**POLÍTICAS PARA EL PAGO DE COMISIONES RELACIONADAS A LAS CUENTAS POR COBRAR**

ÁREA: **PUBLICIDAD**

Fecha del Documento: 1 Julio 2014

Fecha de Aplicación: A partir del 1 de Julio 2014

El objetivo de estas políticas es establecer los criterios bajo los cuales un ingreso efectivamente cobrado puede o no considerarse como parte de la base para el cálculo de comisiones que correspondan.

POLÍTICAS PARA INGRESOS FACTURADOS **DESPUÉS** DEL 1ERO DE JULIO:

1. FACTURAS A CLIENTES DIRECTOS: Después de 100 días de facturado el ingreso debe estar cobrado, en caso contrario, la cobranza se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
2. FACTURAS A AGENCIAS: Después de 150 días de facturado el ingreso debe estar cobrado, en caso contrario, la cobranza se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
3. FACTURAS A GOB. DE LOS ESTADOS, AYUNTAMIENTOS Y DEPENDENCIAS: Después de 150 días de facturado el ingreso debe estar cobrado, en caso contrario, se revisará el caso particular y se podrá dar, previa autorización de la Dirección del área, un plazo adicional de 30 días. Al estar vencido el periodo que corresponda, ya sea el de 150 días ó el de 180, la cobranza se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
4. En todos los casos, una vez vencido el término NO se podrá seguir pautando ni facturando al cliente. Sólo podrán ser consideradas, a criterio del Administrador de área, refacturaciones para efectos de cobranza.

POLÍTICAS PARA INGRESOS FACTURADOS **ANTES** DEL 1ERO DE JULIO:

1. FACTURAS A CLIENTES DIRECTOS: Deberá estar cobrado todo antes del 15 de Noviembre, de lo contrario se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
2. FACTURAS A AGENCIAS: Deberá estar cobrado todo antes del 15 de Diciembre, de lo contrario se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
3. FACTURAS A GOB. DE LOS ESTADOS, AYUNTAMIENTOS Y DEPENDENCIAS: Deberá estar cobrado todo antes del 15 de Diciembre, en caso contrario, se revisará el caso particular y se podrá dar, previa autorización de la Dirección del área, un plazo adicional de 30 días. Un vez vencido el periodo de cobranza que corresponda, se turnará al departamento correspondiente y el ingreso no acumulará para la base del cálculo de comisiones de NINGÚN nivel de cálculo de comisiones. Se considera fecha de referencia la primera facturación realizada por la venta, en caso de refacturaciones solicitadas por los clientes por razones NO imputables a la empresa, éstas no modificarán la fecha de referencia.
4. En todos los casos, una vez vencido el término NO se podrá seguir pautando ni facturando al cliente. Sólo podrán ser consideradas, a criterio del Administrador de área, refacturaciones para efectos de cobranza.