

LA RETRIBUCIÓN VARIABLE Y OTRAS PALANCAS DE ACTUACIÓN SOBRE LA SALA DE VENTAS. LAS 12 CLAVES DE LA RETRIBUCIÓN VARIABLE

MAYO 2025

 MAHOU
SANMIGUEL

Advantys 

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

REMUNERACIÓN VARIABLE: ¿POR QUÉ?

LOGRAR MEJOR RENDIMIENTO.

A TRAVÉS DE:

Motivar

Fijación de objetivos y prioridades

Recompensar esfuerzo

Reconocimiento

Fidelización del trabajador

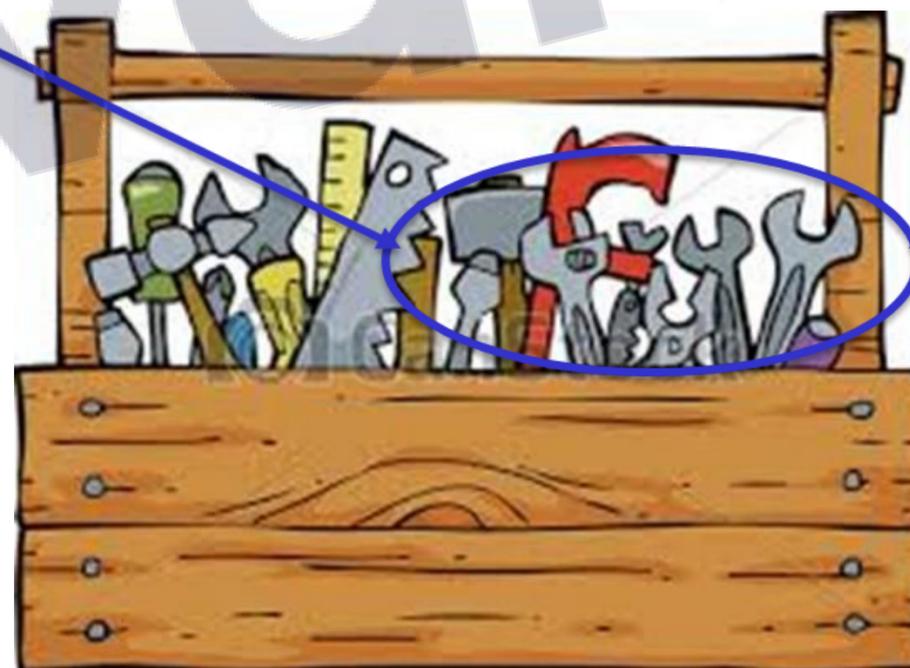


REMUNERACIÓN VARIABLE: ¿POR QUÉ? (Cont.)

LOGRAR MEJOR RENDIMIENTO EN EQUIPOS DE VENTAS.

HERRAMIENTA
DE
REMUNERACIÓN
VARIABLE.

OTRAS HERRAMIENTAS.



ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
“más a cambio de más”

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

LA ARMONÍA ES REQUISITO IMPRESCINDIBLE



LA ARMONÍA ES REQUISITO IMPRESCINDIBLE (Cont.)

- **ESTRATEGIA → OBJETIVO → INCENTIVO DEBE SER UNA SECUENCIA LÓGICA.**
- **LOS OBJETIVOS COMERCIALES DEL DISTRIBUIDOR DEBEN SER COHERENTES CON LOS DE SUS PROVEEDORES CLAVE.**
- **...SI LA ESTRATEGIA ES MEJORAR EL MIX, EL OBJETIVO NO PUEDE SER SOBRE VOLUMEN.**
- **...SI LA ESTRATEGIA ES FIDELIZAR CLIENTES, EL OBJETIVO NO PUEDE SER CAPTACIÓN DE NUMÉRICA NUEVA.**
- **...SI LA ESTRATEGIA ES DESARROLLAR UN PRODUCTO NUEVO, EL OBJETIVO NO PUEDE SER VENTAS GLOBALES DE UNA FAMILIA DONDE EL PRODUCTO NUEVO SE DILUYE.**

¿CÓMO HAN DE SER LOS OBJETIVOS?



