

CAPITULO 2

Para poner en práctica – Pág 37

Ejemplo entidades financieras, Mc Donalds

Ejemplo del funcionamiento de entidades financieras y el pago por incentivos:

Los agentes comerciales de las entidades financieras suelen cobrar una parte de sus sueldos en función de los objetivos alcanzados, generalmente concretados en el número de productos financieros que logran vender o “colocar” a los clientes. Habitualmente la proporción de sueldo variable de estos empleados es mucho mayor al sueldo fijo establecido, y el variable por tanto va ligado a los resultados en sus ventas y actuaciones financieras.

Precisamente parte del origen de la crisis financiera internacional está en el comportamiento poco profesional de algunas entidades financieras estadounidenses que concedieron hipotecas sin el debido control del riesgo.

En el caso de la concesión inadecuada de hipotecas, este pago por incentivos generaba una influencia o motivación negativa en estos vendedores, pero no siempre tiene por qué ser así. Alinear los intereses de empleados y empresa, ligando el salario variable de éstos a los resultados de sus ventas o de los beneficios de las empresas puede dar resultados muy beneficiosos para ambos si se respetan las normas legales y morales en los procesos de venta y explotación del servicio.

Ejemplo de la división de trabajo en la empresa McDonald

Los restaurantes de comida rápida, como McDonald, llevan a cabo una clara división del trabajo entre sus empleados muy estricta y organizada, la cual les permite alcanzar una alta productividad. Unos fríen la papas a la francesa, otros empleados prepara las hamburguesas, otros más hacen la ensalada, otros preparan los helados y otros atienden a los clientes.

Habitualmente las franquicias y restaurantes de comida rápida trabajan bajo este modelo de repartición de tareas y búsqueda de máxima eficiencia y organización.