

# PROCESOS Y SISTEMAS FARRERA, S.A. DE C.V.

Departamento de Auditoria Interna

---

**Circular AUI-055. 12-07-2018.**

**Para: Directores de Marca  
Gerentes Generales  
Gerente de Sucursales  
Gerentes de Ventas  
Gerentes Administrativos  
Coordinadores Administrativos**

**Asunto: Normatividad para el pago  
de Comisiones por venta de Autos  
Nuevos y Usados**

**De: Auditoria Interna**

Estimados Ejecutivos:

1. En los informes del departamento de Auditoria se ha reportado en repetidas ocasiones que cuando revisan el cálculo y pago de comisiones a vendedores como consecuencia de la venta de Autos Nuevos y Autos Usados, no se tiene por parte de las agencias un memorándum autorizado de forma mancomunada por la Dirección de Marca y la Gerencia General de la compañía, donde se establezcan las bases, condiciones especiales y bonos por volumen sobre las cuales serán retribuidas las comisiones a los ejecutivos de venta.
2. Cabe señalar, que algunas compañías si cuentan con tabuladores, pero, no están firmados por ningún ejecutivo y peor aún no se respeta lo que en ellas se establece pagando a libre albedrío comisiones en porcentajes más altos, bonos no alcanzados o bonos adicionales que determinan pagar al momento del cálculo, llegando a pagar comisiones, bonos no autorizados, ocasionando un daño patrimonial a las empresas están prohibidas estas prácticas.
3. Otra inconsistencia recurrente es que muy pocas compañías están considerando para el cálculo de las comisiones, la disminución de los montos de reacondicionamiento cuando las unidades no son trabajadas en el taller de la agencia y/o no se les abre orden de trabajo, así como tampoco están considerando la disminución de los descuentos otorgados vía nota de crédito (por registrar contablemente la nota posterior al pago de comisiones) y los descuentos directos vía gastos por autorizar, calculando el porcentaje a pagar sobre el precio de venta menos el precio de costo. El Gerente General que incurra en esto será descontado de su bono.
4. **Por lo que a partir de esta fecha se determina que las comisiones deben estar autorizadas y firmadas (No antefirmas), de puño y letra del Director de Marca o Director Divisional, homologando el % de comisión por la misma unidad en matriz y sucursal. En caso de no acatar estas indicaciones las Gerencias Administrativas no procederán al trámite y revisión de los pagos de comisiones a la fuerza de ventas, siendo los**


**inmediatos responsables del no pago de comisiones los directores. El Gerente General deberá recabar la firma del Director de Marca, enviándole escaneada y firmada la tabla de comisiones para que, a su vez, el Director de Marca la firme y la escaneé.**

5. No se pagan comisiones si la unidad no esta totalmente pagada e integrado el expediente de control interno y para lavado de dinero.
6. El Director de Marca, Gerente General, Gerente de Sucursal, Gerente de Ventas que autorice comisiones sin estar autorizadas se hará acreedor a una sanción del 50% del importe de las comisiones pagadas.
7. Los Gerentes Administrativos deben revisar los cálculos de comisiones, que se cumpla lo establecido en esta circular, si se detecta un pago en exceso el Gerente Administrativo no será sujeto a evaluación trimestral.

**Lo que vamos es regular, controlar, prevenir y mitigar riesgos.**

Cualquier duda al respecto, estamos a sus ordenes

**Atentamente**

  
\_\_\_\_\_  
L.C. Antonio Campero Hipolito.  
Gerente Interino de Auditoria Integral

  
\_\_\_\_\_  
Lic. José Gilberto Rinsón Carrillo  
Delegado de Administración y Finanzas

c.c.p. Lic. Fernando Vázquez Farrera. – Director General. - División Automotriz.  
c.c.p. Act. Martín Chávez Mederos. – Gerente de Control Administrativo y de operaciones.  
c.c.p. Lic. Esteban Jiménez Lobeira. – Gerente de Centro de Servicios Compartidos.  
c.c.p. Archivo.  
c.c.p. Auditores para su revisión.