

GRUPO SAN ANGEL 	Proceso: Límite de cortesías otorgadas a clientes de automóviles nuevos. Ventas autos nuevos	Fecha de Creación: 03 de Diciembre de 2021
		Código: Adm-Vtas.-001
		Fecha de última revisión: 16 de Diciembre de 2021

OBJETIVO: Definir los pasos que deberán cumplir los asesores de ventas al momento de otorgar una cortesía a sus clientes, así como establecer los montos máximos autorizados.

POLITICAS:

- 1) Todas las cortesías que no estén debidamente autorizadas por el gerente de ventas correspondiente serán 100% a cargo del asesor.
- 2) Todos los pagos que realice la concesionaria por concepto de instalación de películas, gestoría, placas, Lo Jack o kits de seguridad, etc. y que no estén justificados por memorándums o soportados con recibos de caja, se considerarán como cortesías y serán descontados al 100% al asesor de ventas.
- 3) El importe de la cortesía de \$1000 pesos por auto, podrá acumularse hasta por el número de unidades vendidas por el asesor en un mes calendario y podrá ser aplicado a una sola operación.

Ejemplo: Luis vendió tres unidades está en posibilidad de otorgar hasta un importe de \$3,000 pesos en cortesías repartido de manera equitativa en cada automóvil u otorgarle los \$3,000 pesos a un solo cliente.

- 4) Es responsabilidad del Asistente del gerente de ventas:
 - i) Llevar un control de todas y cada una de las cortesías otorgadas por el gerente
 - ii) Conciliar el pago a proveedores vs los gastos erogados (soportados por memorándum o recibos de caja).
 - iii) En caso de no informar a contabilidad de los descuentos que deban realizarse a los vendedores por haberse realizado pagos y estos no estén soportados por un memorándum o un recibo de caja, la asistente será responsable solidaria hasta por el monto no justificado.
- 5) Es responsabilidad del Gerente de Ventas:
 - a) Valorar el caso del cliente al cual se le pretende otorgar la cortesía.
 - b) Comunicar mediante correo electrónico al contador general, al responsable de crédito y cobranza, encargado de ventas-costo y pago de comisiones, de la cortesía otorgada para que esta sea considerada en el precio del automóvil y en las comisiones del asesor de ventas en caso de que aplique.
 - c) En el caso de otorgar una venta libre será su responsabilidad soportar documentalmente esta condición antes de la entrega del vehículo.
 - I. Carta debidamente autoriza por el gerente general.
 - II. Obtener el correo de autorización por parte de la asociación.
 - III. Razón por la que se está autorizando el descuento en esta operación.
 - d) Asegurarse que en el expediente del automóvil nuevo no se integre memorándum, correo electrónico u otra evidencia de la cortesía otorgada al cliente.

Elaboró: C.P. Marisol Sanchez CUENTAS POR COBRAR C.P. Yuri Guridi GERENTE DE VENTAS Ing. Juan Carlos Bravo GERENTE DE PROCESOS	Revisó: C.P. Gabriela Gordillo Nava GERENTE ADMINISTRATIVO C.P.C. Moisés Espindola Cruz GERENTE GENERAL	Autorizó: Ing. Diego Brockmann Ruiz DIRECTOR GENERAL
--	--	--



GRUPO SAN ANGEL 	Proceso: Límite de cortesías otorgadas a clientes de automóviles nuevos. Ventas autos nuevos	Fecha de Creación: 03 de Diciembre de 2021
		Código: Adm-Vtas.-001
		Fecha de ultima revisión: 16 de Diciembre de 2021

