

# Ventajas y Desventajas de los Diferentes Métodos de Compensación

## Solamente el Sueldo

Usar únicamente el salario es más conveniente en los siguientes contextos:

- Entornos de venta en equipo.
- Extensos periodos de negociación.
- Entornos promocionales mixtos.
- Etapas de aprendizaje.
- Misiones de venta.
- Situaciones especiales.

## Ventajas:

- Aporta seguridad a los vendedores.
- Ayuda a crear un sentido de lealtad de la empresa.
- Amplía la flexibilidad en las asignaciones geográficas.
- Facilita un mayor grado de control sobre las labores de los vendedores.
- Resulta más fácil administrar.

## Desventajas:

- No provee estímulos financieros para poner esfuerzos extra.
- Puede incrementar los costos de venta.
- Muchas veces lleva a iniquidades en los ingresos.
- Lleva a un desempeño adecuado pero no superior.

# Ventajas y Desventajas de los Diferentes Métodos de Compensación

## Solamente Comisión

La aplicación de los planes de comisiones necesita que el gerente de ventas decida:

- La unidad o base sobre la cual se pagarán las comisiones.
- La tasa a pagar por unidad.
- El punto en que empiezan las comisiones.
- El momento en que se pagan las comisiones.

## Ventajas:

- El ingreso tiene que ver directamente con la productividad.
- Las comisiones son sencillas de calcular.
- No hay un límite para los ingresos potenciales.
- El dinero no está ligado a los sueldos.
- Los costos son acorde a sus ventas.
- Los vendedores tienen máxima libertad en el trabajo.
- El ingreso se basa rigurosamente en sus resultados.

## Desventajas:

- Puede ser que se ponga un énfasis excesivo en el volumen de ventas y no en las ventas con utilidades.
- Los vendedores tienen insuficiente lealtad con la empresa.
- Puede haber elevadas tasas de rotación del personal de ventas cuando las circunstancias del negocio son bajas.
- Se desatienden las actividades que no se relacionan con las ventas.

# Ventajas y Desventajas de los Diferentes Métodos de Compensación

- Las ganancias repentinas pueden aparecer cuando las ganancias del negocio son buenas.
- Los gerentes de ventas pueden tener desinterés hacia el reclutamiento.

## Planes de Compensación por Bonos

Estos planes proveen una atractiva suma de dinero o de acciones para un desempeño sobresaliente, como lograr la cuota, adquirir una nueva cuenta o vender una mezcla deseada de productos.

## Planes de Combinación de Compensaciones

Los siguientes son algunos planes de combinación de compensaciones que se ajustan a distintas situaciones:

- Sueldo más comisiones.
- Sueldo más bonos.
- Sueldo más comisión más bonos.
- Comisión más bonos.

## Ventajas:

- Provee la mayor flexibilidad y control sobre los vendedores.
- Provee seguridad e incentivos.
- Permite el reforzamiento inmediato y frecuente del comportamiento deseado de ventas.

# Ventajas y Desventajas de los Diferentes Métodos de Compensación

## Referencia:

Moyeda, R. (2002). Un Modelo de Administración Estratégica Aplicable en la Administración de Ventas. UANL. Facultad de Contaduría Pública y Administración. Dirección General de Bibliotecas.