



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	ADIV-P01

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 operar una distribución mediante un contrato, a través de un tercero asociado (Distribuidores), bajo el estándar de la norma ISO 9000.

2.- ALCANCES.

Aplica a todos los procesos que afectan a todo el personal que labora directamente con el proyecto de distribuidores e indirectamente con las áreas de sistemas y contabilidad, 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.

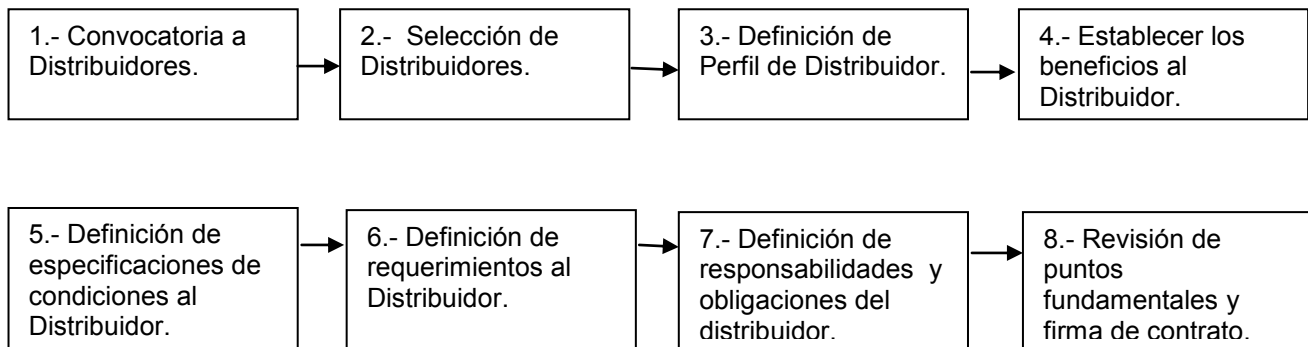
3.3 Todos los procedimientos del sistema de calidad se apegaran a este procedimiento.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 11	A	Arturo Mercado	Edgar Vazquez	Arturo Mercado	1 de 4
		Director de Operaciones	Sistemas de Calidad	Director de Operaciones	

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	ADIV-P01

4.- ACTIVIDADES

DIAGRAMA



DESCRIPCION

ACTIVIDAD	DESARROLLO/INSTRUCCIÓN/LINEAMIENTO	PROCEDIMIENTOS/INSTRUCCIONES APLICABLES
1	Convocatoria a Distribuidores , en donde se publica y solicitan candidatos para cubrir las necesidades del proyecto.	Instrucción de trabajo: Elaboración y difusión de convocatoria
2	Selección de Distribuidores , es un proceso de valoración para dimensionar las potencialidades de cada candidato a cubrir alguna de las plazas ofrecidas a distribuidor	Instrucción de trabajo: Análisis de las solicitudes de cada candidato
3	Definición de Perfil del distribuidor : 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:	Instrucción de trabajo: Investigar las capacidades de los prospectos

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 11	A	Arturo Mercado	Edgar Vazquez	Arturo Mercado	2 de 4
		Director de Operaciones	Sistemas de Calidad	Director de Operaciones	



MERDIZ

Propuestas de Valor.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE CALIDAD

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	ADIV-P01

	<ul style="list-style-type: none">1.- Ser Emprendedor2.- Un Inversionista con capacidad3.- Tener como objetivo una empresa nueva4.- Que venga del giro de lubricantes5.- Relacionado al renglón industrial6.- Relacionado al renglón Construcción7.- Relacionado al renglón Transporte8.- Que cuente con infraestructura necesaria9.- Tener experiencia de negocio10.- Contar con negocio filial	
4	Establecer los beneficios del distribuidor: En esta etapa se dan al prospecto los beneficios que tendria al ser distribuidor: las cuales son <ul style="list-style-type: none">1.- Contar con una Distribución formal2.- Manejar una marca lider3.- Desarrollo de un negocio potencial4.- Contar con una asignación de territorio5.- Recibir apoyo técnico-comercial	Instrucción de trabajo: Planteamiento de beneficios
5	Definición de especificaciones de condiciones al distribuidor: En esta etapa se muestra al distribuidor las condiciones de operación que debe cubrir el distribuidor para ser aceptado , las cuales son: <ul style="list-style-type: none">1.- Debe tener total apego al Código de ética2.- debe de cubrir los Requerimientos3.- Debe de satisfacer las Necesidades4.- Habrá de dar seguimiento al contrato5.- Debe de soportar el Crédito6.- Dará seguimiento puntual del Sistema7.- Debe de elaborar el Plan de negocio8.- Cubrirá la elaboración mensual de forecast9.- Habrá de capturar regularmente el spandoc10.- Tendrá que cumplir con los sistemas de calidad11.- Apego al sistema de control de inventario12.- Acatará a las recomendaciones de auditorías de sistemas13.- Programará los pedidos en sistema14.- Tendrá un cumplimiento mínimo de KPI mensual	Instrucción de trabajo: Revisión de las condiciones del proyecto con candidatos seleccionados

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 11	A	Arturo Mercado	Edgar Vazquez	Arturo Mercado	3 de 4
		Director de Operaciones	Sistemas de Calidad	Director de Operaciones	



MERDIZ

Propuestas de Valor.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE CALIDAD

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	ADIV-P01

6	Definición de requerimientos para ser distribuidor: En esta etapa se evalúan las características físicas y organizacionales del prospecto a distribuidor de Merdiz, las cuales son: 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 de trabajo: Revisión de instalaciones del candidato a distribuidor
7	Definición de responsabilidades y obligaciones del distribuidor: En esta etapa se define junto con la empresa prospecto a distribuidor las obligaciones en su operación como distribuidor de Comercializadora Industrial Merdiz: las cuales son 1.- Elaborar plan de negocios 2.- Cubrir requerimientos del sistema 3.- Cumplir plan de negocios 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	Instrucción de trabajo: Elaboración de planes de trabajo de manera conjunta y revisión de procedimientos
8	Revisión de puntos fundamentales y firma de contrato: En esta etapa se generan conclusiones del proyecto, se revisa la información y concluye con la firma del contrato y entrega de carta de Distribuidor. 1.- Cubrir objetivos planteados según plan de negocio 2.- No mermar capacidad ni constancia de inversión 3.- Relacionarse con los giros target 4.- Certificarse en el giro de lubricantes	Instrucción de trabajo: Revisión conjunta de cronograma y del proyecto y firma de contrato

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 11	A	Arturo Mercado	Edgar Vazquez	Arturo Mercado	4 de 4
		Director de Operaciones	Sistemas de Calidad	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROCEDIMIENTO DE REVISION DE CONTRATO	ADIV-P01

	5.- Cumplir responsabilidades 6.- Asumir sus obligaciones 7.- Manejarse con proactividad 8.- Ser constante 9.- Ser un líder de opinión 10.- Trabajar por objetivos	
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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

7. ANEXOS

Contrato de distribución a terceros

Anexos de contrato

Convocatoria

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
ENERO 11	A	Arturo Mercado	Edgar Vazquez	Arturo Mercado	5 de 4
		Director de Operaciones	Sistemas de Calidad	Director de Operaciones	