



Política para el Pago de Comisiones Ventas Autos Nuevos
A partir del 1° de Abril de 2010

PUESTO

CONCEPTO

Vendedores

En **autos nuevos** se le pagará de acuerdo a los siguientes parámetros:

- Por vender entre 1 y 2 automóviles, el 10% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 3 y 4 automóviles, el 11% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 5 y 6 automóviles, el 12% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 7 y 8 automóviles, el 13% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 9 y 10 automóviles, el 14% de la utilidad bruta.
- Por vender 11 o más unidades, el 15% de la utilidad bruta.

Utilidad bruta es igual al precio de venta menos IVA e ISAN y cualquier descuento otorgado al cliente, dentro de los parámetros establecidos por VWM a precio único.

NOTA ACLARATORIA: Las operaciones de **Flotilla** en las que Planta otorga descuentos conforme a las Categorías **CERO, A, B, C y D**, para efecto del porcentaje en cuanto al pago de comisiones serán contadas como una sola unidad, aun cuando sean varias unidades.

En caso de vender por lo menos un contrato de Autofinanciamiento, la comisión será:

- Por vender entre 1 y 2 automóviles, el 11% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 3 y 4 automóviles, el 13% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 5 y 6 automóviles, el 15% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 7 y 8 automóviles, el 16% de la utilidad bruta.
- Por vender entre 9 y 10 automóviles, el 17% de la utilidad bruta.
- Por vender 11 o más unidades, el 18% de la utilidad bruta.

En **autos usados** se pagará el 10% sobre la utilidad bruta, descontando reparaciones, acondicionamiento y trámites, por la venta del automóvil usado, tomando en cuenta lo enunciado anteriormente.

Por cada toma a cambio o compra de autos usados se pagara la cantidad de \$500.00.

En **AFASA**, se pagarán las comisiones por la venta del contrato y entrega del auto, de acuerdo a la tabla del **Anexo 1**.

En **Leasing** se le pagará el 17% de la utilidad bruta, descontando la participación de la empresa.

Se le pagarán los incentivos que marque VWL según su política, así como los incentivos que paguen las instituciones financieras por colocación de créditos automotrices y la venta de seguros en estas operaciones.

Por las comisiones por colocación de **Créditos** que se generen por venta de **Contratos de Bancos y Financieras**, se pagara el 50% de la comisión generada.

Las comisiones por venta de **Seguros** Metropolitana y Qualitas quedan de la siguiente manera:
La Aseguradora paga a la agencia el 15% sobre la prima neta de la póliza.

En caso de Pólizas de Seguros de reciente emisión:

Vendedor	50%
Enlace	20%
Agencia	30%

En caso de Renovación de Pólizas de Seguros

Coordinador - Vendedor	50%
Enlace	20%
Agencia	30%

Por las entregas de **AFASA**, se pagaran las comisiones de acuerdo a la siguiente tabla, aplicando el porcentaje a la utilidad bruta que genera el auto contratado o entregado.

ANEXO 1

POR LA VENTA DEL CONTRATO

POR LA ENTREGA DEL AUTO

	1 a 2 Contratos	3 o más Contratos		PUNTUALIDAD	SUBASTA
GOL	1.80%	2.20%	GOL	0.50%	1.00%
PICK UP	1.80%	2.20%	PICK UP	0.50%	1.00%
SAVEIRO	2.00%	2.50%	SAVEIRO	0.50%	1.00%
SPORTVAN	2.00%	2.50%	SPORTVAN	0.50%	1.00%
JETTA	2.00%	2.50%	JETTA	0.50%	1.00%
BEETLE	2.00%	2.50%	BEETLE	0.50%	1.00%
BORA	2.00%	3.00%	BORA	0.50%	1.00%
GOLF SPORTWAGEN	2.00%	3.00%	GOLF SPORTWAGEN	0.50%	1.00%
TIGUAN	2.00%	3.00%	TIGUAN	0.50%	1.00%
TRANSPORTER	2.00%	3.00%	TRANSPORTER	0.50%	1.00%
GTI	2.00%	3.00%	GTI	0.50%	1.00%
CRAFTER	2.00%	3.00%	CRAFTER	0.50%	1.00%
PASSAT	2.00%	3.00%	PASSAT	0.50%	1.00%
EOS	2.00%	3.00%	EOS	0.50%	1.00%

OBSERVACIONES: En el caso de Cancelación o Rescisión de **Contratos de AFASA** se aplicara la deducción de la comisión pagada por dicho contrato.

Antonio Paz Bravo
Sub-Director Área Automotriz