



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

INDICE

1. OBJETIVO

2. ALCANCE

3. POLITICAS

4. ACTIVIDADES

DIAGRAMA

DESCRIPCION

5. HOJA DE AUTORIZACIÓN DE CAMBIOS A DOCUMENTOS DEL SISTEMA DE CALIDAD.

6. DEFINICIONES

7. ANEXOS

1.- OBJETIVO

Establecer los lineamientos para que, mediante un contrato se establezcan los parámetros que regulen la relación con nuestros clientes, bajo el estándar de la norma ISO 9000.

2.- ALCANCES.

Aplica a todos los procesos que afectan directa o indirectamente el proceso comercial, que requieran ser descritos por escrito bajo el manual de calidad.

3.- POLITICAS.

3.1 Este procedimiento aplica para los procesos que menciona el Manual de Calidad

3.2 Este procedimiento no reemplaza la necesidad para las mejoras por innovación.

3.3 Todos los procedimientos del sistema de calidad se apegaran a este procedimiento.

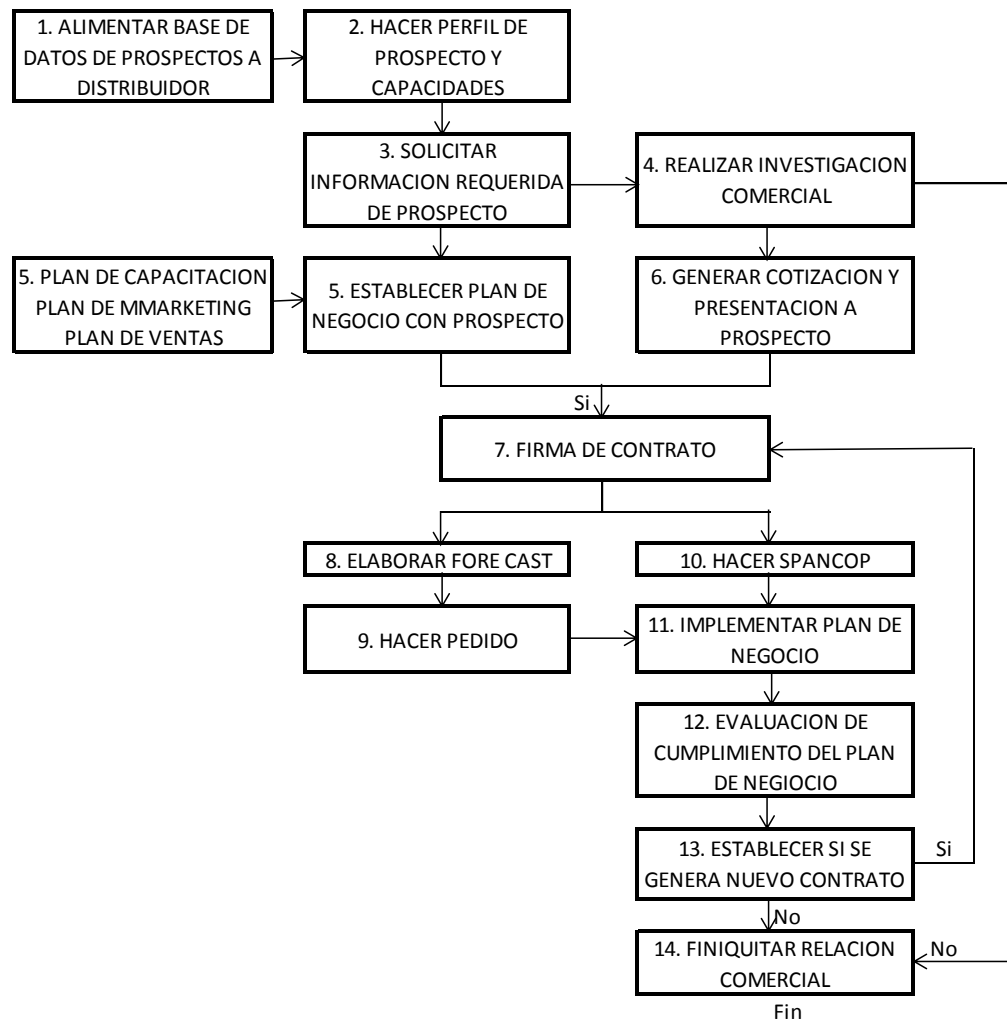
4.- ACTIVIDADES

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	1 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

4.1 DIAGRAMA



FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	2 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

4.2 DESCRIPCION

ACTIVIDAD	DESARROLLO/INSTRUCCIÓN/LINEAMIENTO	PROCEDIMIENTOS/INSTR UCCIONES APLICABLES
1	Alimentar base de datos de prospecto a distribuidor. Es aquí donde seleccionamos de una base de datos, los candidatos susceptibles a distribuidor, en función a segmentación y características que se requieran específicamente.	Instrucción para la consulta, edición y alta de clientes en el sistema Merdiz. VTA-S-I-01-06
2	Hacer perfil de prospecto y capacidades. En esta etapa se califica al dueño de la empresa prospecto a distribuidor con el fin de que cumpla las características primordiales para ser distribuidor de Comercializadora Industrial Merdiz, las cuales son: 1.- Ser Emprendedor 2.- Un Inversionista con capacidad 3.- Tener como objetivo una empresa nueva 4.- Que venga del giro de lubricantes 5.- Relacionado al renglón industrial 6.- Relacionado al renglón Construcción 7.- Relacionado al renglón Transporte 8.- Que cuente con infraestructura necesaria 9.- Tener experiencia de negocio 10.- Contar con negocio filial	
3	Solicitar información requerida del prospecto Acta Constitutiva con Registro Público de la Propiedad o el Comercio Estado de Cuenta Bancario Alta de RFC (forma R1) RFC IFE Representante Legal Comprobante de domicilio Solicitud de crédito Estados Financieros de los últimos 3 años	Instrucción para desarrollar la Investigación comercial. RCO-S-I-01-01

