

Desarrollo del Sistema de Comisiones 3S Strategic Software Solutions

Jennifer Narcisca Chávez Figueroa
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
jchavez@espol.edu.ec, lfreire@espol.edu.ec, narreaga@espol.edu.ec

Resumen

La solución aplicada surgió con la necesidad de implementar una herramienta que permita la administración y mantenimiento de las comisiones generadas por las ventas de la empresa, que sea de ayuda para el cumplimiento de metas y objetivos planteados por parte de los empleados de la misma.

Entre los problemas resueltos tenemos:

- *Control y seguimiento de las ventas de cada uno de los productos.*
- *Unificación y creación de reportes presentados en las reuniones de directorio.*
- *Control y seguimiento de las ventas realizadas por cada empleado.*

Entre los resultados obtenidos tenemos:

- *Permitir liquidar de manera automática y fácil las comisiones de los empleados de la empresa, donde se apliquen los parámetros establecidos para el pago de comisiones según el segmento del mercado.*
- *Mejor control de las actividades de los empleados, sobre todo las que no son medibles por sus resultados directos.*
- *Se asegura a la empresa que no se supere el % de coste que haya sido asignado al departamento comercial.*

Palabras Claves: *Sistemas de Comisiones.*

Abstract

The applied solution came with the need to implement a tool that allows the administration and maintenance fees generated by sales of the company, which is helpful for meeting goals and objectives by employees thereof.

Among the unresolved issues we are:

- *Control and monitoring of the sales of each of the products.*
- *Unification and creation of reports presented at board meetings.*
- *Control and monitoring of the sales made by each employee.*

Among the results we are:

- *Allow automatic liquidate and easily commissions of employees of the company, where the parameters established for the payment of fees by market segment apply.*
- *Better control of employee activities , especially those that are not measurable by their direct results.*
- *Ensure that the company than% of cost that has been assigned to the sales department is not exceeded.*

Keywords: *Commissions System.*

1. Introducción

CARSEGSA no contaba con un módulo de comisiones con el cual pudiera controlar los trabajos realizados por sus empleados para de tal manera poder medir y retribuir su aportación con el pago de comisiones.

Para lograr retener a los colaboradores del área comercial se debe tener una política de pagos atractiva que tenga rangos salariales, oportunidad de

crecimiento y beneficios por cumplimiento en ventas, que se logre a nivel individual y grupal, lo cual llevará al cumplimiento del presupuesto de ventas de la organización.

En los principales problemas que tenía la empresa mencionamos los siguientes:

- Existían muchas variables para el pago de comisiones, como por ejemplo políticas de

años anteriores, que cubrían porcentajes diferentes a los actuales; al tener tantas variables se presentaba la dificultad de una liquidación automática, llegando a la liquidación de comisiones de manera manual, dando a lugar errores con mayor o menor pago de comisión.

- El control del pago lo realizaban a través del departamento de nómina, quien auditaba contra la información obtenida del sistema administrativo de la empresa, el problema que se presentaba es que al tener varias condiciones se podía crear doble compensación y como tal no tener certeza de la información que se liquidaba.

La unificación y creación de reportes era de forma manual los cuales eran presentados en las reuniones de directorio.

Por las diferencias que se dan a lugar en la liquidación mensual de comisiones, se generó la necesidad de diseñar un módulo de comisiones, donde se procese la información automáticamente y se visualice su liquidación, en períodos definidos.

2. Metodología

Una metodología es aplicada con el fin de facilitar el planeamiento estratégico

Se planifica el proyecto en una serie de pasos que facultan a la administración del proyecto a replantear los eventos y trabajos y a repetirlos tantas veces como sea necesario hasta garantizar la satisfacción del producto final.

Para el desarrollo del nuevo sistema de Comisiones de la empresa, se utilizó el modelo tradicional de Cascada, que es un enfoque metodológico que ordena rigurosamente las etapas del proyecto, de tal forma que el inicio de cada etapa debe esperar a la finalización de la etapa anterior.

