

1. ALCANCE

Esta política aplica a todas las actividades comerciales de Shareppy y se convierte en un documento de consulta permanente para el proceso de adjudicaciones de comisiones comerciales al interior de la compañía. (fechado)

2. POLÍTICAS GENERALES

- a) Las políticas de autorización de comisiones comerciales internas serán autorizadas por la Junta Directiva.
- b) Las metas de ventas, ingresos y utilidades serán estipuladas al inicio del año por parte de la Junta Directiva.
- c) Se realizará el pago de comisiones por cumplimiento de la meta por ingresos al finalizar el año, según porcentaje establecido y aprobado por la Junta Directiva.
- d) Se realizará pago comisión por venta en modalidad de arrendamientos o licencias.
- e) Se realizará pago de una retribución adicional de acuerdo a los resultados financieros obtenidos en el ejercicio del año.
- f) El porcentaje de comisiones por ventas realizadas por parte de terceros, deberán ser evaluadas y aprobadas por parte de la Junta Directiva.

2.2 Descripción Detallada:

Modelo de Comisiones

El modelo de comisiones es un sistema creado para generar beneficios monetarios adicionales sobre ventas realizadas por productos y servicios dirigidos a clientes nuevos y diferentes a las empresas accionistas, al interior de la compañía.

Los momentos de participación y condiciones del pago a realizar por concepto de comisiones se describen en la Tabla 1. Detalle de las comisiones y condiciones del pago.

A su vez se realizará un pago adicional por concepto de bonificación por productividad, en el cual se evalúan los resultados financieros y el cumplimiento de metas al finalizar el año calendario. El porcentaje esá sujeto de aprobación parte de la Junta Directiva. Ver Tabla 2. Detalle de retribución adicional por productividad y condiciones de pago.

El pago por concepto de comisiones no modificará el valor fijo mensual por concepto de sueldo/salario. El pago por comisiones será un porcentaje adicional sobre las ventas de productos y/o servicios facturados.

Tabla 1. Detalle de las comisiones y condiciones del pago

Comisión por cumplimiento en ingresos	%	Detalle	Cargo
<p>Modalidad: Licencia permanente</p> <p>Por venta de producto y/o servicio.</p>	2,5%	Se cancelará de acuerdo al ingreso pactado con el cliente en la modalidad de pago.	Gerente General / Gerente de Tecnología e Innovación y Desarrollo
<p>Modalidad: Arrendamiento</p> <p>Por proceso de implementación y arrendamiento mensual.</p>	2,5%	<p>Se cancelará el porcentaje autorizado sobre el precio de venta de la implementación al cierre de la misma de acuerdo al ingreso pactado con el cliente en la modalidad de pago.</p> <p>Y se cancelará mensualmente el porcentaje autorizado sobre el valor mensual del arrendamiento.</p>	Gerente General / Gerente de Tecnología e Innovación y Desarrollo

Tabla 2. Detalle de retribución adicional por productividad y condiciones de pago

Bonificación por productividad al finalizar el año	%	Detalle	Área
<p>Por cumplimiento de Ventas totales según meta de ingresos y rentabilidad proyectada en el año por la compañía. Se realiza evaluación del resultado del ejercicio financiero del año, se realiza propuesta por parte de la Gerencia General y se aprueba en reunión de Junta Directiva.</p>	<p>Porcentaje que sea aprobado por Junta Directiva</p>	<p>Se cancelará porcentaje sobre el salario mensual de acuerdo a la aprobación de la Junta Directiva. El pago se realizará dentro del primer trimestre del año siguiente.</p> <p>Se tendrá en cuenta el porcentaje de cumplimiento en las metas definidas.</p>	<p>Todos los empleados</p>

Elaborado por:	Aprobado por:
----------------	---------------

Gerente General	Junta Directiva
-----------------	-----------------

CONTROL DE CAMBIOS AL DOCUMENTO				
Fecha de Modificación			Versión Modificada	Descripción de la Modificación
DD	MM	AA		
05	10	2017	00	Creación del Documento
08	01	2019	01	Modificación Beneficio por productividad