**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 nuevodeberá de ser de contado**.**

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

**a)** Llenado completo de formato de solicitud de crédito.

**b)** Cubrir la documentación solicitada.

**c)** Pasar la evaluación de las referencias comerciales o estudio económico.

**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)

18 a 499

500 a 1000

1001 a 2000

2001 a 5000

5001 a mas.

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**

**a**) 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.

**b**) Las listas de precios se manejarán en función de descuento en base de los precios de lista

**c)** 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 vía 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

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.

1. Alcance de objetivos vs Plan anual
2. Compromisos de mejora
3. Desarrollo de competencias

**13.- Flete sin costo**

Pedido de 18 a 208 litros dentro del perímetro de la ciudad local.

Pedido mínimo 416 litros hasta 30 km a la redonda del cedis.

Pedido mínimo de 1040 litros hasta 120 km , de distancia del cedis.