El modelo está conformado por las siguientes etapas:

- Análisis y formulación de requerimientos
- Diseño
- Implementación
- Operación y Mantenimiento
- Crecimiento y cambio

3. Resultados Obtenidos

3.1 Solución Desarrollada

La solución desarrollada consiste en implementar un sistema para el pago de comisiones el cual permita realizar un análisis de los diferentes

conceptos establecidos para este, además de estandarizar los porcentajes actuales de comisiones para crear una constante y poder contar con una información confiable, real y en línea cada vez que se requiera.

Esta herramienta consta con una interface amigable y diseño integral, combinados con una intuitiva facilidad de manejo, permiten toda la manipulación y explotación de datos y recursos en una sola pantalla, sin exceso de ventanas que a menudo complican el trabajo y el desarrollo del usuario.

La solución desarrollada cumple las siguientes características:

- El proceso de la información se realiza de forma automática y se visualiza la liquidación, en los períodos definidos.
- El pago de comisiones se efectúa de manera sencilla, exacta y confiable, la herramienta dispone de un diseño de liquidación que permite tener certeza y claridad en la información que se presenta por este concepto ante la organización.

3.2 Módulo de Comisiones

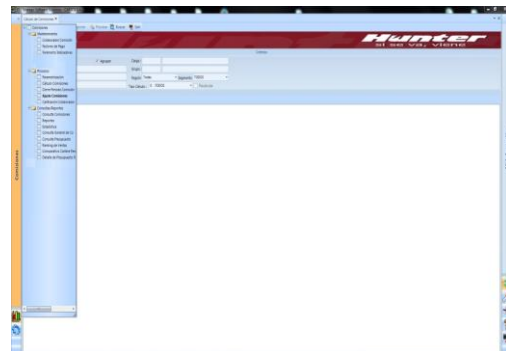


Figura 1. Módulo de Comisiones

3.2.1 Colaborador comisión. Permite el registro de los datos del colaborador a quien se le generará comisión.

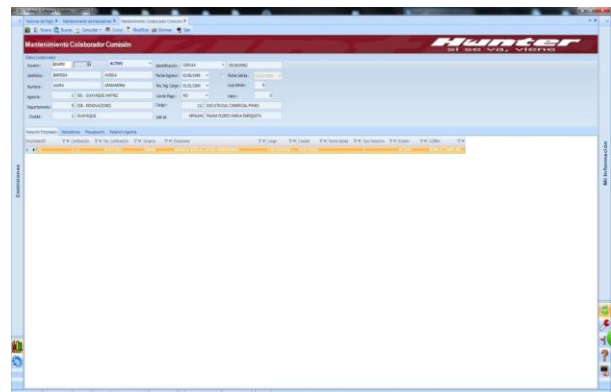


Figura 2. Colaborador Comisión

3.2.2 Factores de Pago. Esta opción permite configurar los factores aplicados para el pago de comisiones.

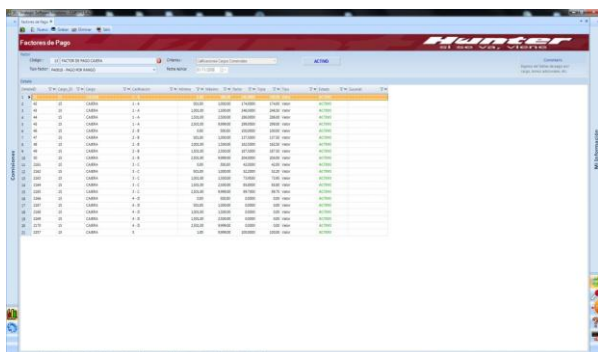


Figura 3. Factores de Pago

3.2.3 Parámetros de indicadores. Esta opción permite la configuración de indicadores, por ejecutivo o sucursal en un determinado período.

