 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO PCN-6.1-01	REV. A
	PROCEDIMIENTO	05/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA DE CAMIONES	Página 1 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		
ELABORO Ernesto García Manjarrez	AUTORIZO Ernesto García Manjarrez	

REGISTRO DE REVISION

REVISION	FECHA	No. DE ARTICULO	BREVE DESCRIPCION	AUTORIZACION
A	05/2010	N/A	Emisión Original	Director Ejecutivo


DISTRIBUCION

- ☒ Documento electrónico en CRM según alcance.
- ☐ Documento físico en Taller Mxl.
- ☐ Documento físico en Taller Tijuana.

**DOCUMENTO NO CONTROLADO
AL SER IMPRESO**

FAD-4.2-02F

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-6.1-01	REV. A
	PROCEDIMIENTO	05/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA CAMIONES	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: International 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:

6.2.1 Para acreditar la comisión del vehículo:

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.

DOCUMENTO NO CONTROLADO
AL SER IMPRESO

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO PCN-6.1-01	REV. A
	PROCEDIMIENTO	05/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA CAMIONES	Página 3 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

- 6.2.1.1 Debe de haber registrado oportunamente toda la operación en CRM incluyendo oferta, comentarios del cliente, así como el registro completo en el FCN-7.2-01
- 6.2.1.2 Debe de registrar diariamente sus actividades de venta en el CRM, según el procedimiento "Seguimiento de Promoción y Venta"
- 6.2.1.3 Debe de haber obtenido oportunamente las firmas del cliente en la oferta, protocolo de entrega, en el FCN-7.2-05 acuse de recibo/ entrega de unidades, especificaciones, recibo de anticipo, en la póliza de garantía, esto debidamente integrado en el expediente de forma completa.
- 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 utilidad bruta de la operación. Además el Asesor Comercial acredita:

%	Concepto
3	Al registrar la operación y seguimiento en CRM oportunamente
3	Al obtener la firma en la oferta FCN-7.2-10
4	Al obtener la firma del cliente en el recibo de anticipo con sello

- 6.2.3 La utilidad bruta se calcula: **PRECIO - COSTOS DIRECTOS - GASTOS RELACIONADOS A LA OPERACIÓN.**

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.
- 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.

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.

DOCUMENTO NO CONTROLADO
AL SER IMPRESO

 INTERNATIONAL DE BAJA CALIFORNIA SA DE CV	DOCUMENTO PCN-6.1-01	REV. A
	PROCEDIMIENTO	05/2010
	CALCULO DE COMISIONES POR VENTA CAMIONES	Página 4 de 4
SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001:2008		

- 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.

**DOCUMENTO NO CONTROLADO
AL SER IMPRESO**

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.