

LAS COMISIONES

Una comisión es un porcentaje sobre el valor de una transacción que se cobra al cliente y/o se paga al vendedor.

Una comisión es una parte del valor total de una transacción. Usualmente se utilizan en las estructuras de los salarios de vendedores. Desde el punto de vista del cliente, se trata de un cobro, un monto que debe pagar cuando realiza una determinada transacción en algún banco o en instituciones financieras.

Las comisiones sobre ventas:

Las comisiones son una forma de pago que tiene el objetivo de estimular a los vendedores o comerciales a que vendan más. Las comisiones representan un porcentaje del precio de venta de un producto o servicio. Por ejemplo si el vendedor va recibir una comisión de 10% y venden Q2000.00, entonces ganará Q200.00 por este concepto.

En el mundo de los vendedores no se habla de sueldos, se habla de comisiones.



Tipos de comisiones:

Sueldo y comisión: Se le otorga al vendedor un sueldo básico más las comisiones que logre durante un mes. Si los vendedores trabajan bajo esta modalidad entonces deberán cumplir un horario de trabajo.

Comisiones puras: Es cuando las remuneraciones del vendedor está compuesta completamente por las comisiones. En este caso el vendedor no tiene un horario y no tiene un salario mínimo.

Las comisiones es un método de remuneración que motiva a vender más.

Características de las comisiones

Las comisiones se aplican de acuerdo a la realidad de cada empresa. Cada empresa debe encontrar y desarrollar su propio plan de comisiones de acuerdo a los productos o servicios que venden, a su estructura de costos, al mercado en el que operan, entre otros factores.

No obstante, hay una serie de aspectos que sí deben de tener todos los planes de comisiones para que los vendedores puedan estar motivados y encuentren que las comisiones que ofrece una empresa cubren sus expectativas, y quieran vender sus productos y servicios. Algunos puntos que se toman en cuenta para que las comisiones sean competitivas pueden ser los siguientes:

Justo para ambas partes: Antes de hacer un plan de ventas se debe hacer un análisis de la situación financiera de la empresa, tanto de sus entradas como de sus salidas. Lo ideal es que junto con el contador o gerente financiero de la empresa se desarrollen un plan de comisiones que no afecte las ganancias de la empresa, pero tampoco pueden ser comisiones tan bajas que el vendedor no tenga mucho interés en esforzarse y vender más.

Deben ser claras y predecibles: las comisiones deben ser fáciles de entender y calcular para cualquier vendedor. De esta forma cada vendedor sabrá cuánto va ganar y en qué momento. Lo ideal es que este proceso sea predecible para que el vendedor pueda plantearse sus propias metas y vender más.

Las comisiones no son un gasto, son el resorte que permite que los vendedores vendan más los productos o servicios de la empresa para la cual trabajan.

Periódico: Las comisiones no todo el tiempo van ser sobre el volumen de ventas, en cada periodo deben variar y se debe poner comisiones de acuerdo a las promociones, lanzamiento de productos, de acuerdo a las temporadas, devoluciones, entre otras.

Igualdad: Existen expertos que aconsejan que las comisiones deben ser iguales para todos los vendedores. Sin embargo hay que tener en cuenta que no todos los vendedores son iguales. Existen los vendedores con mayor y menor experiencia y que venden distintos tipos de productos. Lo ideal es que ganen el mismo tipo de comisión aquellos que están en el mismo nivel.

La comisión como incentivo

La comisión suele utilizarse como un mecanismo para incentivar el esfuerzo de los empleados. Así por ejemplo, en el área comercial, los vendedores suelen tener un salario compuesto de dos partes: una fija y una variable que se basa en comisiones sobre lo que es capaz de vender. De esta forma, se busca que el vendedor se esfuerce por concretar nuevas operaciones de venta de modo que su comisión crezca.