Se definen las transacciones de productos que van a intervenir en la parametrización.

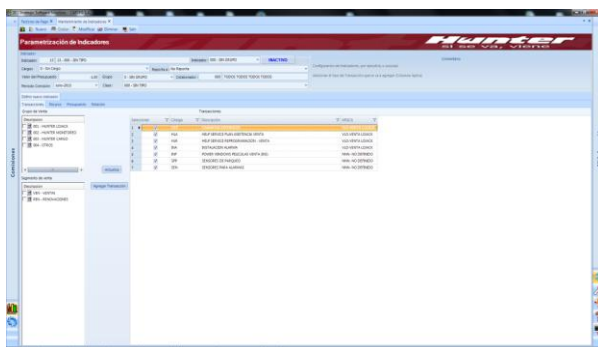


Figura 4. Parámetros de Indicadores

3.2.4 Parametrización. Se encuentra dentro del menú de proceso, permite configurar los indicadores a los cargos que se ingresen en el módulo de comisiones, dependiendo si estos aplican o no indicadores.

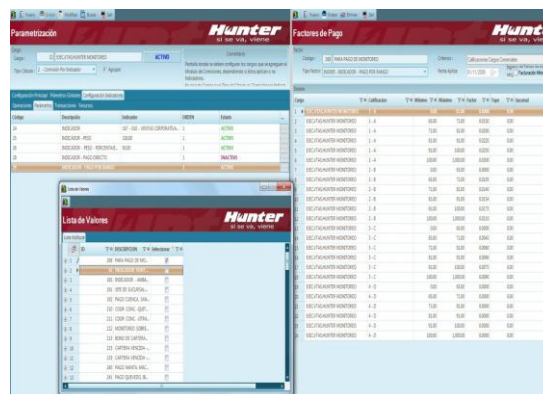


Figura 5. Parametrización

3.2.5 Cálculo de Comisiones. Se encuentra dentro del menú de procesos, genera el cálculo de comisiones a los colaboradores en el período actual, se puede generar bajo la selección de los siguientes criterios:

- Usuario
- Agencia
- Ciudad
- Cargo
- Grupo
- Región

3.2.6 Cierre de período de Comisión. Esta opción forma parte del menú de proceso, se realiza los primeros días del mes, permite efectuar el proceso de cierre de pago de comisión de un determinado período.

Este proceso antes de realizar el cierre genera un respaldo con respecto a la información del período abierto.

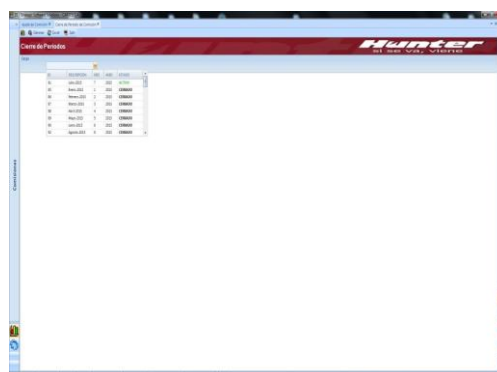


Figura 6. Cierre de Período de Comisión

3.2.7 Ajuste de Comisiones. Esta opción corresponde al menú de proceso, su objetivo es realizar un ajuste al valor de comisión generada al vendedor en un período abierto cuando existe alguna

venta o renovación de servicio que no se le considero en proceso.

Es un proceso que se realiza por vendedor, lo que se hace es recalcular el pago de comisión una vez que se haya definido el valor del ajuste.

Este proceso es realizado únicamente por el cargo de gerencia.

