 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO	PCN-	REV. A
	PROCEDIMIENTO		01/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA		Página 1 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008			
ELABORO		AUTORIZO Ernesto García Manjarrez	

REGISTRO DE REVISION


REVISION	FECHA	No. DE ARTICULO	BREVE DESCRIPCION	AUTORIZACION
A	01/2010	N/A	Emisión Original	Director Ejecutivo

DISTRIBUCION

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| ■ DIRECCION EJECUTIVA | ■ ADMINISTRACION |
| ■ GERENCIA DE SERVICIO (2) | ■ GERENCIA DE POST-VENTA |
| ■ TALLER DE SERVICIO (3) | ■ GERENCIA COMERCIAL |
| ■ ALMACÉN DE REFACCIONES (3) | ■ ADMINISTRACION DE VENTAS |

FAD-4.2-02D

Doc. Rel. PAD-4.2-01 y PAD4.2-02.La información contenida en el presente documento es propiedad de International de Baja California S.A. de C.V. Prohibido cualquier uso no autorizado por escrito del Director Ejecutivo.El usuario es responsable de verificar la revisión actual del documento previo a su uso, cualquier anomalía notificarlo al responsable de Control de Documentos.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO	PCN-	REV. A
	PROCEDIMIENTO		01/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA		Página 2 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008			

1 PROPOSITO

1.1 Asegurar el oportuno y correcto cálculo de la comisión por la venta de un vehiculo.

2 ALCANCE

2.1 Aplica al Especialista en Nóminas y RH, Asesor Comercial y Director Ejecutivo.

3 DEFINICIONES Y ABREVIATURAS

3.1 CRM: Sistema de Administración de la Relación con el Cliente.

3.2 IBC: Internacional de Baja California S.A de C.V.

3.3 Acreditar la Comisión: Considera la comisión generada para pago a un Asesor Comercial.

3.4 Full Service Lease: Contrato de mantenimiento todo incluido, operado mediante Idealease.

3.5 M.N: Moneda Nacional.

3.6 Idealease: Baja Idealease S.A. de C.V.

4 DOCUMENTOS RELACIONADOS

4.1 FCN-7.2-05 Solicitud de Pedido/Facturación.

4.2 FCN-7.2-07 Hoja de Liquidación.

4.3 FCN-7.2-01 Venta General del Vehículo.

4.4 PCN-7.2-03 Entrega de Vehículos.

4.5 PCN-7.2-01 Venta de Vehículo.

5 EQUIPO Y HERRAMIENTAS

5.1 CRM

6 RESPONSABILIDADES

6.1 Es responsabilidad del Especialista en Nóminas y RH:


6.1.1 Procesar el pago de las comisiones por venta de vehículos en el periodo de nómina inmediato posterior de recibir la hoja de liquidación debidamente requisitada.

6.1.2 La comisión por venta de vehiculo será acreditada al Asesor Comercial que se encuentra indicado en el FCN-7.2-05 Solicitud de Pedido/Facturación, es decir: se acredita la comisión al Asesor Comercial que realizó la gestión de venta siguiendo el PCN-7.2-01 Venta de Vehículo.

6.2 Es responsabilidad del Asesor Comercial:

FAD-4.2-03A

Doc. Rel. PAD-4.2-01. La información contenida en el presente documento es propiedad de International de Baja California S.A. de C.V. Prohibido cualquier uso no autorizado por escrito del Director Ejecutivo. El usuario es responsable de verificar la revisión actual del documento previo a su uso, cualquier anomalía notificarlo al responsable de Control de Documentos.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO PCN-	REV. A
	PROCEDIMIENTO	01/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA	Página 3 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

6.2.1 Para acreditar la comisión del vehículo:

6.2.1.1 Haber registrado oportunamente toda la operación en el sistema electrónico CRM incluyendo oferta y comentarios del cliente, así como el registro completo en el FCN-7.2-01

6.2.1.2 Registrar diariamente sus actividades de venta en el CRM, según el procedimiento "Seguimiento de Promoción y Venta"

6.2.1.3 Haber obtenido oportunamente las firmas del cliente en la oferta, especificaciones, recibo de anticipo, y haber realizado y documentado el protocolo de entrega PCN-7.2-03 Entrega de Vehículos.