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	3 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

	Ultima Declaración Anual Copia Escritura de Bien Inmueble que garantice el Importe del crédito (No se gravara) y Libertad de Gravamen 3 Referencias Comerciales (Nombre, Contacto y Teléfono)	
4	Realizar investigación comercial. Proceso de validación de la información obtenida así como de su capacidad crediticia. Es en este punto donde habremos de validar cada uno de los requerimientos solicitados y soportarlos con certividad y garantía.	Instrucción para desarrollar la Investigación comercial. RCO-S-I-01-01
5	Establecer plan de negocio con prospecto Desarrollo de plan de ventas, mercadotecnia y capacitación. Requerimientos 1.- Tener una Bodega con al menos 400 m2 de almacenaje 2.- Contar con 1 Administrativo 3.- Contar con 2 Vendedores 4.- Contar con 1 Técnico 5.- Contar con 1 Entregador 6.- Contar con 4 Unidades para operar 7.- contar con Oficinas adaptadas 8.- Tener capacidad para generar la 1a compra de contado 9.- Contar con capacidad de mantener el crédito de clientes al menos 2 meses 10.- Cumplir con la entrega de documentación solicitada	Instrucción para la orientación a desarrollar el Plan de negocios del cliente RCO-S-I-01-02
6	Generar cotización y presentación a prospecto Aquí se analiza el plan de negocios para potencializar el mercado por atender y ver que segmento serán prioritarios para que en función de ello se proponga el inventario y su costeo.	Instrucción para la generación de cotización. VTA-S-I-01-08
7	Firma de contrato , Formalización de los acuerdos derivados del plan de negocio y políticas comerciales.	Contrato comercial de distribución. RCO-S-F-01-01
8	Elaborar fore cast	Instrucción para generar

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	4 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

	Análisis de pronóstico de venta mensualizado	forecast en el sistema Merdiz. VTA-S-I-01-04
9	Hacer pedido Realizar trámite administrativo, alta de distribuidor para solicitar el producto detallar el producto	Instrucción para la consulta, edición y alta de clientes en el sistema Merdiz. VTA-S-I-01-06
10	Hacer SPANCOP Programación de uso de sistema y captura de clientes	Instrucción para carga de SPANCOP en el sistema Merdiz VTA-S-I-01-02
11	Implementar plan de negocio Análisis de cronograma y programación de actividades narrar mas para evitar la instrucción cada cuando ir Acciones cooerctivas Sanciones Narrar como implementa	Contrato comercial de distribución. RCO-S-F-01-01
12	Evaluación de cumplimiento del plan de negocio En esta etapa se define junto con el distribuidor si fueron cubiertas las obligaciones en su operación como distribuidor de Comercializadora Industrial Merdiz: las cuales son: 1.- Cubrir plan de negocios 2.- Cubrir requerimientos del sistema 3.- Cumplir cobertura y desarrollo de mercado 4.- Cumplir especificaciones de contrato 5.- Generar inversión necesaria 6.- Certificación de personal 7.- Cubrir de manera regular los KPI del plan de negocios 8.- Seguir lineamientos, políticas y reglamentaciones de Merdiz 9.- Puntualidad de pagos y compromisos	Contrato comercial de distribución. RCO-S-F-01-01
13	Establecer si se genera nuevo contrato	Contrato comercial de

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	5 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

	<p>Análisis situacional de distribuidor y toma de decisión de continuar como socio comercial.</p> <p>1.- Debe tener total apego al Código de ética</p> <p>2.- debe de cubrir los Requerimientos</p> <p>3.- Debe de satisfacer las Necesidades</p> <p>4.- Habrá de dar seguimiento al contrato</p> <p>5.- Debe de soportar el Crédito</p> <p>6.- Dará seguimiento puntual del Sistema</p> <p>7.- Debe de elaborar el Plan de negocio</p> <p>8.- Cubrirá la elaboración mensual de forecast</p> <p>9.- Habrá de capturar regularmente el spancop</p> <p>10.- Tendrá que cumplir con los sistemas de calidad</p> <p>11.- Apego al sistema de control de inventario</p> <p>12.- Acatará a las recomendaciones de auditorías de sistemas</p> <p>13.- Programará los pedidos en sistema</p> <p>14.- Tendrá un cumplimiento mínimo de KPI mensual</p>	<p>distribución.</p> <p>RCO-S-F-01-01</p>
14	<p>Finiquitar relación comercial</p> <p>Elaboración de carta de término de relación comercial y firma del mismo.</p>	<p>Formato de carta terminación de convenio.</p> <p>RCO-S-F-01-02</p>

5. HOJA DE AUTORIZACIÓN DE CAMBIOS A DOCUMENTOS DEL SISTEMA DE CALIDAD.

Descripción del Cambio	Fecha del Último cambio	Autorizado por

6. DEFINICIONES

No aplica

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	6 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	RCO-S-P-01

7. ANEXOS

No aplica

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 16	A	Victor Castañeda	Arturo Mercado	Arturo Mercado	7 de 7
		Gerente de Ventas	Director de Operaciones	Director de Operaciones	