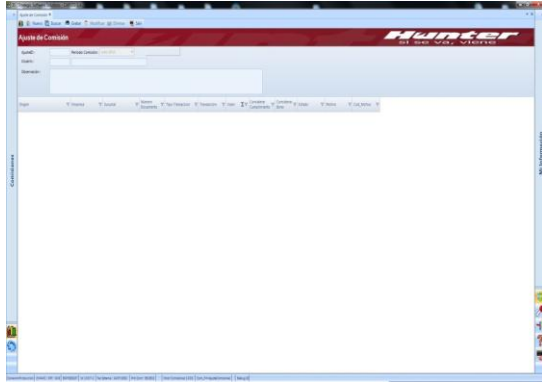


Figura 7. Ajuste de Comisiones

3.2.8 Consulta de Comisiones. Esta opción corresponde al menú de consultas, permite obtener la información de comisiones de un determinado período.

La información se presenta por código de vendedor, permite mostrar un detalle de comisión seleccionando un vendedor específico, de igual manera mostrar el detalle de presupuesto del vendedor.

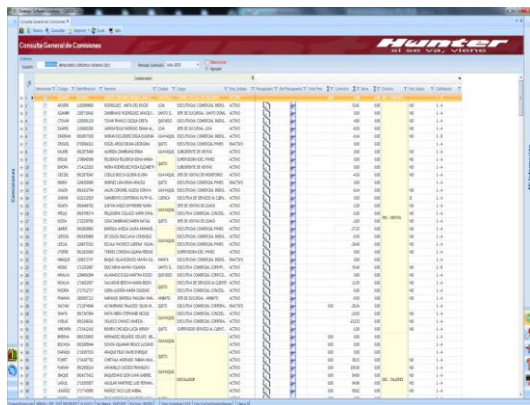


Figura 8. Consulta de Comisiones

3.2.9 Consulta de Presupuesto. Esta opción corresponde al menú de consultas, el objetivo es presentar el presupuesto de ventas del período en curso.

Se puede obtener los siguientes tipos de presupuesto:

- Presupuesto carne
- Presupuesto del mes
- Ventas de otros productos

3.2.10 Ranking de Ventas. Esta opción corresponde al menú de consultas, el objetivo es presentar información de la ejecutiva con un resumen del total facturado en ventas y renovaciones, el porcentaje de cumplimiento y el valor de comisión.

Se muestran los siguientes tipos de reporte en base a cargos:

- Por Ejecutivo SAC
- Por Jefe de Sucursal
- Por coordinadora de concesionario
- Por ejecutivo de Monitoreo
- Por ejecutivo VIP

3.2.11 Reporte de Resumen de Comisiones. Se muestra el resumen de comisiones por vendedor en un período seleccionado, donde podemos encontrar información del presupuesto y cumplimiento de cartera alcanzado.

RESUMEN DE COMISIONES DICIEMBRE DEL 2010										
COLABORADOR:		114 EBARRI - BARRONUEVO YERPEZ MARRA ELEVA				FEDIA:		13-Dic-2011 11:23:38		Page: 1 de 1
CARGO:		3-01-00101-0-000101-00-VENTAS VIP				ESTADO:		ACTIVO		
OFICINA:		3-02 - GARCESA S.A - AMBATO				IMPRESO POR:		ATAMBO		
FEC INICIO:		30/01/2010				PRO GRADA:		N		
PRESUP. CARNE	PRESUP. DEL MES	CUMPL. CARNE	% CUMPL. CARNE	CUMPL. TOTAL	% CUMPL. TOTAL	COMIS. GANADA	BASE BONO	BONOS GANADOS	CUMPL. GANADO	TOTAL
14,418.00	14,418.00	9,884.74	67.23	12,720.58	88.24	381.58	0.00	0.00	0.00	381.58
OPERACION CUMPLIMIENTO PORCENTAJE										
ADE - MOV. ADELANTEZADOS										
						8,46.07	5.85%	80.00	0.00000	23.70
MOV. DEL MES										
						9,884.74	68.54%	95.24	0.00000	17.20
OCC - OPERACION ADICIONAL CUMPLIMIENTO CARNE										
						132.00	0.92%	0.00	0.00000	0.00
OCT - OPERACION ADICIONAL CUMPLIMIENTO TOTAL										
						232.78	1.63%	0.00	0.00000	0.00
DUS - MOV. DUSP - 1 HEBES										
						235.38	1.65%	0.00	0.00000	0.00
						1,858.00	12.92%	0.00	0.00000	0.00

