

Distribuidora XYZ (*nos reservamos el nombre de nuestro cliente por temas de confidencialidad*) es una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos de ferretería, específicamente tuercas, tornillos y arandelas, a nivel nacional. Distribuidora XYZ maneja un **modelo de comisiones variables** para los trabajadores de las áreas de Ventas, Despacho y Cobranzas; dicho modelo amarra los ingresos de dichos trabajadores a la gestión integrada que estos hagan de los clientes de la organización, de esta manera Distribuidora XYZ garantiza la optimización de los procesos de ventas y cobranzas así como también la calidad de la atención a sus clientes.

Cuando Distribuidora XYZ llega a nosotros OpalSoft, C.A., contaba con aproximadamente 25 trabajadores cuyos ingresos dependían del **modelo de comisiones variables** el cual era manejado de forma manual a través de cálculos ejecutados en Excel. Como era de esperarse la probabilidad de errores y los retrasos en los pagos de las comisiones estaban a la orden del día ocasionando malestar dentro del personal de Ventas, Despachos y Cobranzas.

Nosotros OpalSoft, C.A. iniciamos un proceso de trabajo colaborativo con Distribuidora XYZ que dividimos en tres etapas, a saber:

1. Levantamiento de información: sosteniendo numerosas reuniones con el equipo de Nómina y la Gerencia de Distribuidora XYZ realizamos el levantamiento de la información para entender el complejo **modelo de comisiones variables** y cada uno de los posibles casos que podría estar manejando la organización dentro del manejo diario de sus operaciones.
2. Diseño, integración e implementación: tomando como base la información obtenida en la primera fase, procedimos a plasmar el **modelo de comisiones variables** del cliente dentro de nuestro sistema Opal – Nomina, de manera de garantizar la integración del pago de las comisiones con el resto de los módulos de Opal automatizando de esta forma la totalidad de los procesos de pagos a los trabajadores.
3. Puesta en marcha y periodo de pruebas: debido a la complejidad del **modelo de comisiones variables** este fue puesto a prueba durante un periodo de 6 meses continuos de manera de poder hacer los ajustes correspondientes e incluir variables que se hayan podido escapar en las reuniones iniciales. Luego de este periodo de prueba el cliente y sus trabajadores pudieron disfrutar de la precisión en los cálculos de la nomina, así como también una reducción en los tiempos para el pago de las comisiones quedando estas pautadas para los primeros 5 días de cada mes.