6.2.1.4 El vehículo debe de estar pagado a IBC por completo por el cliente a través de los productos financieros para ello y que efectivamente este reflejado de esta manera en la contabilidad.

6.2.2 La comisión base es del 3% de la diferencia entre el precio de venta, el costo y gastos del vehiculo y sus accesorios. Además el Asesor Comercial acredita:

%	Concepto
1	Al registrar la operación en el FCN-7.2-01
1	Al registrar la operación y seguimiento en CRM
1	Al obtener la firma en la oferta FCN-7.2-10
1	Al obtener la firma en las especificaciones del producto
1	Al obtener la firma en la corrida financiera y en contratos
1	Al obtenerla firma del cliente en el recibo de anticipo
1	Al obtener la firma del cliente en el protocolo de entrega
1	Al integrar el expediente de forma completa
1	Al obtener la firma del cliente en el acuse de recibo/ entrega de unidades FCN-7.2-05
1	Al obtener la firma del cliente en póliza de garantía

6.3 En la venta de camiones por un "FULL SERVICE LEASE":

6.3.1 Los vehículos puestos en operación por medio de un Full Service Lease de Idealease, generan una comisión de \$5,000.00 m.n para el Asesor Comercial que registró la prospectación y posterior operación del vehículo al cliente final.


6.3.2 El Asesor Comercial acredita la comisión cuando cumple con las acciones del punto 6.2

6.4 Las comisiones por financiamiento y proveedores de equipo aliado:

6.4.1 Son acreditadas si la institución o proveedor cubrió la nota de cargo correspondiente cuando aplique.

FAD-4.2-03A

Doc. Rel. PAD-4.2-01. La información contenida en el presente documento es propiedad de International de Baja California S.A. de C.V. Prohibido cualquier uso no autorizado por escrito del Director Ejecutivo. El usuario es responsable de verificar la revisión actual del documento previo a su uso, cualquier anomalía notificarlo al responsable de Control de Documentos.

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO PCN-	REV. A
	PROCEDIMIENTO	01/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA	Página 4 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

- 6.4.2 Se distribuyen en partes iguales Asesor Comercial e IBC.
- 6.4.3 Los incentivos de camiones y motores International son pagados según la política de CMI correspondiente y la liquidación del monto al distribuidor.
- 6.4.4 Los incentivos de CUMMINS son pagados directamente al Asesor Comercial. Es responsabilidad del Administrador de Ventas y Enlace Financiero realizar el trámite correspondiente.
- 6.4.5 La aceptación directa de cualquier incentivo de los proveedores de equipo aliado o instituciones financieras sin previa autorización empresa, invalida al acreditamiento del resto de las comisiones de la transacción en cuestión.
- 6.4.6 Las comisiones se acreditan exclusivamente a colaboradores activos.
- 6.4.7 Las comisiones por financiamiento de vehículos y proveedores, serán pagadas en el mismo periodo que las comisiones de vehículos siempre y cuando el Asesor Comercial sea acreedor a la comisión según el punto 6.2

6.5 Es responsabilidad de Director Ejecutivo:

- 6.5.1 Autorizar excepciones al procedimiento.

FAD-4.2-03A

Doc. Rel. PAD-4.2-01. La información contenida en el presente documento es propiedad de International de Baja California S.A. de C.V. Prohibido cualquier uso no autorizado por escrito del Director Ejecutivo. El usuario es responsable de verificar la revisión actual del documento previo a su uso, cualquier anomalía notificarlo al responsable de Control de Documentos.