VENTAS PRODUCTOS HUNTER									
TIPO OPERACION	TRP TRAN	WEG. RES.	BASE CUMPLIMIENTO	TOTAL COBRADO	BASE DE PAGO	FACTOR DE PAGO	COMIS. GANADA		
MOV. DEL MES	RH8	3	821.78	821.78	821.78	0.00000	24.85		
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	HLA	8	72.00	72.00	72.00	0.00000	2.18		
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	HLA	5	88.00	88.00	88.00	0.00000	2.68		
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	RH8	1	82.11	82.11	82.11	0.00000	2.51		
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	RH8	1	162.27	162.27	162.27	0.00000	4.85		
MOV. ADELANTEZADOS	RH8	23	785.17	785.17	785.17	0.00000	23.70		
MOV. DEL MES	RH8	23	9,884.74	9,884.74	9,884.74	0.00000	17.20		
MOV. DUSP	RH8	1	282.25	282.25	282.25	0.00000	8.28		
MOV. DUSP - 1 HEBES	RH8	1	235.38	235.38	235.38	0.00000	7.02		
MOV. ADELANTEZADOS	RH8	13	159.00	159.00	159.00	0.00000	4.68		
MOV. DEL MES	RH8	1	12.00	12.00	12.00	0.00000	0.38		
MOV. DEL MES	RH8	14	12.00	12.00	12.00	0.00000	0.38		
MOV. DEL MES	RH8	14	189.00	189.00	189.00	0.00000	5.54		
MOV. DEL MES	RH8	1	12.00	12.00	12.00	0.00000	0.38		
MOV. DEL MES	RH8	1	380.00	380.00	380.00	0.00000	10.80		
MOV. DUSP	RH8	2	1,080.00	1,080.00	1,080.00	0.00000	32.40		
MOV. DEL MES	RH8	5	2,148.45	2,148.45	2,148.45	0.00000	64.40		
TOTAL		88	12,720.58	12,720.58	12,720.58	0.00000	381.58		

Figura 9. Reporte de Resumen de Comisiones

3.2.12 Reporte de Detalle de Comisiones. Se genera un informe detallado por vendedor, el cual muestra las ventas alcanzadas en un período determinado.

Figura 10. Reporte de Detalle de Comisiones

4. Conclusiones

- 1. Con la implementación de esta aplicación, se ha logrado reducir el manejo de la gran cantidad de variables que se utilizan para la liquidación, con lo cual se ha simplificado el proceso de liquidación de pago de comisiones.
- 2. La herramienta ha logrado que el proceso de generación de comisiones se realice de manera automática y se visualice la liquidación en los períodos definidos.
- 3. Con la mejora aplicada en el proceso se ha logrado obtener mayores cumplimientos en ventas, logrando así llegar al cumplimiento del presupuesto de ventas estimado por la empresa.
- 4. La aplicación permite poder contar con información confiable, real y en línea cada vez que se la necesite.

5. Recomendaciones

- 1. Se debe capacitar al personal involucrado en el proceso con el fin de que se cumplan los lineamientos para poder realizar el correcto uso de la aplicación.
- 2. Automatizar los reportes estadísticos para obtener información precisa al momento de la toma de decisiones.
- 3. Se recomienda dar soporte sobre el uso de la herramienta al personal implicado, cuando sea necesario, con el fin de que se realice correctamente el proceso.

6. Referencias

[1] Pérez Gelves, Paula Andrea, Módulo de Comisiones para Organizaciones prestadoras de servicios, <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/2>