Las comisiones pueden variar en su estructura y base. A continuación vemos algunos de los tipos de comisiones más utilizados para remunerar a los vendedores:

Lineal: se paga una comisión de X% cuando el vendedor logra la meta de venta de "Y" quetzales. Así por ejemplo, se ofrece un fijo de Q20,000.00 anuales pero se añadirá un 5% (de estos Q20,000.00) si se logra vender más de Q400,000.00 al año.

Por margen: en este caso se aplica la comisión sobre el margen que obtiene el vendedor. Esto es, se aplica el porcentaje de comisión sobre la relación Precio venta efectivo / Precio de venta mínimo. Así por ejemplo, supongamos que el precio mínimo es de Q200.00 y la comisión es un 2%. Si el vendedor lo vende al precio mínimo obtendrá un 2% sobre el precio de venta. Pero si logra vender a 250, entonces obtendrá una comisión de 2.5%. A mayor precio de venta, mayor comisión.

Escala: se fijan comisiones de acuerdo al rango de valores en donde se ubiquen las ventas del vendedor. Así por ejemplo, se paga 5% si las ventas alcanzadas fueron de entre 0 y Q15,000.00 ; un 10% si las ventas se ubican entre los Q15,001.00 y Q30,000.00; un 20% si las ventas fueron un valor entre los Q30.001.00 y Q50.000.00, etc.

La comisión como cobro

Es el cobro que se hace al cliente por una determinada transacción. Su valor debería estar relacionado con los costos de llevar a cabo la transacción pero no siempre es así. Las comisiones suelen estar determinadas por el grado de competencia en el mercado y por la cantidad de información con la que cuenta el cliente.

Ejemplos de cobro de comisiones



Encontramos el cobro de comisiones en múltiples actividades. Así por ejemplo, cuando ponemos a la venta una casa, el corredor de propiedades suele pedirnos un 5% del valor total de la venta por el servicio que nos ha prestado (buscar al comprador y ser el intermediador en la transacción).

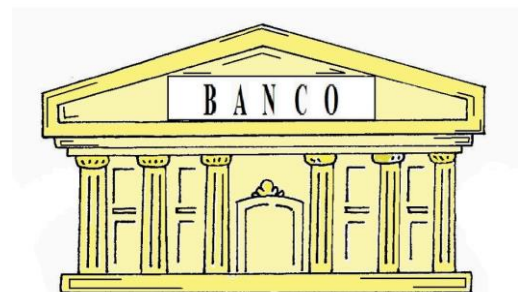
Otro ejemplo son los abogados que ofrecen sus servicios a cambio de una comisión. De esta forma, si el caso resulta exitoso (por ejemplo una demanda por compensación), el abogado se llevará un X% de lo recaudado.

No podemos dejar de mencionar a las comisiones bancarias, esto es, los cobros que hacen los bancos privados cuando llevan a cabo transacciones como: depósitos, transferencias, cambio de divisas, etc. Su forma de pago puede ser a través de un único cobro que envuelve varios tipos de servicios (lineal) o una comisión individual por cada tipo de transacción.

Comisión bancaria

Es la cantidad de dinero que se paga al banco por los servicios que nos prestan, ya sea una cantidad fija (mínima) o sobre el importe de algunas operaciones o transacciones.

Las comisiones bancarias surgen como consecuencia de los diferentes costes que conllevan el poder facilitar y prestar diferentes servicios a los clientes.



Existen diversos conceptos por los que se pueden cobrar comisiones: sacar dinero en los cajeros, administrar las cuentas, compra y venta de acciones, facilitar una tarjeta de crédito, o incluso hasta el estudio de un préstamo.

Los bancos pueden también repercutirte el coste de los gastos justificados que tengan que pagar a terceros para poder prestar el servicio que le has solicitado. Las comisiones pueden cobrarse juntas, como un solo cargo genérico (es el caso de las llamadas tarifas planas) o separadas, es decir, un cargo individualizado por cada servicio prestado.

