



GRUPO SIFU

Comisión Comercial

Programa de Comisiones

Fecha: 15 de Abril de 2025

Versión: 5

ÍNDICE

ÍNDICE	1
1. PROGRAMA DE COMISIONES	2
1.1. Objetivo.....	2
1.2. Fecha de entrada en vigor y vigencia	2
1.3. ¿A quién va dirigido?	2
2. PORCENTAJE/IMPORTE DE LAS COMISIONES	3
2.1. Porcentajes e importe	3
2.2. Criterios.....	3
2.3. Definiciones.....	4
2.4. ¿Dónde se imputa el coste de las comisiones comerciales?	4
2.5. Cuándo y cómo se cobra la comisión?	4

1. PROGRAMA DE COMISIONES

1.1. Objetivo

Universalizar el programa de comisiones a todos los empleados de Grupo Sifu que aporten nuevos clientes que supongan nueva venta de servicios/productos, con independencia de su puesto de trabajo o posición, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en la presente política de comisiones.

1.2. Fecha de entrada en vigor y vigencia

1 de Abril de 2025 y válida hasta nueva revisión. Las comisiones derivadas de ventas con anterioridad a la fecha de entrada en vigor se comisionarán con los % de la anterior política de comisiones hasta la finalización del periodo de cobro de las mismas.

1.3. ¿A quién va dirigido?

El programa de comisiones va dirigido con carácter general a todo el personal de la compañía para cualquier cuantía de venta de servicios/productos de acuerdo con los requisitos y condiciones establecidas en la presente política.

Las comisiones se diferencian en grupos de personas en función de su actividad en la compañía.

Grupo	Criterio	Categoría
Grupo I	Importe trimestral superior a 15.000€ en las líneas de Facilities	Gerentes, R. de Oficina, D. Oficina
		Jefe de Ventas, Responsables de Zona
Grupo 2	A partir de cualquier importe	Comerciales
		Personal no incluidos en el Grupo I

En el caso de prescriptores, Freelance, etc. cuando exista documento de acuerdo específico de comisiones se respetará el firmado por ambas partes, sino existiera se aplicaría según Grupo 2

Quedan excluidos de esta política los miembros del Comité de Dirección

2. Porcentaje/importe de las comisiones

2.1. Porcentajes e importe

Sobre la media de facturación mensual real, calculada trimestralmente, durante el primer año de vida del cliente desde la consecución, de acuerdo con el siguiente escalado:

Línea de Negocio	Grupo I	Grupo II
Limpieza	0,65%	0,90%
Auxiliares	0,65%	0,90%
Servicios Sociosanitarios	0,65%	0,90%
SMA	0,65%	0,90%
Mantenimiento	0,65%	0,90%
ETT	0,65%	0,90%
Suministros Comunes	0,65%	0,90%
Suministros Sociosanitarios	0,65%	0,90%
Selección Directa	2,50%	3,50%
DEA Alquiler o venta	2,50%	3,50%
Corporate Housing	2,50%	3,50%
Formación	2,50%	3,50%
Accesibilidad	2,50%	3,50%
Consultoría LGD	2,50%	3,50%
Aportaciones a la Fundación Grupo SIFU	2,50%	3,50%

2.2. Criterios

Solo se cobrarán las comisiones introducidas en Salesforce, opciones

- Las personas que disponen de acceso, generan la oportunidad correspondiente y por defecto aparecen como seguidor.
- Para las personas que no disponen de acceso a Salesforce, solicitarán a la Gerencia correspondiente o en su defecto al Responsable de Zona que generen la oportunidad, estos pondrán a la persona a comisionar como Seguidor.

Propietario	Narcís Serra Gibernau
-------------	-----------------------

Seguidor	Narcís Serra Gibernau
----------	-----------------------

- No se tendrán en cuenta las campañas periódicas.
- Sólo una persona puede cobrar cada comisión.
- En caso de que el cliente tenga deuda, si esta es relacionada con concurso de acreedores, impago reiterativo, etc. no se pagará comisión alguna, a no ser que el impago sea derivado de errores de facturación.

- Para el cobro de las mismas el margen bruto medio debe de ser igual o superior al de la oferta, en caso de ser menor se analizara cada caso para analizar si ha habido mala praxis en la elaboración de la oferta o por el contrario es un tema de gestión

2.3. Definiciones

Definición de oportunidad privada, serán todos aquellos que cumplan los siguientes criterios:

- **Nuevo**, Cliente nuevo y/o nueva dirección de servicio, cliente existente en la misma línea de negocio.
- **Ampliación**, Incremento de servicio en un proyecto existente en la misma dirección de servicio y en la misma línea de negocio.
- **Renovación**, Servicio con fecha de finalización, con nueva oferta y nuevas condiciones.
- **Venta Cruzada**, Cliente que existe, nueva línea de negocio.

Por tanto serán susceptibles de comisión las oportunidades como tipo Nuevo y Venta cruzada.

2.4. ¿Dónde se imputa el coste de las comisiones comerciales?

El coste de las comisiones comerciales siempre ha de imputarse al proyecto correspondiente a la cuenta de colaboraciones comerciales. Siempre que sea posible cualquier oferta susceptible de comisionar será informada antes de la elaboración de la oferta y se tendrá en cuenta el coste de la comisión en la valoración.

2.5. Cuándo y como se cobra la comisión?

Las comisiones se liquidarán trimestralmente (marzo, junio, septiembre, diciembre) y exclusivamente para oportunidades tipo nuevo privado y venta cruzada privado

Esta comisión empezará a computar con el trimestre que se facture los tres meses completos del trimestre y tendrá en cuenta un total de cuatro trimestres consecutivos, siempre que se cumplan los requisitos establecidos y con el contrato firmado por ambas partes.

Las comisiones se devengarán de forma trimestral.

La persona susceptible de cobrar la Comisión cumplimentará el archivo **FOR.01.01.01. - Solicitud de Comisión** y remitirá al Responsable de Zona correspondiente al cierre del trimestre, este enviara en un único archivo con todas las personas solicitantes a esaavedra@quercus.com.es en el Asunto: **Comisiones trimestre zona** antes del día 10 del mes siguiente después del cierre del trimestre, es decir, 10 de abril, 10 de Julio, 10 de octubre, 10 de enero



Solicitud de
Comisión.xlsx

Todas las comisiones del Grupo deben ser aprobadas por la Dirección General y en su caso por la Dirección Desarrollo Corporativo.

Todas las comisiones se perciben en cuantía bruta y sobre las mismas se aplicarán los descuentos legalmente establecidos (impuestos y seguridad social).

Para tener derecho al cobro de una comisión la persona solicitante debe:

- Haber generado o en su defecto ser el convalidador de la oportunidad.
- En caso de causar baja de la compañía solo se liquidará la parte proporcional de las comisiones hasta la fecha de baja del empleado.

Cualquier reclamación que al respecto del cobro de comisiones pueda surgir, será resuelto por Dirección General y/o Dirección Desarrollo Corporativo, que tendrán la última palabra para el pago de las mismas