DEFINIDOS SOBRE AQUELLO EN LO QUE SE PUEDA ACTUAR.



REALISTAS / ALCANZABLES.



CONECTADOS A LAS PRIORIDADES “LO QUE NO SE PAGA, NO SE CONSIGUE”.



CUANTIFICABLES / MEDIBLES →“MEDIR LO QUE SE VALORA Y VALORAR LO QUE SE MIDE”.



REQUIERAN ESFUERZO.



Advantys

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
“más a cambio de más”

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

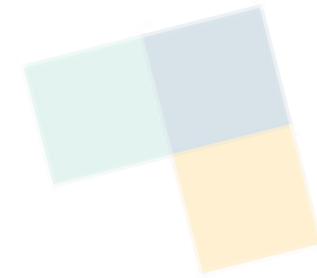
Transparente

12

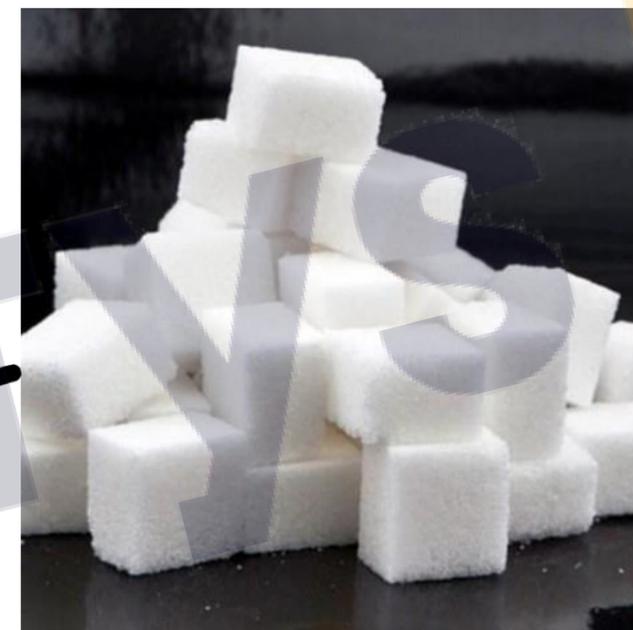
Información fiable y disponible



Academy



Orientativamente



Advantys

FIJO 70 % - 85%

VARIABLE 30 % - 15%

EL INGRESO FIJO TIENE QUE SER **SUFICIENTE PARA ESTAR EN MERCADO.**

HAY QUE PODER **DENEGAR EL VARIABLE SI NO SE CONSIGUEN LOS RESULTADOS SIN NINGÚN REMORDIMIENTO.**

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
"más a cambio de más"

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

Nunca es más barato... "más a cambio de más"



IMPLANTANDO UN SISTEMA DE RETRIBUCIÓN VARIABLE

:



