

NUBA

Política Cross Selling o Venta Cruzada entre Departamentos

1. Objetivo

Esta política tiene como objetivo, incentivar la venta cruzada entre todos los departamentos pertenecientes a NUBA.

2. Condiciones

A continuación, encontrarás los requisitos necesarios para lograr obtener una retribución derivada de este tipo de venta:

- Cuando un empleado logre que un cliente contrate servicios, tanto para la venta de un viaje particular como para la realización de un evento o incentivo, dicho empleado obtendrá un **1% sobre la facturación** obtenida de cada proyecto referenciado.
 - Compartimos a continuación un ejemplo **ilustrativo** de lo que podría obtenerse como referral en un viaje de incentivos promedio:
 - Facturación del incentivo: USD \$400,000
 - Referral fee (1% sobre facturación): USD \$4,000
 - Margen promedio estimado (20%): USD \$80,000
 - Equivalencia: El referral representa aproximadamente 5% del margen del proyecto.
- Los empleados de los departamentos de apoyo (Finanzas, IT, Marketing, People) que canalicen un cliente nuevo, también se verán beneficiados de esta política.

NUBA

- El periodo de validez del incentivo es de un año natural a contar desde la salida del primer viaje. Ej. Si un cliente confirma un evento con fecha viaje del 1 de mayo de 2026, todo lo que confirme hasta el 1 de mayo de 2027 repercutirá dentro de este incentivo.
- La retribución se hará en un pago único y, se efectuará una vez finalizada y pagada la totalidad de la venta.
- El pago se realizará a través de nómina y se aplicarán las retenciones legales correspondientes. Dicha retribución no es consolidable, por lo que no se tendrá en cuenta para el cálculo de finiquitos, indemnizaciones, ni retribuciones posteriores; siendo una retribución extraordinaria.

3. Alcance y restricciones

- Si un empleado causa baja de la compañía antes de haber cobrado la retribución extraordinaria por cross selling, ya no tendrá derecho a percibirla.
- El importe máximo que se podrá acumular por empleado es de \$5,600 USD por cliente.
- Esta política no aplicará a los Directores de división (Directores del área comercial y Directores pertenecientes al Comité Directivo).
- La división a la que se le derive un cliente deberá informar lo antes posible al compañero que le hizo llegar dicha petición. De igual forma, tendrá que informarle, si finalmente, el viaje, incentivo o evento, se ha confirmado o por el contrario no ha tenido lugar la venta, se ha cancelado, o cualquier cambio.

NUBA

- No se tendrá en cuenta la retribución, si el cliente se pone en contacto directamente con la compañía, sin hacer mención del referido, y la persona que le atiende deriva a este cliente a la división correspondiente.

4. Cumplimiento

El cumplimiento de esta política es de carácter obligatorio.

5. Vigencia

Esta política entra en vigor desde su publicación.

Nombre de la política/documento: Política Cross Selling o Venta Cruzada entre Departamentos

Versión: 1.1

Fecha de elaboración: 01 de noviembre 2021

Elaboración: People

Revisión: 27 de febrero 2026

Validación: Dirección People

Autorizado por: Dirección General