- 6) Las cortesías están limitadas a \$1,000 y se pueden aplicar en:
- Película.
 - Placas al costo.
 - Recibo virtual.
 - Compra de accesorios.
 - Gestoría.
 - Lo Jack.
 - Kit de seguridad.
 - Entre otros.
- 7) Es responsabilidad del encargado de ingresos y del encargado de cuentas por pagar:
- Aplicar al costo del automóvil, el monto de la cortesía otorgada al cliente y referenciarlo con el número de factura.
 - Asegurarse de que el excedente al monto autorizado (política 5) se contabilice en la cuenta deudora del asesor de ventas (1332).
 - Todos los servicios otorgados por los proveedores tales como: placas, gestoría, kits de seguridad, película, etc. deberán estar soportados por un memorándum o un recibo de caja, en caso contrario el encargado de cuentas por pagar tendrá la facultad de descontar de la factura del proveedor aquellos servicios que no cumplan con este requisito.
- 8) Es responsabilidad del asesor de ventas:
- Antes de otorgar alguna cortesía deberá solicitar mediante correo electrónico la autorización al gerente de ventas.
 - Solicitar al cajero la elaboración del recibo de caja correspondiente e integrarlo al expediente del automóvil.
 - En los casos en los que el monto de la cortesía exceda de los \$1000, el asesor de ventas será el responsable de cubrir dicho excedente.
 - Obtener en el talón de cortesías la firma autógrafa de autorización del gerente de ventas.
 - Llevar un control de las cortesías entregadas al cliente.
 - Darle seguimiento a los trámites y servicios otorgados ya que si por falta de seguimiento, el asesor no integra a la solicitud del servicio el recibo de caja o memorándum, será considerado como cortesía y el importe del servicio le será descontado de sus comisiones sin derecho a réplica.
 - Revisar previo a la entrega de sus comisiones su cuenta deudora (1332) con el encargado del cálculo de las mismas, esto con la finalidad de realizar las aclaraciones correspondientes.

Elaboró: C.P. Marisol Sanchez CUENTAS POR COBRAR C.P. Yuri Guridi GERENTE DE VENTAS Ing. Juan Carlos Bravo GERENTE DE PROCESOS	Revisó: C.P. Gabriela Gordillo Nava GERENTE ADMINISTRATIVO C.P.C. Moisés Espindola Cruz GERENTE GENERAL	Autorizó: Ing. Diego Brockmann Ruiz DIRECTOR GENERAL
--	--	--



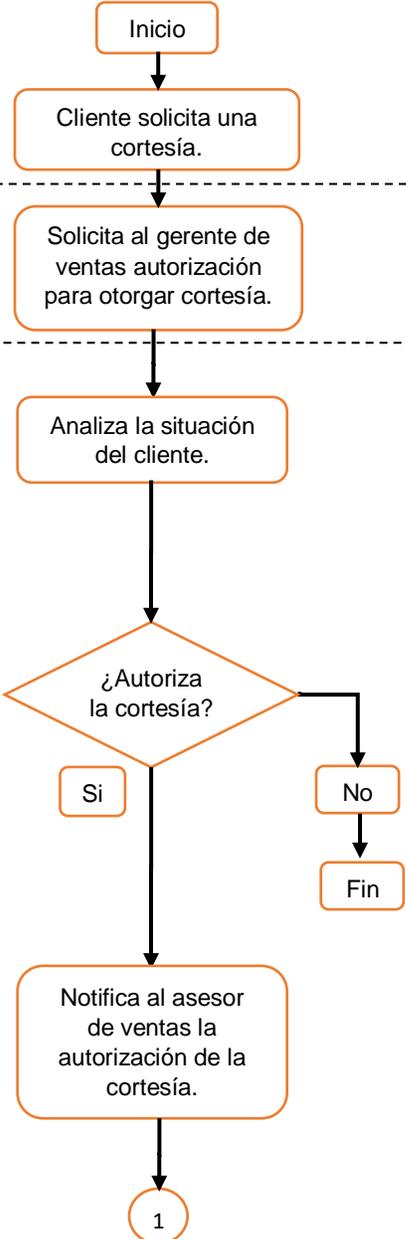
GRUPO SAN ANGEL 	Proceso: Límite de cortesías otorgadas a clientes de automóviles nuevos. Ventas autos nuevos	Fecha de Creación: 03 de Diciembre de 2021
		Código: Adm-Vtas.-001
		Fecha de ultima revisión: 16 de Diciembre de 2021

- 9) Es responsabilidad del encargado de nóminas y del encargado de ventas-costo y pago de comisiones:
- a) Antes de realizar el pago por concepto de comisiones deberá revisar la cuenta deudora (1332) del asesor de ventas y si éste tiene adeudos por concepto de cortesías otorgadas deberá realizar el descuento correspondiente en el mes corriente.