...NO HAY QUE TEMER QUE ACABEMOS **PAGANDO MUCHO.**

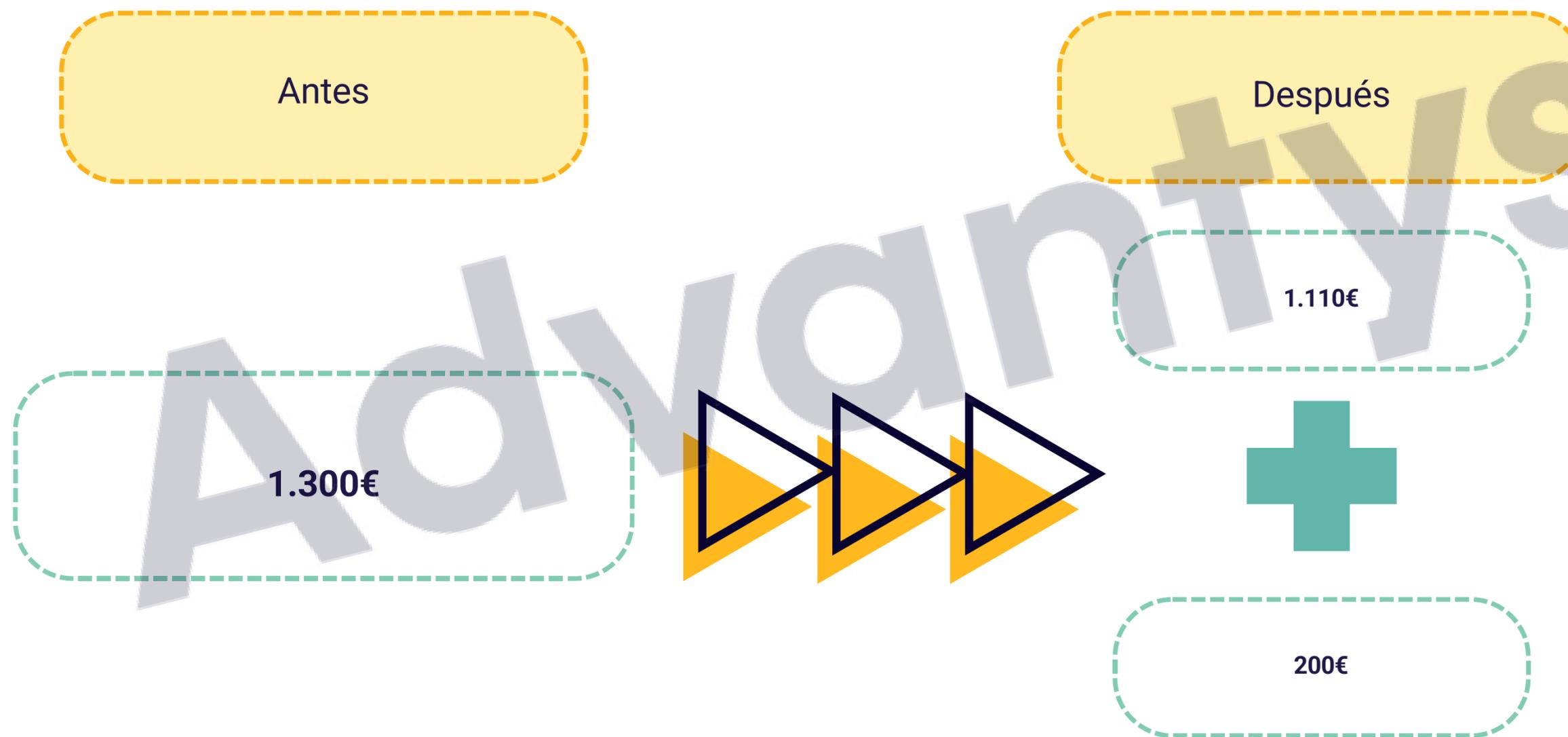


... HAY QUE TEMER QUE ACABEMOS **PAGANDO POCO.**

Advantys

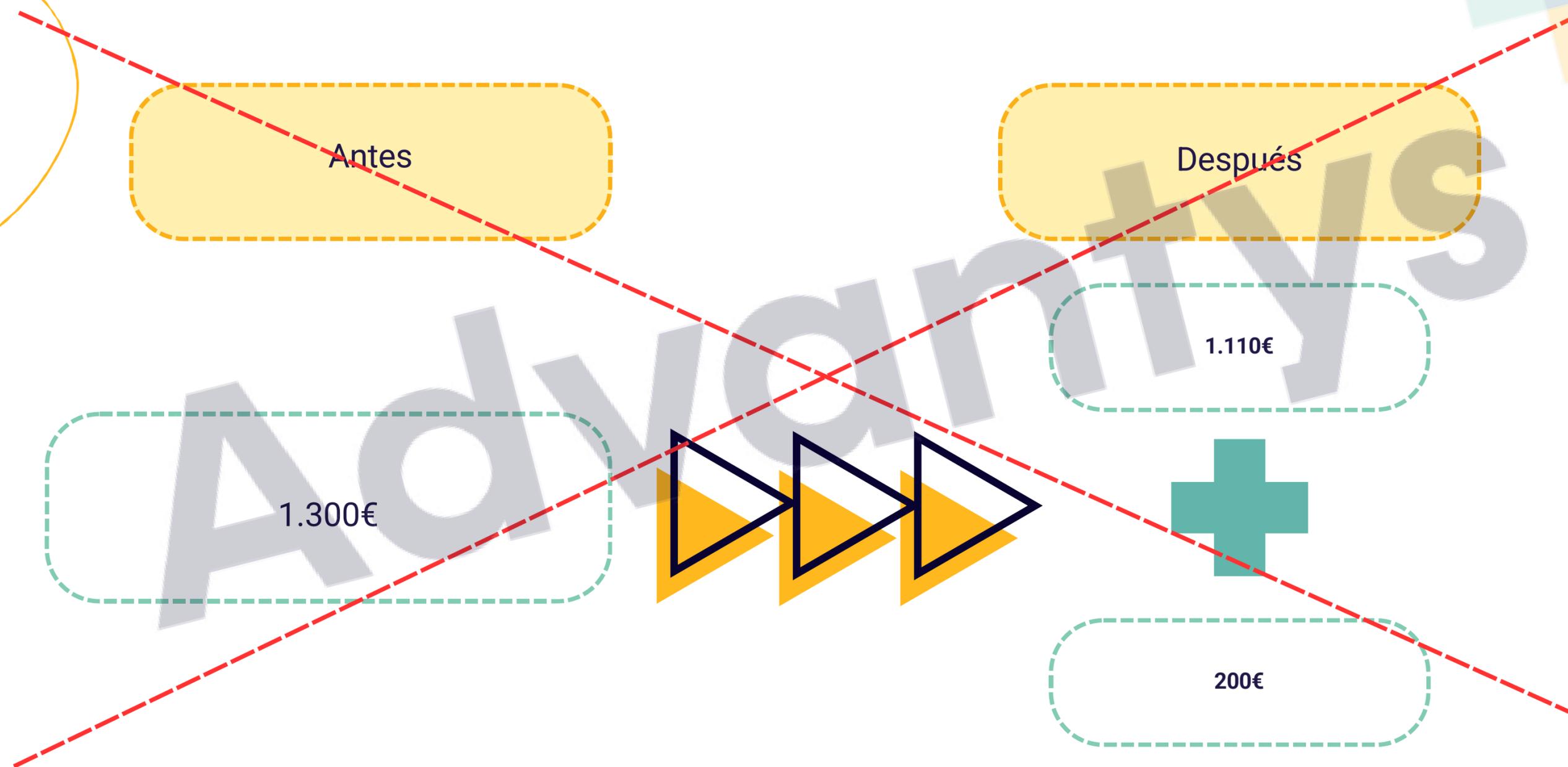
Nunca es más barato... "más a cambio de más"

REMUNERACIÓN VARIABLE: ¿POR QUÉ? (Cont.)



REMUNERACIÓN VARIABLE: ¿POR QUÉ? (Cont.)

Nunca es más barato... "más a cambio de más"



A Crédito

Recuerda:

Si no lo adoptamos como un enfoque de “**más a cambio de más**”.

Entonces será un enfoque de

MENOS A CAMBIO DE MENOS.

04

Nunca es más barato... “más a cambio de más”

