

El presente documento es emitido por Investigación y Programación SAS.
Disponible en http://www.investigacionyprogramacion.com/docs_descargaslibres/aliados.php

ALIADOS - DIRECTRICES

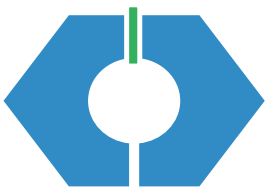
<i>Últimas revisiones:</i>	
2017/jul/17	Corrección a ampliar beneficiarios de uno de los montos de comisión, mejora de redacción de artículos, y reenumeración. Los artículos 3o y 4o en la versión anterior pasaron a ser artículos 5o y 6o en esta versión.
2017/jul/06	Correcciones de redacción a punto 2, y agregar propósito de durabilidad en el tiempo para artículo 1.
2017/jul/05	El antiguo documento queda obsoleto, se actualiza este documento según las tarifas manejadas en los últimos años, se mencionan las regalías, etc.
2015/ene/02	Construcción inicial y primera versión del documento de "Aliados - Comisiones por Ventas".

Introducción

El presente documento busca ilustrar la forma como concebimos una alianza en nuestra compañía, y los supuestos bajo los cuales realizamos pactos con aliados de negocios.

Artículo 1: Para el éxito de una alianza, pensamos que una alianza debe tener:

- claridad de expectativas de ambas partes
- claridad sobre potenciales conflicto de interés, y esforzarse en aislar áreas ó temas peligrosamente conflictivos por fuera de la relación, vigilando que no se crucen estos temas en la buena confianza de la relación.
- registro preciso y cuidadoso de las transacciones con los clientes para reconocer a cada parte sus méritos económicos.
- comunicación oportuna y ágil en caso de haber situaciones inesperadas ó de fuerza mayor que pongan en riesgo el cumplimiento de un acuerdo común.
- profundo respeto a la confidencialidad de la contraparte, como se menciona en el documento de [propiedad intelectual y confidencialidad, disponible en http://investigacionyprogramacion.com//docs_descargaslibres/confidencialidad .pdf](http://investigacionyprogramacion.com//docs_descargaslibres/confidencialidad.pdf)



- propósito de durabilidad en el tiempo. Buscamos relaciones de largo plazo con todos los terceros: aliados, clientes, proveedores, colaboradores, contratistas, entre otros.

Artículo 2: Alianza por ventas - comisiones. Ofrecemos diferentes tarifas a los aliados intentando reconocer el esfuerzo comercial tanto para el futuro inmediato como para generar una pequeña regalía. Las comisiones actualmente ofrecidas son:

Descripción	Tarifa ofrecida
Sólo mencionar nuestro nombre y dar un teléfono, para personas naturales que no tienen un canal comercial. Esto aplica para negocios que usted nos trae por su propia iniciativa: es decir, sólo "querer hacer lo correcto" le genera beneficios.	5% a 10%, según esfuerzo realizado para ilustrar las bondades de hacer negocios con nuestra empresa.
Para empresas que referencian a Investigación y Programación SAS , aprovechando su existente canal comercial, sólo en calidad de referidos, para una necesidad ya identificada. Aplica también para personas naturales con quienes previamente a la referenciación hayamos acordado un 10%.	10% de comisión
Personas ó empresas que diseñan un proyecto ó negocio, realizan tarea de ventas	20% de comisión

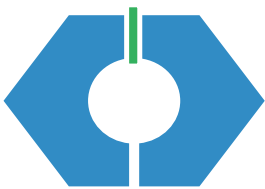
Notas:

- Los aspectos tributarios estarán sujetos al producto ó servicio prestado.
- La forma de pago con el aliado estará sujeta a la forma como pague el cliente.

Artículo 3: Regalías:

Para los aliados que nos ayuden en ventas, existe un sistema de regalías adicional al primer negocio. Consiste en que los esfuerzos comerciales son reconocidos más allá de la primera comisión, con dos pautas:

1. Cada siguiente negocio es menor que el anterior en un monto igual a 1/5 de la primera comisión.
2. El vencimiento de todas las comisiones son de 2 años a partir del momento en que finalizaron los esfuerzos del aliado.



Así, se cumple esta tabla para los primeros cinco negocios con un cliente específico que llame directamente sin pasar por el canal comercial del aliado, reportado oportunamente, con dos años de vencimiento en el tiempo:

Tipo de comisión según cada negocio	5%	10%	20%	Otros porcentajes inferiores al 20%
Primer negocio	5%	10%	20%	comisión* 5/5
Segundo negocio	4%	8%	16%	comisión*4/5
Tercer negocio	3%	6%	12%	comisión*3/5
Cuarto negocio	2%	4%	8%	comisión*2/5
Quinto negocio	1%	2%	4%	comisión*1/5
Sexto en adelante	No hay más regalías	No hay más regalías	No hay más regalías	No hay más regalías

Vencimiento de cualquiera de estas comisiones en el tiempo es de dos años, a partir del último esfuerzo comercial reportado a tiempo por el aliado.

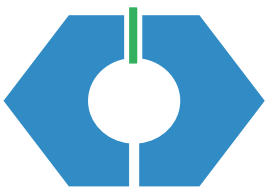
Artículo 4: Quiénes NO son sujetos a comisión: por razones éticas, si una persona es empleado interno de una empresa y recomienda nuestros servicios para los fines internos de su junta directiva, aquí no se considera una tarea externa de ventas, ya que la persona puede afectar la decisión de la junta directiva con el propósito de obtener una comisión. Por tanto, las comisiones aplican únicamente para recomendaciones EXTERNAS a la compañía del cliente. Sí son permitidas recomendaciones de asesores ó consultores que sean EXTERNOS a la compañía cliente.

Artículo 5: Comisión por ventas para distribuidores: Se acordará con el aliado, según el nivel de esfuerzo del mismo, o incluso, se le dará la posibilidad de que él mismo fije el precio. Una relación de este tipo cumple estas pautas:

1. La responsabilidad legal es estrictamente nuestra, de Investigación y Programación SAS.
2. El aliado debe citar la fuente, es decir, debe citarnos como autores intelectuales del proyecto, si bien puede también citarse a sí mismo en los créditos al hablar de esfuerzos logísticos. Esto es importante para nosotros, no sólo para fines de ganar publicidad, sino también para poder mencionar los productos de nuestro portafolio.

Artículo 6: Las alianzas NO buscan un sistema de marca blanca (White Branding). El sistema de "Marca blanca" ó "white branding" consiste en que un proveedor coloca sus logos, nombres y





investigación
& programación

Invierta en investigación.
Genere posibilidades

responsabilidad legal por nuestros servicios, para hacerla parecer como si fuera hecho por otra compañía. No es aceptado como parte de nuestra filosofía. Por razones éticas con el cliente final, por ética con los diseñadores que tienen derecho legal a su reivindicación como autores de las obras usadas, así como por razones estratégicas, **NO** aceptamos actualmente la figura de "marca blanca", y lo rechazamos del comercio en general (no al white branding, por el Derecho de la Información de parte del consumidor).

Responsable:

David López

REPRESENTANTE LEGAL DE INVESTIGACIÓN Y PROGRAMACIÓN SAS-NIT: 900.541.692-2

Investigación y Programación S.A.S

Tel: (+571) 381 16 72 - (+57) 300 490 46 69 - 304 307 63 10 www.investigacionyprogramacion.com
consultas@investigacionyprogramacion.com - Bogotá- Chía, Cundinamarca, Colombia