Elaboró: C.P. Marisol Sanchez CUENTAS POR COBRAR C.P. Yuri Guridi GERENTE DE VENTAS Ing. Juan Carlos Bravo GERENTE DE PROCESOS	Revisó: C.P. Gabriela Gordillo Nava GERENTE ADMINISTRATIVO C.P.C. Moisés Espindola Cruz GERENTE GENERAL	Autorizó: Ing. Diego Brockmann Ruiz DIRECTOR GENERAL
--	--	--

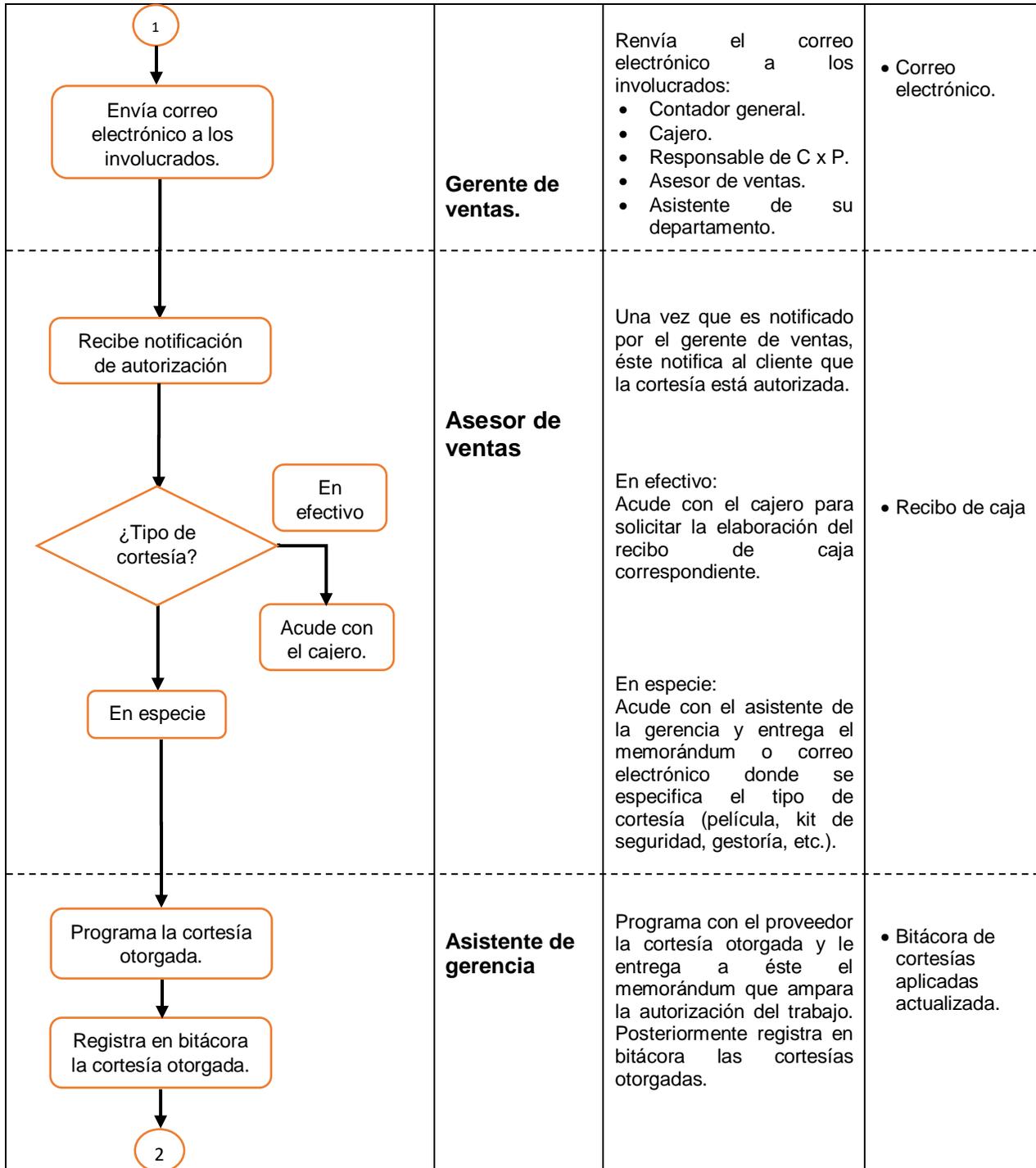


GRUPO SAN ANGEL 	Proceso: Límite de cortesías otorgadas a clientes de automóviles nuevos. Ventas autos nuevos	Fecha de Creación: 03 de Diciembre de 2021
		Código: Adm-Vtas.-001
		Fecha de ultima revisión: 16 de Diciembre de 2021

DIAGRAMA DE FLUJO	RESPONSABLE	DESCRIPCION DE ACTIVIDADES	DOCUMENTACION O EQUIPO
	Cliente	Solicita una cortesía al asesor de ventas.	
	Asesor de ventas	Solicita al gerente de ventas la autorización para otorgar la cortesía.	
	Gerente de ventas	Considera las siguientes variables: <ul style="list-style-type: none"> • Cliente frecuente. • Margen de utilidad del automóvil. • Tardanza por parte de la financiera. • Tardanza en la gestoría de placas. • Tardanza por corregir el automóvil por algún desperfecto. • Etc. • Tipo de operación. • Antigüedad del automóvil en inventario. No: Justifica al asesor de ventas la negativa de su solicitud y finaliza el proceso.	<ul style="list-style-type: none"> • Cortesía no autorizada.
		Si: Da aviso al asesor de ventas para que éste le envíe un correo electrónico con los datos del cliente al que se le va a otorgar la cortesía y el importe de la misma.	<ul style="list-style-type: none"> • Correo electrónico.

Elaboró: C.P. Marisol Sanchez CUENTAS POR COBRAR C.P. Yuri Guridi GERENTE DE VENTAS Ing. Juan Carlos Bravo GERENTE DE PROCESOS	Revisó: C.P. Gabriela Gordillo Nava GERENTE ADMINISTRATIVO C.P.C. Moisés Espindola Cruz GERENTE GENERAL	Autorizó: Ing. Diego Brockmann Ruiz DIRECTOR GENERAL
--	--	--



