



MERDIZ

Propuestas de Valor.

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
COMERCIAL	POLITICA COMERCIAL	VTA-P02

ASUNTO: POLITICA COMERCIAL

OBJETIVO.

Establecer el conjunto de los criterios que acotan los lineamientos comerciales y principios que guíen a la empresa en el proceso comercial, tanto en las relaciones con los clientes como en la regulaciones comerciales y que evitan problemas de organización, confusiones, pérdida de oportunidades comerciales y una disminución de la implicación del equipo, permitiendo esclarecer dudas y agilizar procesos.

ALCANCES.

Aplica a todos los procesos que afectan al personal que labora directa o indirectamente con el área comercial.

CONTENIDO.

1.- Desarrollo

Desarrollo. Estamos convencidos de que los lineamientos estandarizados tanto en las relaciones con los clientes como en la regulaciones comerciales, evitan problemas de organización, confusiones, pérdida de oportunidades comerciales y una disminución de la implicación del equipo, permitiendo esclarecer dudas y agilizar procesos.

CLAUSULAS

1.- Crédito La primera compra de cliente nuevo deberá de ser de contado.

Para ser sujeto de crédito cada cliente habrá de cubrir los siguientes requisitos.

- Llenado completo de formato de solicitud de crédito.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
MAYO 2023	A	Ana Alvarez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	1 de 4
		Gerente Comercial	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
COMERCIAL	POLITICA COMERCIAL	VT-A-P02

b) Cubrir la documentación solicitada:

- Constancia actualizada
- Opinion de Cumplimiento
- Comprobante de Domicilio
- Estado de cuenta Bancario
- Acta Constitutiva
- INE Representante Legal

c) Pasar la evaluación de las referencias comerciales o estudio económico. (5 DIAS) para la revisión

d) El monto de crédito se fijará de acuerdo a los consumos programados del cliente.

e) **En caso de no cubrir los requerimientos las compras deberán de ser de contado.**

f) Los cargos de interés por concepto de morosidad en pago serán del 3% mensual.

2.- Descuento por pago anticipado El descuento por pago anticipado no aplica en casos de venta de contado y en caso de ventas crédito será válido tomar la lista de precios de contado.

3.- Cancelaciones Cualquier cancelación de pedido programado o bien ya facturado, requiere forzosa autorización de la dirección operativa, con un soporte por escrito de los causales que la hayan motivado y se deberá turnar una copia de cada caso sustentado, al área contable, para el correcto control de timbrados fiscales.

Cuando procede

- Cuando la solicitud de producto aún no haya sido procesada
- Cuando exista inconformidad sustentada del producto
- Cuando exista error administrativo sustentado
- Cuando exista diferencia en el producto facturado o entregado

Cuando no procede

- Cuando el producto se encuentra pagado
- Cuando el cliente ya tenga custodia del producto
- Cuando ya haya sido realizado el pedido
- Cuando no exista un cambio de producto sustentado

Las cancelaciones no serán consideradas como volumen de venta para el alcance de objetivos.

4.- Categoría de Clientes Las categorías de cliente se encontrarán supeditadas a 2 valoraciones

a) El resultado de una valuación cualitativa (Resumen de Capacidades)

b) Volumen de compra promedio mensual (Plan de Negocio)

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
MAYO 2023	A	Ana Alvarez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	2 de 4
		Gerente Comercial	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
COMERCIAL	POLITICA COMERCIAL	VTA-P02

500 lts a 1,000 lts
1,000 lts a 2,000 lts
2,000 lts a 5,000 lts
5,000 lts ó más

El nivel asignado para cada clientes, será el del promedio mensual del objetivo la revisión de niveles se realizará de forma trimestral. Los clientes que no formen parte de los primeros tres grupos, no recibirán condiciones especiales ni beneficios de precio, siendo su precio los de precios de lista.

5.- Descuentos por volumen

- El catálogo de descuentos, se aplicará directamente por listas de precios, en escalas conforme al nivel de asignación del cliente según su volumen de compra mensual y pueden ser acumulables en el mes calendario con retorno de nota de crédito al corte.
- Las listas de precios se manejarán en función de descuento en base de los precios de lista
- Los descuentos serán autorizados por cliente y cotización, por parte de la Dirección.

6.- Descuentos por pago de contado Los descuentos por pagos de contado, serán por lista de precios y se otorgarán por cliente y cotización en sistema, bajo el mismo criterio que los descuentos por volumen.

7.- Bonificaciones Serán otorgadas via nota de crédito a la conclusión de periodos comprometido, con la autorización de la Dirección.

8.- Listas de precios Serán determinadas por la Dirección Comercial en función de costos y competitividad de precios.

9.- Objetivos Las metas y objetivos se describirán en la planeación de negocios anual, junto con los planes de trabajo y de actividades a desarrollar.

10.- Clientes El objetivo es ir desarrollado su plan de negocios en función al CVP presentado en la negociación y las categorías de ellos, será en la proporción de volumen de venta independiente a las cuentas directas.

11.- Pedidos y política de pallet Todos los pedidos y cotizaciones deberán de ser tramitados mediante el proceso del sistema que se desempeña.

Para el caso de cuentas directas, los volúmenes de la propia negociación dictaminará el inventario de respaldo para cada uno de ellos, según sea el caso.

Para Otros clientes, las cantidades mínimas programables por producto en un pedido son:

Tote 1,000 lts 1

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
MAYO 2023	A	Ana Alvarez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	3 de 4
		Gerente Comercial	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
CÓMERCIAL	POLITICA COMERCIAL	VTA-P02

Tambo 200 lts 1 libre completando pallet de 4
 Cubeta 19 lts 24
 Caja Lt 12 lts 24

12.- KPI Las evaluaciones de desempeño serán en función al sistema y en función del desarrollo del plan anual programado.

- a) Alcance de objetivos vs Plan anual
- b) Compromisos de mejora
- c) Desarrollo de competencias

13.- Flete sin costo

Pedido de 20,000 lts como mínimo.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
MAYO 2023	A	Ana Alvarez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	4 de 4
		Gerente Comercial	Director de Operaciones	Director Comercial	

COMERCIALIZADORA INDUSTRIAL MERDIZ S. DE R.L. DE C.V.

Plazo solicitado

Fecha de Autorización

Cuenta No.

Límite Solicitado

Plazo

Límite Autorizado \$

Proceso de Revisión para pago

Liga Portal

Contacto Cuentas por pagar :

Días de Pago :

SOLICITUD DE CREDITO

Mediante la presente solicitamos que su firma nos otorgue Crédito, presentamos la siguiente información base para el estudio de nuestra solicitud

DATOS GENERALES:

Nombre o Razón Social:

Domicilio:

(Calle, Número, Ciudad Estado)

Télefonos:

R. F. C.

Ced. Emp.

Giro Comercial

ADMINISTRACION:

Principales Accionistas:

Nombre

Domicilio

Teléfono y Mail

1.-

2.-

3.-

GERENTE (El que suscribe el Título de Crédito)

Nombre

Puesto

Firma

1.-

2.-

BANCOS (Con que opera)

Nombre

Domicilio

Antigüedad

No. De cuenta

1.-

2.-

PROVEEDORES

Nombre

Domicilio

Teléfono y Mail

Crédito Autorizado

1.-

2.-

3.-

Promedio de Consumo

Producto	Volumen Mensual Litros