

Política de Pago de Comisiones por Apoyo en Ventas de Servicios de Consultoría y Educación corporativa cerrada.

Objetivo

Establecer un marco claro y equitativo para el reconocimiento y pago de comisiones a empleados de la corporación Universidad Piloto de Colombia (entre los que se encuentran docentes, cuerpo administrativo, servicios generales, entre otros) que apoyen en la generación de oportunidades de servicios, educación cerrada, entre otros a la empresa de Consultoría Universidad Piloto de Colombia SAS; incentivando la colaboración y el crecimiento institucional.

Alcance

Aplica a todos los empleados no comerciales de la Corporación Universidad Piloto de Colombia que participen en actividades de apoyo a las ventas de servicios de la institución (asesorías, consultorías y proyectos especializados) y educación corporativa cerrada (cursos, diplomados, programas de formación). Esta política no aplica para los empleados que tengan algún grado de consanguinidad o de afinidad con los fundadores de la Corporación.

Se aclara que el pago de las comisiones se realiza **a título de mera liberalidad**, por lo que no constituye obligación contractual, derecho adquirido ni genera vínculos laborales o prestacionales de ningún tipo. La organización se reserva la facultad de modificar o suspender esta política en cualquier momento, sin que ello implique reconocimiento de derechos a favor del empleado

Grados de Apoyo

Se definen tres grados de apoyo en función del nivel de participación en el proceso de venta, con porcentajes de comisión asociados basados en prácticas típicas del sector:

1. Apoyo Directo/Estratégico (Grado 1)

- **Descripción:** El empleado lidera la identificación del cliente, gestiona la relación comercial¹, presenta la propuesta de servicios apoyado por el equipo de la empresa de consultoría y cierra la venta. Este grado implica un rol principal en el proceso de venta.

¹ Contacto, agendamientos, levantamiento de necesidades en conjunto con la empresa de Consultoría Universidad Piloto de Colombia SAS

- **Tareas Ejemplo:** Contacto inicial con el cliente, desarrollo de la propuesta técnica o educativa en conjunto con el equipo de consultoría, negociación de términos, firma del contrato.
- **Porcentaje de Comisión:** 4% del valor neto² de la venta³. El pago se realiza a medida que se recauda el proyecto proporcionalmente a los pagado por el cliente. Las excepciones tienen que ser aprobadas por la junta de la empresa de consultoría y que tengan viabilidad financiera.
- **Justificación:** Este rango refleja el alto nivel de responsabilidad y esfuerzo en la conversión de la venta.

2. Apoyo Técnico Colaborativo (Grado 2)

- **Descripción:** El empleado participa activamente en el proceso de venta, pero no es el líder principal. Contribuye con actividades técnicas, diseño de programas educativos, reuniones con clientes o soporte en la elaboración de propuestas.
- **Tareas Ejemplo:** Asesoría técnica en la propuesta, diseño de contenidos educativos, participación en reuniones clave con el cliente.
- **Porcentaje de Comisión:** 1% del valor neto⁴ de la venta.
- **Justificación:** Reconoce el aporte significativo pero secundario, alineado con prácticas en instituciones educativas y empresa de consultoría.

3. Apoyo Referencial/Operativo (Grado 3)

- **Descripción:** El empleado identifica una oportunidad de venta o refiere al cliente al equipo comercial, sin participación adicional en el proceso.
- **Tareas Ejemplo:** Recomendación de un cliente potencial, conexión inicial con el equipo de ventas.

² El porcentaje será aplicado sobre el ingreso neto del contrato, es decir, descontando después de impuestos, retenciones u otros valores no facturables.

³ El porcentaje de comisión a asignar se define desde la etapa de estructuración presupuestal del proyecto, en cumplimiento con las políticas internas de la empresa de consultoría. Este porcentaje debe estar contemplado en el valor de venta final, el cual se incluye desde el inicio en la propuesta comercial.

⁴ El porcentaje será aplicado sobre el ingreso neto del contrato, es decir, descontando impuestos, retenciones u otros valores no facturables.

- **Porcentaje de Comisión:** 0.5% del valor neto⁵ de la venta.
- **Justificación:** Este porcentaje es estándar para reconocimientos por referidos en el sector, incentivando la identificación de oportunidades sin requerir involucramiento profundo.

Nota: Los reconocimientos aquí mencionados serán conferidos únicamente una vez el proyecto haya sido formalmente ganado y se encuentre en etapa de ejecución.

TABLA RESUMEN

Grado de Apoyo	Descripción	Porcentaje sobre el ingreso neto del contrato
Grado 1 – Apoyo Directo/Estratégico	Participación directa en la consecución de la oportunidad, reuniones con clientes, diseño de soluciones a medida, liderazgo comercial de la propuesta, gestión de confianza con el cliente.	4%
Grado 2 – Apoyo Técnico Colaborativo	Aportes significativos en la elaboración de propuestas, documentos técnicos, presupuestos o diseño de contenidos.	1%
Grado 3 – Apoyo referencial/Operativo	Apoyo indirecto o puntual como validación de cronogramas, soporte logístico o referenciación del cliente a la unidad comercial.	0.5%

Condiciones Generales

1. **Reconocimiento formal:** La asignación del grado de apoyo será validada por la Dirección Ejecutiva y la coordinación de proyectos desde el momento que se hace el presupuesto del proyecto.
2. **Elegibilidad:** Todos los empleados, independientemente de su cargo, pueden recibir comisiones si cumplen con los criterios de los grados de apoyo
3. **Límites acumulativos:** Un mismo contrato podrá generar múltiples comisiones si hubo varios actores no comerciales involucrados, sin exceder en total el **5.5% del ingreso neto del contrato. No son acumulables para el mismo colaborador.**

⁵ El porcentaje será aplicado sobre el ingreso neto del contrato, es decir, descontando impuestos, retenciones u otros valores no facturables.