Hay que tener en cuenta que:

Las tarifas o precios de las comisiones bancarias son libres. Los bancos pueden poner el importe o precio que estimen oportuno, salvo en aquellas operaciones bancarias en las que los importes estén limitados por norma, como sucede –por ejemplo- con la cancelación o amortización anticipada de un préstamo hipotecario o de un crédito al consumo.

Las comisiones bancarias y los gastos deben responder a servicios efectivamente prestados o gastos habidos. No pueden cobrarte por servicios que no hayas solicitado o aceptado. En todo caso, deberán informarte personalmente y por anticipado del importe que vas a pagar por ese servicio.

Cuando se modifiquen las condiciones que afectan a los contratos, deberán comunicar a los clientes afectados, con una antelación a su aplicación de al menos dos meses en los servicios de pago y un mes en el resto, si la duración del contrato rebasa tal plazo.

Existen muchos tipos de comisiones bancarias que se aplican durante toda la vida útil del contrato que, además, pueden cambiar drásticamente la rentabilidad de la inversión o encarecer el préstamo. La rentabilidad bancaria, en ocasiones, depende de estas comisiones o de productos adicionales que la entidad exige para acceder a un producto o servicio.

Por ello, es importante que conozcas todos los requisitos antes de adentrarte en una inversión, y del mismo modo, si lo que buscas es financiación tienes que informarte de antemano de todos los gastos en los que va a incurrir tu préstamo.

A continuación, nos centramos en los tipos de comisiones bancarias referentes a préstamos u inversiones y además, desgranamos los mitos y las realidades.

Tipos de comisiones bancarias

Como hemos comentado, existen muchos tipos de comisiones bancarias. En este momento nos centramos en aquellos tipos de comisiones bancarias que repercuten o se refieren a operaciones de financiación o inversión. Son las siguientes:



- Comisión de estudio. Responde al estudio o análisis de la operación. La comisión de estudio se cobra, generalmente, mediante un porcentaje sobre el montante.
- Comisión de apertura. Son aquellas comisiones que se cobran por las gestiones administrativas iniciales del servicio. Se cobra, generalmente, mediante porcentaje.
- Comisión de administración. Hacen referencia a las operaciones y movimientos en la cuenta, en esencia, repercuten al uso de la cuenta.
- Comisión de mantenimiento. Son aquellas relativas a la cuenta corriente o de crédito. En ocasiones la comisión por mantenimiento se puede evitar contratando otros productos adicionales o domiciliando la nómina.
- Comisión de cancelación o amortización anticipada. Se cobran por finalizar una operación antes del vencimiento pactado inicialmente.



Una vez que conocemos los principales tipos de comisiones, vamos a centrarnos en los mitos más habituales que hay en torno a las comisiones bancarias.

Mitos de las comisiones bancarias

En ocasiones, se desconocen las obligaciones que tiene el banco hacia los consumidores. Muchas veces, los consumidores no saben si un banco está ejerciendo un sobrecoste en la operación o, si por el contrario, el gasto está debidamente justificado. Por eso, te presentamos los mitos más habituales que suelen surgir.

Las condiciones iniciales del acuerdo pueden cambiar en el transcurso del tiempo pero es obligatorio que la institución bancaria te informe con antelación y aceptes las nuevas condiciones para que te puedan cobrar comisiones que no aparezcan en tu contrato inicial. Por lo tanto, el banco no puede cambiar las comisiones iniciales sin tu consentimiento, pero debes estar atento a las sugerencias de modificación. No existe un importe máximo para cobrar comisiones bancarias. Dicho importe depende del contrato y las condiciones que pactes con tu banco.

Por lo tanto, una vez aclarados los principales mitos te contamos las realidades de las comisiones bancarias.

A continuación se enumeran varias realidades que es necesario conocer sobre las comisiones bancarias.

- Las comisiones bancarias tienen que vincularse con un servicio que oferte la entidad.
- Es necesario que aceptes las condiciones antes del cobro de nuevas comisiones.
- No existe una ley para determinar un importe máximo para las comisiones bancarias.
- Los bancos no pueden cobrar varias veces por el mismo servicio