1. ***OBJETO***

Definir las actividades a tener en cuenta en el desarrollo de las ventas que efectúa la empresa de sulfato de sodio anhidro.

1. ***ALCANCE***

Involucra todas las ventas que efectúa la empresa, desde el contacto con el cliente hasta el seguimiento de la factura (cuenta por cobrar).

1. ***RESPONSABLES***

**Gerente Comercial**

Es el responsable por la ejecución y control de este procedimiento.

**Jefe de Planta, Jefe Administrativo, Director de Producción**

Son responsables por seguir las indicaciones de este procedimiento.

1. ***DEFINICIONES***

CLIENTE

Organización o persona que recibe un producto o servicio y que es ajeno a la organización.

SULFATO DE SODIO:

Producto en polvo granulado de fórmula química Na2SO4.

VENTA

Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado.

INCOTERMS

Acrónimo del [inglés](http://es.wikipedia.org/wiki/Idioma_ingl%C3%A9s) de INternational COmmercial TERMS (términos internacionales de comercio) Son normas acerca de las condiciones de entrega de las [mercancías](http://es.wikipedia.org/wiki/Mercanc%C3%ADa). Se usan para dividir los [costes](http://es.wikipedia.org/wiki/Coste) de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor y reflejan la práctica actual en el [transporte](http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte) internacional de mercancías.

1. ***GENERALIDADES***

ElCarbonato de Sodio es un producto utilizado principalmente por las empresas fabricantes de detergentes y textileras. A diferencia del carbonato de sodio, este material no es sujeto de restricciones ni permisos.

Para garantizar que se tienen claros y se conocen los requisitos del cliente, estos pueden estar plasmados en la Oferta Comercial aprobada por el cliente o a través de órdenes de pedido enviadas por el mismo.

La empresa es altamente flexible a los pedidos del cliente, las modificaciones del producto se pueden presentar porque las necesidades del cliente cambiaron. Éstas se deben hacer bajo previa negociación, donde se deben tener en cuenta las existencias del producto en Manufacturas Silíceas y el precio si es que éste varía con la modificación o cambio de producto.

Nuestros procesos internos cumplen con la legislación vigente (aunque no se limitan a las listadas a continuación):

* Estatuto Tributario Colombiano Vigente.
* Ley 30 de enero 31 de 1986.

1. ***DESCRIPCION***
   1. ***ACTIVIDADES***
      1. El Gerente Comercial al detectar un posible cliente, solicita una entrevista o reunión (presencial o telefónica) con la persona contacto de la empresa con la cual se pretende iniciar una relación comercial.
      2. El Gerente Comercial envía una ficha técnica o una muestra al cliente del producto que comercializamos (ver documentos PD0207 Especificaciones Técnicas del Sulfato de Sodio).
      3. Se debe dejar un registro de esta evaluación para cumplir con este requisito. Este registro puede ser un correo electrónico con la evaluación de los requisitos del producto y se almacenará en la carpeta de cada cliente.
      4. Si la muestra coincide con lo requerido por la empresa, el Gerente Comercial, les envía una Oferta Comercial, que especifique al menos la siguiente información:

* Producto: Por ejemplo sulfato de sodio denso
* Presentación: Granel, big bags, bolsas por 40 ó 50 Kg.
* Precio.
* Moneda: Por ejemplo pesos colombianos o dólares americanos.
* Incoterm: CIF, FOB etc.
* Condiciones de Pago: De contado, a 30 días, a 90 días etc.
* Tiempo de entrega.
  + 1. Dado el uso generalizado y estandarizado de las comunicaciones electrónicas, la mayoría de ofertas comerciales se envían por correo electrónico sin considerar ningún formato específico garantizando que tengan la información del numeral 6.1.3. Esta oferta es la base de del proceso de negociación y comunicación con el posible cliente, en el cual se pueden replantear ciertos aspectos de la cotización inicial.
    2. El Gerente Comercial si éste lo requiere le solicita a los posibles clientes cierta documentación con el fin de verificar aspectos legales y comerciales de la empresa. Específicamente se debe verificar que el cliente tenga un certificado de carencia de manejo de sustancias controladas vigente, con la calidad de comprador y con las cantidades solicitadas.
    3. Si la negociación resulta exitosa y la documentación es aprobada, se recibe via e-mail o fax, la orden de compra por parte del cliente, siendo ésta la aceptación de la Oferta Comercial.
    4. Con la orden de compra, el Gerente Comercial, aprueba las condiciones comerciales y procede a informar verbalmente o por escrito a las personas responsables de programar y ejecutar los despachos (director de producción, jefe de planta, jefe administrativo entre otros) para que programen el despacho
    5. Si se requiere el jefe de planta debe, coordinar el empaque del mismo.
    6. Después de entregada la mercancía, el Gerente Comercial y el Jefe Administrativo deben controlar que los pagos se realicen según lo acordado
  1. ***FLUJOGRAMA***

1. Solicitar entrevista con director de compras

2. Envío de especificaciones técnicas

3. Envío de muestras

Cumplen Especificaciones?

4. Envío de Cotización

NO

SI

6. Solicitud de Información

Hay acuerdo comercial?

7. Recibo de Orden de Compra

8. Programación fecha de cargue y despacho

5. Negociación con el cliente

NO

SI

9. Coordinar empaque (si se requiere)

10. Despacho desde planta

11. Seguimiento Cuentas por Cobrar

1. ***CONTROL DE CAMBIOS***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FECHA** | **VERSIÓN** | **CAMBIO** |
| 15/9/2011 | 2 | * Se incluyó en el numeral 6.1.3. la necesidad de dejar un registro de la evaluación de los requisitos del producto. Este registro se guardará en la carpeta del cliente. |
| 30/06/2010 | 1 | * Se creó el documento para facilitar las actividades de comercialización del sulfato de sodio anhidro. |

1. ***ANEXOS***

Documentos de referencia o relacionados:

VP01 “Procedimiento Comercial para el silicato de sodio”.

VP03 “Procedimiento Comercial para el carbonato de sodio”.

Oferta comercial.

PD0207 “Especificaciones Técnicas del Sulfato de Sodio Anhidro”

Evaluación de los requisitos relacionados con el producto.