

# Sueldos y Compensaciones

Con lo publicado en años recientes en distintos estudios y revistas de negocios como Neo, Marca2 y Creativa, los sueldos de los ejecutivos del área comercial son como se muestra a continuación:

## Sueldos de Marketing, 2010

Puesto	Sueldo Mínimo (MN)	Sueldo máximo (MN)
	Más compensación variable	
Dir. Comercial/Dir. de ventas	\$ 160,000 - \$ 180,000	\$ 275,000 - \$ 290,000
Director de mercadotecnia	\$ 102,000 - \$ 140,000	\$ 250,000 - \$ 280,000
Gerente de mercadotecnia	\$ 65,000 - \$ 90,000	\$ 145,000 - \$ 159,000
Gerente de grupo	\$ 63,000 - \$ 80,000	\$ 110,000 - \$ 119,000
Gerente de marca Sr/Productos	\$ 53,000 - \$ 56,700	\$ 93,000 - \$ 100,500
Gerente de marca Jt/producto	\$ 34,000 - \$ 40,000	\$ 48,000 - \$ 56,700
Asistente de mercadotecnia	\$ 17,000 - \$ 20,000	\$ 32,000 - \$ 38,000
Director de <i>Trade Marketing</i>	\$ 70,000 - \$ 100,000	\$ 120,000 - \$ 160,000

**Fuente:** Promedio de datos aportados por Egon Zehnder International, Korn Ferry International, Michael Page Rexer, Selección de Ejecutivos, y Stooppen y Asoc./Ema Paterns México.

# Sueldos y Compensaciones

Se observa que el salario de un director comercial es de \$290,000 más compensación variable, automóvil y otros beneficios que se sujetan a la negociación de cada persona; es importante observar que este salario es el doble de lo que recibe el director financiero de la misma empresa. También es pertinente mencionar que las posiciones mejor pagadas en la industria son las de ventas; esto pasa gracias a la combinación de sueldo, comisión y bono por desempeño. Un vendedor promedio en México tiene un salario mensual de \$18,000 pesos, lo que corresponde a \$1,500 dólares, lo cual está por debajo de lo que percibe un vendedor promedio en Estados Unidos, de \$2,500 dólares, de acuerdo con datos publicados por las revistas especializadas en negocios.

## Referencia:

Torres Morales, V. (2015). Administración de ventas. Grupo Editorial Patria. México.