



Universidad Tecnológica de Panamá Centro de Distribución y Librería



Procedimiento de Comisiones de Ventas

Código: PCUTP-
CDL-CV-2008
Revisión: 01
Fecha: 30/04/2008
Página: 1 de 2

1. Introducción:

La Universidad Tecnológica de Panamá proporciona a los vendedores del Centro de Distribución y Librería un porcentaje sobre sus ventas, cuando se superen las ventas mínimas establecidas.

2. Objetivos del procedimiento:

Fijar un documento que garantice el pago de las comisiones a los vendedores de ventas.

3. Campo de aplicación:

3.1. Centro de Distribución y Librería.

4. Definiciones:

- 4.1. **CDL:** Centro de Distribución y Librería.
- 4.2. **Comisiones:** Porcentaje que un vendedor cobra sobre la venta.
- 4.3. **PV:** Punto de Venta.
- 4.4. **FTP:** Fundación Tecnológica de Panamá.

5. Referencias:

- 5.1. Informe Mensual de Ingresos de Contabilidad.
- 5.2. Nota a Rectoría de Resumen de Venta por Vendedor.

6. Descripción-metodología :

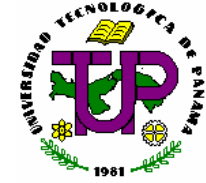
- 6.1. El Dpto. de Contabilidad remite mensualmente un informe de los ingresos por ventas a la unidad de créditos del CDL.
- 6.2. La unidad de crédito del CDL, le solicita a los vendedores un reporte a mano alzada de las ventas efectuadas, para cotejar el informe de ingresos de contabilidad con el informe interno del CDL.
- 6.3. La unidad de créditos del CDL elabora un resumen de las ventas por PV y vendedor para remitirlo a Rectoría.
- 6.4. Rectoría evalúa dicho resumen y efectúa los cálculos de las comisiones realizadas por vendedor según meta establecida mensualmente.

Fecha de actualización: 09/04/2008

Documentado por: Oficina de Calidad Institucional (OCI),
Estudiante de Practica Prof.: Josefa Madrid (CDL).



Universidad Tecnológica de Panamá
Centro de Distribución y Librería



Procedimiento de Comisiones de Ventas

Código: PCUTP-
CDL-CV-2008
Revisión: 01
Fecha: 30/04/2008
Página: 2 de 2

6. Descripción-metodología :

- 6.5. En el caso de que se haya cumplido con la meta, Rectoría remite una nota a FTP con los cálculos correspondientes, solicitando el pago de las comisiones por ventas a los vendedores.
- 6.6. FTP recibe la solicitud de pago, efectúa una revisión y procede a confeccionar el o los cheques correspondientes a las comisiones ganadas por vendedor, el cual remite a los vendedores en el CDL.

7. Manejo y archivo de procedimientos:

“Cada destinatario / área es responsable del correcto manejo y archivo de los procedimientos. Entiéndase por archivo, la acción de mantener los procedimientos en lugares seguros, apropiados y de fácil acceso para su consulta, revisión o puesta al día.”

8. Anexo:

- FCUTP-CDL-CV-1. Nota a Rectoría de Resumen de Venta por Promotor.
- Informe Mensual de Ingresos de Contabilidad.

Fecha de actualización: 09/04/2008

Documentado por: Oficina de Calidad Institucional (OCI),
Estudiante de Practica Prof.: Josefa Madrid (CDL).

Ing. Libia Batista
Directora del CDL

Ing. Marcela Paredes de Vásquez
Rectora de la UTP