Nombre	Clave	Rev	Página
POLÍTICAS DE VENTA	LFC-VTS-P01	13/11/2017	1 de 8

POLÍTICAS DE VENTA

LFC-VTS-P01
22 de Enero del 2018

Emitido el:			
Fecha:	13 de noviembre de 2017		
Firma:			
	Aprobó: Dirección General	Validó: Gerente Administración	Autorizó: Gerente de Calidad

Versión:									
Párrafo:									
Fecha Rev:									

ESTA INFORMACIÓN ES CONFIDENCIAL Y PARA USO EXCLUSIVO DE LA EMPRESA

Nombre	Clave	Rev	Página
POLÍTICAS DE VENTA	LFC-VTS-P01	13/11/2017	2 de 8

1. PROPÓSITO:

Tiene como objetivo validar y verificar los acuerdos de venta, en los cuales se determinarán las condiciones de intercambio con los clientes, la forma de trabajo con asesores comerciales, tienda de fábrica y web, de tal manera que favorezca una relación duradera y de rentabilidad para ambas.

2. ALCANCE

Asesores comerciales
Cuentas por cobrar
Tienda de fábrica
Tienda en línea

3. FORMATOS Y ANEXOS

“Formato para generar nota de crédito” (LFC-PTE-F02)
“Solicitud de crédito” (LFC-FAC-F09)
“Pedido de ventas” (LFC-VTS-F08)
“Pedido desarrollos” (LFC-DDI-F25)
“Especificaciones del producto” (LFC-DDI-F08)

4. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD

4.1. Del Gerente de ventas

4.1.1. Responsable de hacer cumplir la política, así como tomar decisiones sobre ella.

4.2. De Asesores Comerciales

4.2.1. Cumplir la política y dar a conocer al cliente.
Deberá contar con un master tamaño carta, un lado o medio lado con la firma del cliente y el asesor comercial.

4.3. De Cuentas por Cobrar

4.3.1. Cumplir con lo estipulado en este procedimiento.

4.4. Gerente DDI

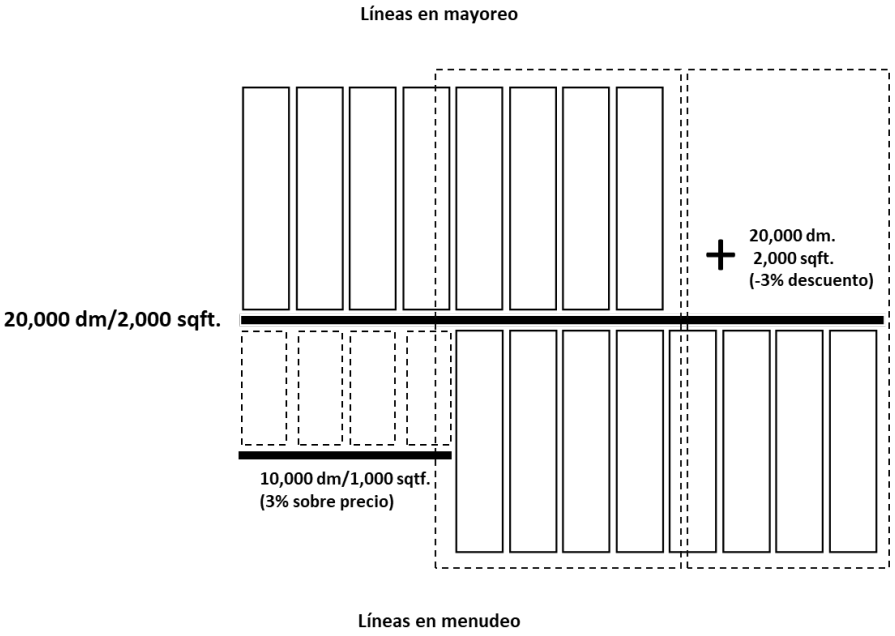
4.4.1. Cumplir con lo estipulado en este procedimiento.

ESTA INFORMACIÓN ES CONFIDENCIAL Y PARA USO EXCLUSIVO DE LA EMPRESA

5. PROCEDIMIENTO:

5.1. POLÍTICAS DE VENTA:

5.1.1. LEFARC. S.A. de C.V. se reserva los derechos de venta, surtido y resurtido a sus clientes, con base al cumplimiento de las políticas que a continuación se describen.



5.1.2. La división de clientes se realiza en base a la línea de los 20,000 dm2 / 2,000sqft.

5.1.2.1. Los pedidos se realizarán en base al volumen solicitado, tomando en cuenta los siguientes puntos:

5.1.2.1.1. Las líneas exclusivas para venta de mayoreo tendrán un mínimo de 20,000 dm / 2,000 sqft., con opción de producir desde 10,000 dm2 /1,000 sqft. con un 3% de sobreprecio.