4. **Valor Neto de la Venta:** Se calcula como el ingreso neto de la venta descontando impuestos, retenciones y/o otros valores no facturables.
5. **Aprobación:** Teniendo en cuenta la aprobación de la política por parte de la Junta directiva, las comisiones deben ser aprobadas por la dirección ejecutiva apoyándose del área contable, el presupuesto, con base en la documentación que evidencie el nivel de apoyo (correos, minutas, contratos).
6. **Pago:** El pago de las comisiones se realizará en la medida que se reciban los ingresos por parte del cliente, de manera proporcional al monto efectivamente recaudado, o conforme a los valores y condiciones establecidos en el anexo de técnico del contrato de corretaje cuando aplique
7. **Confidencialidad:** Los detalles de las comisiones serán tratados como información confidencial entre el empleado, el área comercial y financiera.
8. **Conflicto de Intereses:** Los empleados no podrán recibir comisiones por ventas que impliquen un conflicto de intereses (e.g., ventas a familiares directos o empresas propias).
9. **Contrato de corretaje:** Para el caso de recibir reconocimiento por la venta del proyecto este es el mecanismo para formalizar la relación entre el colaborador de la corporación y la empresa de consultoría. Cada negocio o proyecto contará con un anexo de variable que especificará el negocio y la comisión acordada desde el presupuesto a reconocer.
10. **Reconocimiento de la comisión a las áreas:** Cuando el apoyo haya venido de un empleado que tengan algún grado de consanguinidad o de afinidad con los fundadores de la Corporación, se puede reconocer dicho ingreso al área a la cual pertenece el empleado. El procedimiento por seguir será el siguiente:

Una vez terminado el proyecto, habiendo recibido la totalidad de los pagos y antes de su liquidación, el comercializador debe pasar una cuenta de cobro con el valor aprobado por el área contable y la dirección de consultoría. Dicha cuenta de cobro debe cumplir con los estándares contables de la empresa de consultoría y estará acompañado del pago de seguridad social correspondiente al negocio.
11. **Exclusiones:** No aplicará para personas cuyo cargo incluya funciones comerciales o que reciban bonificaciones por cumplimiento de metas comerciales.

Procedimiento de Pago de Comisiones

Para efectos del reconocimiento y pago de comisiones establecidas en la presente política, se deberá cumplir con el siguiente procedimiento administrativo y contractual:

1. **Vinculación contractual:** Todo empleado de la corporación que sea beneficiario de una comisión deberá contar con un contrato vigente con la empresa Consultoría Universidad Piloto de Colombia SAS, en el cual se especifique la naturaleza del apoyo prestado y las condiciones de pago acordadas. No se realizarán pagos a personas que no hayan formalizado dicha vinculación.
2. **Emisión de cuenta de cobro:** El beneficiario deberá presentar una cuenta de cobro dirigida a Consultoría Universidad Piloto de Colombia SAS.
3. **Retenciones y parafiscales:**
 - En caso de que el valor mensual de la cuenta de cobro supere el 40% de un salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV), deberá acreditar el pago de aportes al sistema de seguridad social (salud y pensión) como trabajador independiente.
 - La empresa verificará el cumplimiento de esta obligación antes de realizar cualquier desembolso.
 - Se aplicarán las retenciones en la fuente y demás descuentos de ley según el perfil tributario del beneficiario.
4. **Plazo de pago:** El pago de la comisión se realizará dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la recepción del primer pago del cliente y una vez el beneficiario haya presentado la cuenta de cobro con los requisitos completos.
5. **Verificación previa:** El Área Financiera y la dirección ejecutiva de Consultoría Universidad Piloto de Colombia SAS serán responsables de verificar:
 - Que la participación del beneficiario esté debidamente soportada.
 - Que el contrato y la cuenta de cobro estén en regla.
 - Que no existan conflictos de interés o situaciones que impidan el pago.

Ejemplo de Aplicación

- **Caso:** Venta neta de un proyecto por \$700,000,000 COP.
 - Empleado A (Grado 1): Lideró la venta → Comisión: 4% = \$28.000.000 COP.
 - Empleado B (Grado 2): Diseño complejo de la solución → Comisión: 1% = \$7.000.000 COP.
 - Empleado C (Grado 3): Refirió al cliente → Comisión: 0.5% = \$3.500.000 COP.

Revisión y Actualización



Esta política será revisada anualmente por la junta directiva y la dirección ejecutiva para ajustar porcentajes o criterios según las dinámicas del mercado y los objetivos institucionales.