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

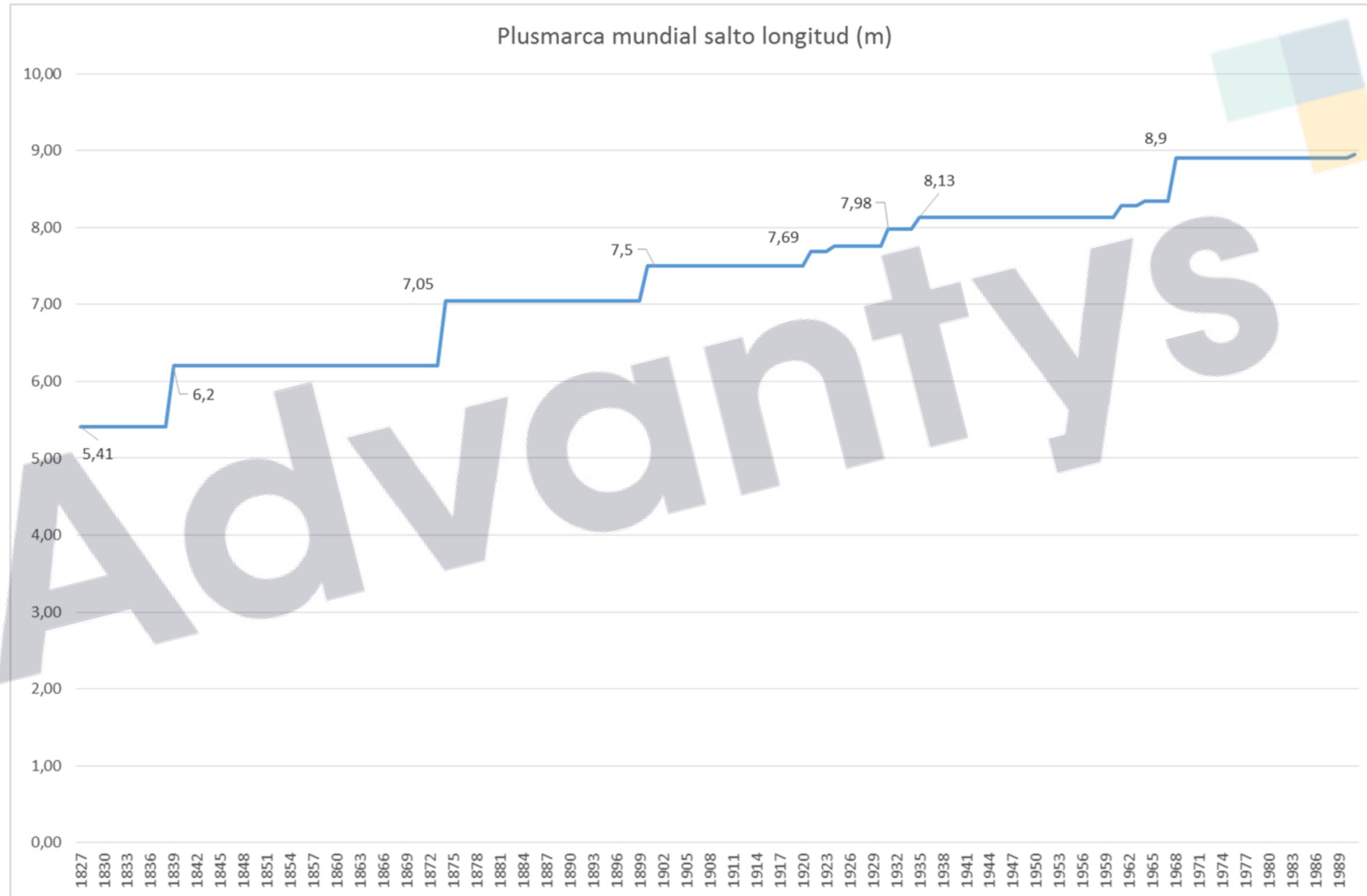
Información fiable y disponible

Costes fijos, **pequeños incrementos de venta**, grandes incrementos de beneficio.

Venta mensual distribuidora con **4 comerciales**:

	Inicial	Incremento	Diferencias €	Diferencias %
Venta	360.000 €	374.400 €	14.400 €	4,00%
Margen	64.800 €	67.392 €	2.592 €	4,00%
Gastos fijos	52.000 €	52.000 €	- €	0,00%
Beneficio	12.800 €	15.392 €	2.592 €	20,25%

¿Puede la empresa **emplear 1.000 € de ese beneficio incremental** para hacer que ocurra?



ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
“más a cambio de más”

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

Tan perverso es pagar diferente por rendir lo mismo...

...como pagar lo mismo por rendir diferente.



Mismo esfuerzo – misma recompensa.

Recompensa similar – a esfuerzo similar.

NO ES TAN FÁCIL, NUNCA HABRÁ SISTEMA PERFECTO.

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
“más a cambio de más”

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

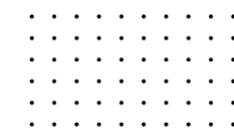
11

Transparente

12

Información fiable y disponible

Posibilidad del comercial de realmente influir en los resultados



ÍNDICE

01

**RV es una herramienta
de dirección**

02

**Coherencia y
armonía**

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

**Evitar el agravio
comparativo**

07

**Influencia comercial
en resultados**

08

**No fijos
encubiertos**

09

**Asumir que es más
complicado de gestionar**

10

Entendible

11

Transparente

12

**Información fiable
y disponible**

Una comisión (%) sobre ventas:

...lineal.