5.1.2.1.2. Se han asignado un listado de líneas sin mínimo de compra. Basando su precio en el listado oficial de tienda y en base a su volumen.

5.1.2.1.3. En líneas propuestas para la venta en menudeo, pueden partir con pedidos desde una hoja, con la posibilidad de hacer pedidos mayores a 20,000 dm / 2,000 sqft. con un descuento del 3% sobre el precio de lista. Siempre y cuando la orden de compra sea mayor a 20,000 dm / 1,000 sqft. por línea y color.

5.1.2.1.4. Los precios de venta web, están estipulados en las plataformas en línea y son de riguroso contado.

5.1.2.1.5. Para clientes, en el que su consumo sea superior a los 100,000 dm mensuales, no habrá un sobre precio en partidas con un mínimo de 10,000 dm /1,000 sqft.

Para promocionar líneas grabadas y de corte:

a) Grabado: Dentro de una misma línea de producción se podrán grabar 5,000 d2. Ejemplo: 20,000 decímetros de Britania dorado: 15,000 lisos y 5,000 grabados. Si es sólo grabado de un pedido único, esta cantidad podrá ser de hasta 10,000 decímetros como mínimo. (Mínimo de pieles grabadas: 10,000 dm^2).

b) Corte: Dentro de una misma línea de producción se podrán cortar hasta 1,000 decímetros como mínimo.
Ejemplo: 20,000 decímetros de Tasmania: 19,000 normal y 1,000 con corte.
Si es sólo corte, el pedido podrá ser de hasta 5,000 decímetros.

5.1.2.2. Para venta en menudeo en tienda de fábrica y página WEB, se asignarán las líneas de piel con las que se contará con un stock y del cual el mínimo de venta es a partir de una hoja, el método de pago es “Contado”.

PRECIOS Y COTIZACION DE MAQUILA DE GRABADO Y PLANCHADO				ene-18
TODO CAMBIO DE PLACA TIENE UN COSTO DE $120.00 Y SE COREA DE ESTA MENRA PARA PRUEBA QUE NO EXCEDEN DE 20 PIEZAS.				
COSTO MAQUINA PLANCHADO Y GRABBADO EN PRENSA				
2 a 4 " DE RETENCION	$	0.042	dc2	
5 a 7" DE RETENCION	$	0.050	dc2	
7 a 10" DE RETENCION	$	0.060	dc2	
10 a 13" DE RETENCION	$	0.070	dc2	
13" A MAS	$	0.080	dc2	
DOBLE BAJADA MENOR A 5" DE RETENCON	$	0.070	dc2	
PLACA DE CORTE (Aluminio)	$	0.090	dc2	
ROTOPRESS Y FINFILEX				
ROTOPRESS RODILLO MATE, PORO #1 Y PORO#2	$	0.045	dc2	
FINIFLEX	$	0.040	dc2	

5.1.3. Para realizar un descuento, bonificación o devolución, el asesor deberá conseguir autorización de Gerencia Administrativa por escrito, utilizando el "Formato para generar nota de crédito" (LFC-PTE-F02). De lo contrario el descuento no será aplicado.

5.1.4. El pedido podrá ser cancelado, mientras que la piel no se encuentre en producción. Notificar previamente por escrito.

5.1.5. Los precios se encuentran sujetos a cambios con previo aviso.

a) El precio será respetado, cuando se cuente con orden de pedido (LFC-VTS-F08)
b) Los precios de los artículos cotizados en LEFARC son EXW. Para entregas en León, Gto. No hay costo de entrega.
c) En cualquier envío fuera de León, Gto., la responsabilidad del traslado de la mercancía corre por cuenta del cliente.
d) La tienda de fábrica tendrá precios fijos para líneas asignadas. En caso de que un cliente existente necesite un pedido de la tienda de fábrica, se le facturará al precio que tiene de línea.

5.1.6. Para obtener una línea de crédito es necesario el llenado de la "Solicitud de crédito" (LFC-FAC-F09) con la cual se realizará una investigación crediticia. El monto y plazo otorgado será decidido en base a los resultados de la investigación y autorización del comité de crédito y cobranza. Será responsabilidad del asesor de ventas que el cliente llene y haga llegar dicha solicitud.

5.1.7. Es responsabilidad del asesor el contar con un máster en formato mínimo de tamaño carta, medio lado o un lado con la firma de autorización del cliente y asesor. No puede entrar una orden de producción sin el master previamente autorizado.

