



# Salespring X Planilha

O que muda para cada área

Do cargo à comissão · Trilha de auditoria nativa · Política de RV documentada · Carta individual assinada



## Vendedor

"Você sabe exatamente quanto vai ganhar esse mês?"

Planilha	Salespring
<b>Regra de variável</b> ⊗ Num documento difícil de acessar — nem sempre atualizado	✔ Carta individual assinada digitalmente e acessível na plataforma
<b>Projeção de ganho</b> ⊗ Só descobre o valor no holerite — depois do ciclo	✔ OTE em tempo real com base no resultado atual do ciclo
<b>Meta e plano tático</b> ⊗ A meta é um número — o caminho você que descobre	✔ Indicadores, ações esperadas e metas parciais por período
<b>Histórico</b> ⊗ Ciclos anteriores e valores pagos não estão acessíveis	✔ Cada ciclo, comp plan e valor pago — disponível sempre
<b>Contestação</b> ⊗ Você questiona. Começa desgaste sem resolução garantida	✔ Sinalização formal com registro, prazo e trilha de auditoria

2,1 milhões de ações trabalhistas em 2024 — muitas começaram com um compensation plan que o vendedor não conseguia acessar. TST, 2025



## Gestor Comercial

"Você consegue agir antes que o ciclo feche?"

Planilha	Salespring
<b>Política de Remuneração Variável</b> ⊗ Sem documento formal, sem versionamento, sem base jurídica	✔ Gerada automaticamente — revisada, aprovada e publicada
<b>Carta individual</b> ⊗ Compensation plan por e-mail — sem documento, sem assinatura	✔ Carta com meta, OTE e acelerador — aceite com data, hora e IP
<b>Visibilidade do time</b> ⊗ Só sabe quando pede update — ou quando já é tarde	✔ Performance diária — quem está em risco antes do fechamento
<b>Alteração de comp plan</b> ⊗ E-mail ou conversa — sem registro. Passivo trabalhista	✔ Versionamento automático + comunicação formal + aceite
<b>Defesa trabalhista</b> ⊗ Sem política, sem carta — sem como provar o combinado	✔ Política versionada, carta assinada, trilha imutável

R\$48,7 bilhões pagos em sentenças trabalhistas em 2024. Parte era variável sem política documentada. TST, 2025.



## RH

"O RH participa do variável — ou só processa o pagamento?"

Planilha	Salespring
<b>Estrutura de cargos</b> ⊗ Cargo existe no sistema — critério remuneratório, ninguém sabe	✔ Cargo, faixa, nível e critérios — base para a Lei 14.611
<b>Lei 14.611</b> ⊗ Sem critérios documentados — multa de até 3% da folha	✔ Critérios em tempo real — relatório publicado dentro do prazo
<b>Metas e NR-1</b> ⊗ Sem metodologia — multa R\$6.708/trabalhador (26/05/26)	✔ Critérios de razoabilidade documentados e demonstráveis
<b>Dados e LGPD</b> ⊗ Salários sem controle de acesso — multa até R\$50 mi	✔ Controle por perfil, log de acesso, base legal documentada
<b>Participação</b> ⊗ O RH entra apenas na hora de processar — sem visibilidade	✔ Aprova com visibilidade da meta, resultado e comissão

4 leis criam obrigações diretas sobre RV: CLT · Lei 14.611 · NR-1 · LGPD. A planilha não atende nenhuma delas.



## Financeiro

"Quanto sua empresa vai pagar de comissão esse mês?"

Planilha	Salespring
<b>Projeção de variável</b> ⊗ O valor só aparece depois do ciclo — tarde para o caixa	✔ Projeção em tempo real — financeiro sabe antes de pagar
<b>Criar compensation plan</b> ⊗ Até 3 meses — sem garantia jurídica	✔ 1 hora — política e carta geradas automaticamente
<b>Processar o cálculo</b> ⊗ Até 1 mês — manual e com retrabalho na contestação	✔ Máximo 3 dias — automático com dados integrados do CRM
<b>Fluxo de aprovação</b> ⊗ Não existe — pagamento sem aprovação formal de ninguém	✔ Gestor, RH e financeiro aprovam em sequência — registrado
<b>Planejamento de caixa</b> ⊗ Estimativa no escuro — surpresa todo mês	✔ Projeção antecipada — caixa planejado com consistência

Criar compensation plan na planilha: até 3 meses. Na SaleSpring: 1 hora. Processar cálculo: até 1 mês vs máximo 3 dias.

