALE

PERFORMANCE 2018

Percentuali obiettivi 2018 (aziendali + individuali + comportamentali)

	Az.1	Az.2	Ind.1	Ind.2	Ind. 3	COMPORAMENTALI	TOTALE
Area 1 .RESPONSABILE PROGETTAZIONE E COORDINAMENTO CORSI PAOLA SCAMARDI'	25	25	10	10	2,5*	8,5	81,00%
Area 2. AREA PROGETTI COMUNITARI GIULIO LILLI ad interim DG e RA	25	25	10	5	2,5*	7	74,50%
AREA SISTEMI INFORMATICI E COMUNICAZIONE GIULIO LILLI	25	25	10	5	/	6,75	71,75%
GIULIO LILLI	MEDIA PONDERATA 2 funzioni ad interim						73,13*%
Area 3. RESPONSABILE PROGETTI FINANZIATI REGIONE e altri Enti Pubblici ELGA MARINI	25	25	0	10	2,5*	8,25	70,75%
RESPONSABILE AMMINISTRATIVO ILARIA ROVERE	25	25	15	10	/	8,75	83,75%
ADDETTO CONTABILE FRANCESCA ODERINO	25	25	10	7,5	/	7	74,50%
SEGRETERIA CHIARA PILENGA	25	25	15	7,5	/	8	81,50%
SEGRETERIA GIUSEPPA BITTI	25	25	15	7,5		6,75	79,25%
SEGRETERIA NAZZARENO FIORUCCI	25	25	15	7,5		6,75	79,25%
MEDIA DIPENDENTI							77,89%

* Obiettivo e valore da aggiungere ad Aree 1 -2 -3 e dividere per competenza