Se entiende por pedido:

I. Orden de compra y/o pedido vía email preferentemente de un correo institucional;
II. Llenado completo del "Formato de pedido de ventas" (LFC-VTS-F08) estipulando el precio unitario pactado y cantidad solicitada. Así como la fecha de entrega, también habrá de señalarse el domicilio de entrega. Para envíos foráneos, será indispensable que el cliente manifieste la línea de transportes de su preferencia. Deslindando a Lefarc de cualquier responsabilidad.

III. Relacionado con un master autorizado (Crear sistema de máster o códigos de identificación)
IV. Ficha técnica
V. Validación de crédito y cobranza.
VI. Las entregas locales deberán realizarse en las instalaciones del cliente (domicilio señalado en el pedido) comprobando cada entrega con el sello de recepción de almacén o vigilancia de la empresa, firma de quien recibe y fecha.
VII. La guía de la empresa transportista para cada envío foráneo será un requisito a resguardar mínimo por 3 años.
VIII. La factura electrónica emitida deberá enviarse a un correo institucional de la empresa cliente.

5.2. POLÍTICAS DE PAGO Y COBRO

5.2.1. Todas las ventas realizadas, son facturadas en tienda y clientes.

5.2.2. Los pagos son realizados de la siguiente manera:
a) Sin crédito autorizado: mínimo 40% de anticipo al hacer el pedido, se liquida el restante antes de entregar la mercancía.
b) Con crédito autorizado: Se tomarán como políticas de pago los plazos y montos que se muestran en la autorización de crédito.

5.2.3. Los métodos de pago autorizados son cheque o transferencia bancaria.

5.2.4. La empresa solo aceptará pagos completos por facturas, de acuerdo a lo estipulado en el punto anterior.

5.2.5. En caso de incumplimientos con los acuerdos realizados en pagos, nos reservamos el derecho de entregas, programaciones o resurtidos hasta su regulación o total liquidación.

5.2.6. En clientes internacionales, se solicita un 50% de anticipo para comenzar producción y 50% restante antes de embarque.

5.2.7. En caso de rechazo de crédito, es posible el utilizar el instrumento financiero check plus para analizar la viabilidad o aceptación de crédito.

ESTA INFORMACIÓN ES CONFIDENCIAL Y PARA USO EXCLUSIVO DE LA EMPRESA

5.3. POLÍTICAS DE ENTREGAS Y DEVOLUCIONES

5.3.1. Los tiempos de entrega, una vez confirmado el pedido son de 15 a 20 días naturales.

5.3.2. La empresa aceptará devoluciones en caso de recibir la mercancía fuera de las especificaciones acordadas. Esta autorización deberá de contar con los siguientes aspectos:

a) Aviso por correo electrónico con el informe de la devolución al asesor y copia a atención a clientes ventas@lefarc.com
b) No se aceptarán devoluciones a pedidos ya procesados, cortados o marcados.
c) No se aceptan devoluciones después de 8 días después de la fecha de facturación.
d) Después del cambio de mes o 15 días naturales no se harán cambios de documento.
e) Contar con las firmas solicitadas en el “Formato para generar nota de crédito” (LFC-PTE-F02).

5.3.3. Es responsabilidad del cliente el revisar el producto dentro de los primeros 5 días hábiles, posteriores a la fecha de facturación.

5.3.4. La empresa no aceptará cargos o devoluciones sin previo aviso.

5.4. POLÍTICA DE DESARROLLOS

5.4.1. Todo desarrollo deberá de contar con orden de “Pedido desarrollos” (LFC-DDI-F25), incluyendo sus especificaciones mediante el formato “Especificaciones del producto” (LFC-DDI-F08) (Ej. Calibre, selección y precio).

5.4.2. El desarrollo se entregará en un lapso de 5 a 15 días naturales después de haber realizado su orden de pedido.

5.4.3. Todo desarrollo causa honorarios.

Nota: Cualquier situación diferente a lo comentado, deberá ser platicado y validado con Dirección.

5.5. ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO

Matriz FODA (LFC-RIE-F01)
Formato de Riesgos y oportunidades (LFC-RIE-F02)

5.6. REFERENCIAS

ISO 9001:2015, Sistemas de Gestión de Calidad

5.7. LISTA DE DISTRIBUCIÓN

Gerente Administración
Asesor comercial
Crédito y cobranza
Gerente DDI
Jefe de Calidad

ESTA INFORMACIÓN ES CONFIDENCIAL Y PARA USO EXCLUSIVO DE LA EMPRESA