



CAMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

PROCEDIMIENTO OPERACIONAL

**TÍTULO: Programa de Incentivos por Reclutamiento de
Nuevos(as) Socios (as)**

Procedimiento:
NSPICNS97.02

1. Propósito:


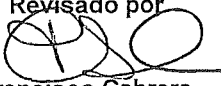

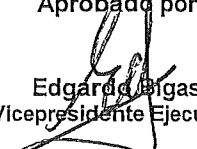
- 1.1. Desarrollar un Plan de Incentivos para lograr aumentar la matrícula de socios (as) de la Cámara de Comercio de PR.
- 1.2. Promover entre los socios (as) especialmente entre los miembros del Comité de Matrícula, la participación activa en el reclutamiento de nuevos(as) socios(as) siguiendo las metas establecidas por la Cámara de Comercio de Puerto Rico (CCPR) en su Plan Estratégico Anual. Además, reconocer el esfuerzo y contribución de los socios y socias voluntarios en el logro de los objetivos de la CCPR.

2. Alcance:

- 2.1. Este procedimiento aplica a todos los(as) socios(as) de la Cámara de Comercio de Puerto Rico. Incluyendo a los miembros de la Junta Directiva. La duración del programa se extenderá diez meses de un año fiscal que podrá ser renovable todos los años. No aplica a los empleados de la CCPR. Los empleados utilizarán este procedimiento para fines de orientar a los socios y socias en general.

3. Documentos de Referencia:

- 3.1. Procedimiento Operacional NSRS96.01 – Reclutamiento de Nuevos(as) Socios(as) y Socios(as) dados de Baja.
 - 3.1.1. La persona, empresa o asociación deberá ser socio(a) activo(a) de la Cámara y estar al día en el pago de su cuota antes del 1ro de diciembre del año en vigencia. No podrán participar socios(as) dados de baja ni socios(as) inactivos(as).

Escritor Técnico  Juanita Otero-Santana Asistente Serv. Al Socio(a)	Revisado por  Francisco Cabrera Director Contabilidad	Revisado por  Lcdo. Erió Quiñones VP Servicios Técnicos	Aprobado por  Edgardo Bigas Vicepresidente Ejecutivo
Fecha de emisión 02/14/1995	Fecha 8/9/2006	Fecha 8/9/2006	Fecha 8-09-2006



**CAMARA DE COMERCIO DE
PUERTO RICO**

PROCEDIMIENTO OPERACIONAL

**TÍTULO: Programa de Incentivos por Reclutamiento de
Nuevos(as) Socios (as)**

Procedimiento:
NSPICNS97.02

4. Procedimiento:

4.1. Reglas básicas para cualificar en los Programas de Incentivos:

- 4.1.1. El programa de incentivos tendrá una vigencia de diez (10) meses que se extenderá desde el 1ro. de julio al 30 de mayo. El mismo es renovable anualmente.
- 4.1.2. Sólo cualifican para incentivo las solicitudes de ingreso que se reciban dentro de los diez (10) meses que concluyan el 30 de mayo antes de la Convención Anual. Los beneficios obtenidos bajo este programa, no serán transferibles para el siguiente año fiscal.
- 4.1.3. Los incentivos estarán basados en la suma de las solicitudes en el caso de o **Incentivos por reclutamiento directo I**, y en la acumulación de los descuentos obtenidos por socio reclutado en el caso de **Incentivos por reclutamiento directo II**. Para efectos de computar la cantidad de cuotas acreditadas, la cuota de iniciación no será considerada.
- 4.1.4. Las solicitudes sometidas por reclutamiento directo no pueden estar firmadas por ninguna persona que devengue una comisión por reclutar nuevos(as) socios(as).
- 4.1.5. Todas las solicitudes deberán venir acompañadas con el correspondiente pago y la hoja de la FCC para ser canalizado a través del (la) Asistente de Servicios al Socio(a) y Nuevos(as) Socios(as), para poder ser consideradas.
- 4.1.6. El (La) socio(a) podrá seleccionar uno de los planes de incentivos pero no podrá combinarlos.
- 4.1.7. Una vez el (la) socio(a) cualifica para algún incentivo, pero además sobrepasa la cantidad estipulada, esta vez sin llegar a la cantidad requerida para ganarse otra vez algún incentivo, dicha cantidad no cualificará para ningún premio ni será transférable para el próximo año.

4.2. Reclutamiento de Nuevos(as) Socios(as) por parte de socios(as) voluntarios(as):

- 4.2.1. El reclutamiento estará basado en las metas establecidas en el Plan de Mercadeo de la Cámara de Comercio de Puerto Rico o en el Plan Estratégico.



CAMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

PROCEDIMIENTO OPERACIONAL

TÍTULO: Programa de Incentivos por Reclutamiento de Nuevos(as) Socios (as)

Procedimiento:
NSPICNS97.02

- 4.2.2. El reclutamiento dependerá de los por cientos establecidos en el Plan de Mercadeo que se dispongan todos los años para asegurar el crecimiento y representación adecuada en los diferentes sectores de negocios (basados en nuestro lema: "Somos voz y acción de la empresa privada".)
- 4.2.3. Todos los años el (la) Director(a) de Finanzas y Contabilidad entregará al(a) Presidente(a) del Comité y a la Junta Directiva las cantidades de socios a reclutar en los diferentes sectores de negocios. Para que un(a) socio(a) reclutado(a), cualifique para incentivos bajo cualquiera de los dos programas el mismo debe pertenecer a uno de los sectores identificados en el Plan de Mercadeo (Sección de Nuevos(as) Socios(as) y Retención) como objetivo para crecimiento. Esto se hace con el propósito de alcanzar las metas institucionales de una representación balanceada en nuestra matrícula.
- 4.2.4. La cuota promedio del total de cuotas acumuladas para cada participante no deberá ser menor de la cuota promedio establecida para cada año fiscal, de manera que el reclutamiento se mantenga acorde con las metas de la CCPR.
- 4.2.5. Las solicitudes serán acreditadas al(a) socio(a) voluntario(a) que aparezca en el área de "Recomendado por" de la solicitud. Cuando dos socios y/o un miembro y un vendedor de la Cámara, de mutuo acuerdo, reclutan el mismo socio (solicitud junto con el pago de cuotas), la cuota se acreditará en parte iguales. Entendiéndose, por ejemplo, que si la cuota es de \$340, la cantidad de \$170 (que representa la mitad) se acreditará a uno y al otro. El vendedor de la Cámara que cobre comisión por el reclutamiento de socios, obtendrá de la mitad acreditada, el por ciento estipulado que le aplique según la cuota anual.

4.3. Incentivos por reclutamiento directo I:

- 4.3.1. Plan A – Descuento de un 10% en la estadía de 4 días y 3 noches, habitación doble, de la Convención Anual si recluta la cantidad de 5 nuevos(as) socios(as) ó cuyas cuotas acumuladas asciendan a \$1,635.00.
- 4.3.2. Plan B – Descuento de 15% en la estadía de 4 días y 3 noches, habitación doble, de la Convención Anual si recluta la cantidad de 9 nuevos(as) socios(as) ó cuyas cuotas acumuladas asciendan a \$2,725.00.
- 4.3.3. Plan C – Descuento de 30% en la estadía de 4 días y 3 noches, habitación doble, de la Convención Anual si recluta la cantidad de 12 nuevos(as) socios(as) ó cuyas cuotas acumuladas asciendan a \$3,815.00.



CAMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

PROCEDIMIENTO OPERACIONAL

TÍTULO: Programa de Incentivos por Reclutamiento de Nuevos(as) Socios (as)

Procedimiento:
NSPICNS97.02

4.3.4. Plan D - Descuento de 50% en la estadía de 4 días y 3 noches, habitación doble, de la Convención Anual si recluta la cantidad de 15 nuevos(as) socios(as) ó cuyas cuotas acumuladas asciendan a \$4,905.00.

4.3.5. Plan E – Estadía para dos personas gratis de 4 días y 3 noches, habitación doble, de la Convención Anual si recluta la cantidad de 20 nuevos(as) socios(as) ó cuyas cuotas acumuladas asciendan a \$6,540.00.

Incentivo	Socios Reclutados	Equivalente en Cuota	% de Descuento
Plan A	5	\$1,635	10%
Plan B	9	\$2,725	15%
Plan C	12	\$3,815	30%
Plan D	15	\$4,905	50%
Plan E	20	\$6,540	100%

4.4. Incentivos por reclutamiento directo II:

4.4.1. Cada socio que reclute a un nuevo socio recibirá un descuento de su cuota.

4.4.2. Escala de Cuota y Descuento asignado:

Cuota	%	Total Descuento
340.00	5%	17.00
550.00		27.50
850.00		42.50
1,000.00	10%	100.00
1,250.00		125.00
1,500.00		150.00
1,750.00	15%	262.50
2,000.00		300.00
3,000.00		450.00

4.4.3. El descuento será otorgado de acuerdo a la cuota pagada por el socio reclutado, usted podrá acumular descuentos. Ejemplo: Si usted recluta un socio de una cuota de \$340 y otro de una cuota de \$1,000, usted recibirá un descuento de \$117.00 (La cantidad de \$17.00 por el socio de \$340 y \$100.00 por el socio de \$1000)



CAMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

PROCEDIMIENTO OPERACIONAL

**TÍTULO: Programa de Incentivos por Reclutamiento de
Nuevos(as) Socios (as)**

Procedimiento:
NSPICNS97.02

4.4.4. El descuento acumulado será acreditado en el próximo año fiscal del pago de cuota.

4.4.5. El máximo de descuento ha otorgarse será hasta el máximo de la cuota anual que cada socio tiene estipulada en su membresía.

5. Enmiendas:

5.1. Solo el Presidente, Vicepresidente Ejecutivo, o representante oficial designados por éstos, podrán aprobar enmiendas a este procedimiento. Dicha enmienda será documentada e incluirá el término de su vigencia. La misma será archivada en el expediente correspondiente a este procedimiento

ADOPTADO: 14 DE FEBRERO DE 1995
ENMENDADO: 18 DE MAYO DE 2003
ENMENDADO: 09 DE SEPTIEMBRE DE 2004
ENMENDADO: 25 DE OCTUBRE DE 2005
ENMENDADO: 09 DE AGOSTO DE 2006