...sin un objetivo que alcanzar,
desde el primer euro.

...con un negocio de **ventas estables**
como el de la distribución.

NO ES REALMENTE UN SISTEMA
DE **RETRIBUCIÓN VARIABLE** EN
EL SENTIDO QUE LO HEMOS
DEFINIDO AQUI.

A Crédito

08

No fijos
encubiertos

Un sistema en el que, finalmente **se acaba pagando variable** aunque **no se llegue a objetivos...** es hacerse trampas al solitario.



Suele venir de la mano de **retribuciones fijas por debajo de mercado.**

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

FIJAR OBJETIVOS.

DEFINIR CRITERIOS.

ASIGNAR / CAMBIAR CLIENTES.

ASIGNAR RECURSOS COMERCIALES.

...YA NO ES UN JUEGO.

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

Nunca es más barato...
“más a cambio de más”

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

Término de energía variable							Importe Total	
	Precio Peaje		Precio Coste Energía	Precio Total	Consumo	Total		
P1:	0,018762€/kWh	+	0,092983€/kWh	= 0,111745€/kWh	x 220,00kWh	= 24,58 €	70,80 €	
P2:	0,012575€/kWh	+	0,083062€/kWh	= 0,095637€/kWh	x 417,00kWh	= 39,88 €		
P3:	0,004670€/kWh	+	0,066614€/kWh	= 0,071284€/kWh	x 89,00kWh	= 6,34 €		
Término de potencia								
	Contratada	Maxímetro	Precio Peaje	Precio Potencia Fenie Energía	Precio Total	A Facturar	Total	
P1:	39,000kW	5,000kW	0,111281€/kW día	+ 0 €/kW día =	0,111281€/kW día	x 33,15kW x 28 días =	103,29 €	206,58 €
P2:	39,000kW	6,000kW	0,066769€/kW día	+ 0 €/kW día =	0,066769€/kW día	x 33,15kW x 28 días =	61,97 €	
P3:	39,000kW	4,000kW	0,044512€/kW día	+ 0 €/kW día =	0,044512€/kW día	x 33,15kW x 28 días =	41,32 €	
Energía reactiva								
		Consumo	Cos phi	Precio	Exceso	Total		
P1:		204,00kVArh	0,733	0,062332€/kVArh	x 131,40 kVArh =	8,19 €	14,27 €	
P2:		284,00kVArh	0,827	0,041554€/kVArh	x 146,39 kVArh =	6,08 €		
Impuesto electricidad		5,11269632% s/ 291,65 €					14,91 €	
Alquiler Equipo medida (Nº Contador 002095213)							14,91 €	
IVA		21,00% s/ 316,47					66,46 €	
TOTAL FACTURA:							382,93€	

**OBJETIVO:
REDUCIR LA FACTURA DE LA LUZ**

ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

Advantys



ÍNDICE

01

RV es una herramienta de dirección

02

Coherencia y armonía

03

Fijo vs. variable

04

**Nunca es más barato...
“más a cambio de más”**

05

No linealidad

06

Evitar el agravio comparativo

07

Influencia comercial en resultados

08

No fijos encubiertos

09

Asumir que es más complicado de gestionar

10

Entendible

11

Transparente

12

Información fiable y disponible

El dato no debe generar ninguna duda:

- **CÓMO SE CALCULA.**
- **QUÉ OPERACIONES ENTRAN Y CUÁLES. NO ENTRAN.**
- ...

Accesible en cualquier momento por cualquier comercial.

Se revisa el **grado de consecución con cada comercial**, al menos, 2 veces durante cada mes.

OJO

- **MAESTROS ACTUALIZADOS Y BIEN INFORMADOS.**
- **TRATAMIENTO DE LA REASIGNACIÓN DE CLIENTES.**
- **TRATAMIENTO DE ABONOS FUERA FACTURA CUANDO HABLEMOS DE VENTA NETA.**
- ...



Advantys

¡Muchas gracias!

www.advantys.es | Tel.: 608 139 656 | consultoría@advantys.es