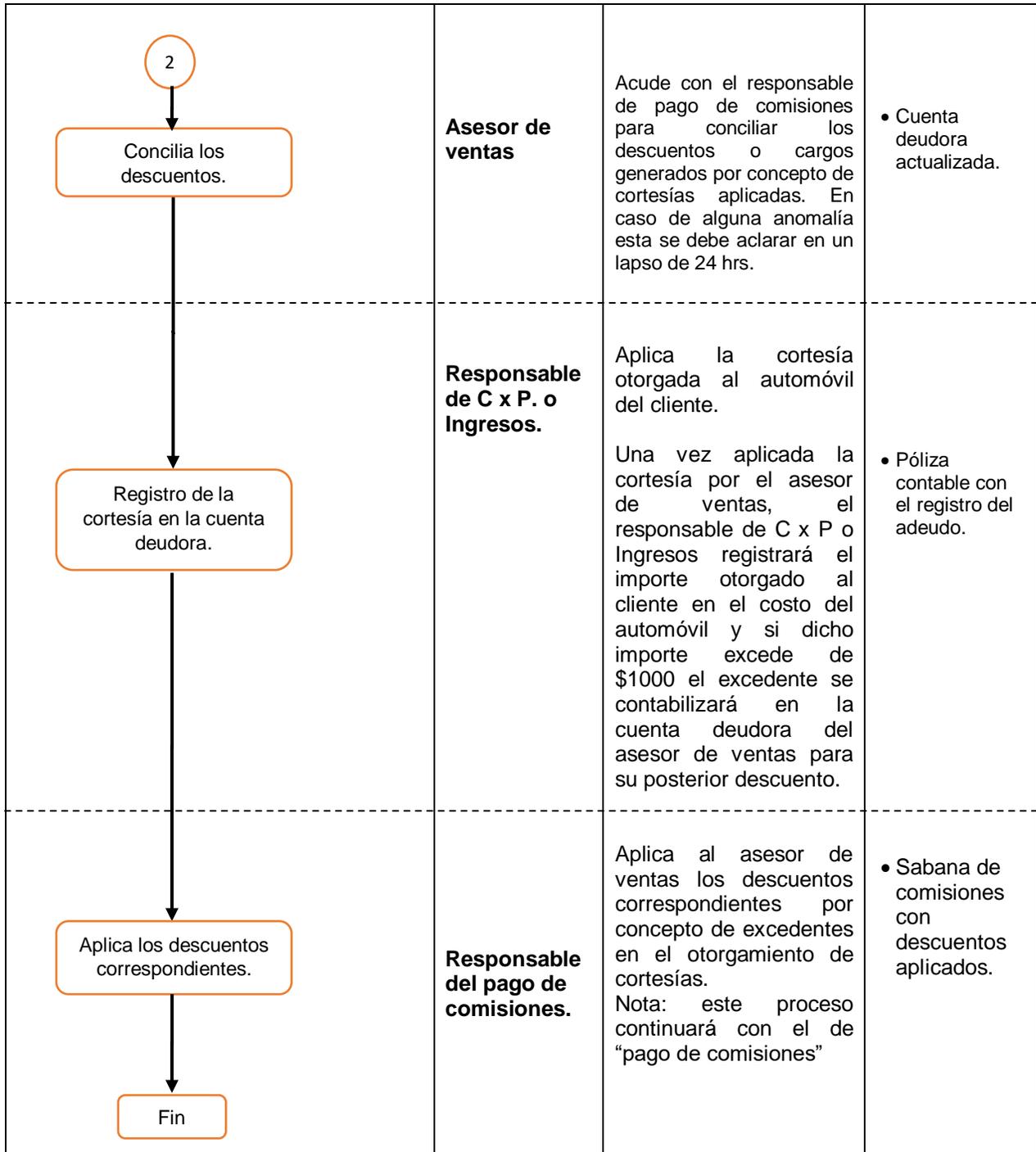


Elaboró:
C.P. Marisol Sanchez
CUENTAS POR COBRAR
C.P. Yuri Guridi
GERENTE DE VENTAS
Ing. Juan Carlos Bravo
GERENTE DE PROCESOS

Revisó:
C.P. Gabriela Gordillo Nava
GERENTE ADMINISTRATIVO
C.P.C. Moisés Espindola Cruz
GERENTE GENERAL

Autorizó:
Ing. Diego Brockmann Ruiz
DIRECTOR GENERAL





Elaboró:

C.P. Marisol Sanchez
CUENTAS POR COBRAR
 C.P. Yuri Guridi
GERENTE DE VENTAS
 Ing. Juan Carlos Bravo
GERENTE DE PROCESOS

Revisó:

C.P. Gabriela Gordillo Nava
GERENTE ADMINISTRATIVO

 C.P.C. Moisés Espindola Cruz
GERENTE GENERAL

Autorizó:

Ing. Diego Brockmann Ruiz
DIRECTOR GENERAL

