



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista

Grupo Chantitos

Autorización del documento		Puesto	Firma	Fecha
Comercial	Ricardo Ramírez	Gerente de Mercado Nacional		30/03/2022
Administración y Finanzas	Fernando Vázquez Cigarroa	Director de Administración y Finanzas		30/03/2022
Dirección Comercial	Pablo Olmedo Gómez	Director Comercial		30/03/2022



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Índice

OBJETIVO GENERAL	3
ALCANCE	3
RESPONSABLES	3
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	3
Descripción del Canal Mayorista:.....	3
Estructura Adminsitrativo de Punto de Venta:	4
Clasificación de Clientes:	4
Fijación de Precios:.....	5
Condiciones de Pago:.....	5
Créditos y Cobranza:	5
Requisitos para otorgar crédito a los clientes:	5
Reclamos de clientes:.....	6
Cartera Vencida:	6
Registro de Venta:	7
Cierre de inventario:	7
Facturación de ventas:	7
Indicadores de Canal (KPI'S):	8
DIAGRAMA	9
ANEXO	10
FORMATO DE VENTAS	12



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

OBJETIVO GENERAL

Establecer el conjunto de acciones que deben realizar el gerente, el responsable de bodega y el director comercial, para llevar a cabo de forma eficiente el proceso de ventas a crédito y de contado a través del canal mayorista, las estrategias de venta que pueden implementar y los criterios a considerar en la toma de decisiones respecto a precio y calidad.

ALCANCE

Este procedimiento aplica para las sucursales de venta que se encuentran ubicadas en Central de Abasto Iztapalapa, Chihuahua y Tultitlán de Grupo Chantitos.¹

RESPONSABLES

Dirección Comerical, Gerencia de Operaciones Comerciales

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Descripción del Canal Mayorista:

Las ventas por Canal Mayorista tienen lugar dentro de los puntos de venta directos en las diferentes plazas donde tiene participación Grupo Chantitos. Al momento de elaborar el presente documento,² la empresa administra puntos de venta en La Central de Abasto de la Ciudad Méxco, Central de Abasto de Tultitlán y el Centro de Maduración y Distribución en Ciudad de Chihuahua.

¹ Grupo Chantitos se conforma por las empresas: La Santanera SPR de RL de CV, Frutas Chantitos SA de CV, Chantitos International LLC, Chantitos Guatemala SA y Punto de Abasto S de RL de CV.

² El documento se revisó y publicó durante el mes de marzo de 2022.



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Estructura Administrativa de Punto de Venta:

Gerencia de Operaciones: Supervisa las operaciones diarias de las bodegas ó puntos de venta. Retroalimenta a la Dirección Comercial y en conjunto desarrollan estrategias de ventas que los encargados de bodega deben ejecutar.

Encargado de Bodega: Es responsable del funcionamiento general de la bodega y/o el punto de venta. Tiene a cargo los procesos de recepción, descarga, acomodo, maduración, control de inventarios y ventas. Así como de mantener el orden, la limpieza y velar por la infraestructura y el equipo de la bodega.

Maniobristas y despachadores: Se encargan de las descargas, cargas y maniobras dentro la bodega, bajo la supervisión del encargado de bodega. Ayudan a la atención a clientes, resguardan y entregan el producto.

Tipo de Venta: El tipo de venta es mayorista y semi mayorista. La unidad mínima de venta al público es una caja (es la menor presentación para la venta en Grupo Chantitos).

Precios de Venta: El precio del mercado mayorista se denomina “spot”. Se rige por la oferta y demanda. Se utiliza la toma de decisión diaria de precios mediante el análisis del mercado, volumen, calidad, oferta y demanda.

Clasificación de Clientes:

Clasificación de Clientes	Tipo de Venta
Distribuidores (sacadores)	Mayoristas que revenden en otros puntos de venta a mayoreo y medio mayoreo
Mercados Públicos	Mayoreo y Medio Mayoreo
Tianguistas	Medio Mayoreo
Food Service	Distribuidores a Restaurantes, Hoteles , Comedores Industriales
Clientes de Piso	Clientes de piso esporádicos que lleven de 1 a 20 cajas.



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Fijación de Precios:

Los precios se fijan de manera diaria a través de una estrategia liderada por el Director Comercial y el Gerente de Operaciones. Los criterios para la toma de decisiones sobre los precios de venta son: Volumen disponible de Frutas Chantitos y volumen disponible en el mercado o plaza, costo del producto y precio del producto en el mercado. Con estas variables se genera la estrategia de precios para la venta para cada tipo de cliente.

Condiciones de Pago:

Venta de Piso: Contado

Venta a Clientes Recurrentes: 1-8 días de crédito.

Créditos y Cobranza:

Clientes Recurrentes: Se analiza su perfil e historial y el Gerente de Operaciones autoriza el acceso a crédito.

Clientes de Piso: La venta de piso es de contado.

Requisitos para otorgar crédito a los clientes:

Personas físicas:

- 1) Comprobante de domicilio
- 2) Copia de la credencial de elector con la misma dirección del comprobante
- 3) Copia del RFC

Personas morales:

- 1) Comprobante de domicilio
- 2) Cédula de identificación fiscal
- 3) Copia de la credencial de elector del representante legal y copia de su poder notarial



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Reclamos de clientes:

Cuando los clientes recurrentes realizan un reclamo verbal o por correo electrónico, sobre la calidad de la fruta que se les vendió, ya sea por condiciones de nutrición, maduración o manejo inadecuado del producto, el encargado de bodega deberá evaluar la situación e informar al Gerente de Mercado Nacional.

El Gerente de Mercado Nacional deberá analizar la situación e informar las posibles soluciones al Director Comercial para tomar una decisión sobre la forma de resarcir el daño ocasionado al cliente por las condiciones deficientes del producto. Cuando la solución implique un ajuste al precio pactado en una venta a crédito, el Gerente de Mercado Nacional deberá notificar al responsable de facturación para que realice una nota de crédito a la factura correspondiente.

Cartera Vencida:

En caso de una cuenta vencida el Encargado de Bodega es responsable de realizar el proceso de cobro al cliente. En caso de no contar con una respuesta valida, la situación se escala con el Gerente de Operaciones para determinar los siguientes pasos.

En caso de confirmar la cartera vencidad

- 1) Si el crédito fue otorgado al cliente por el Encargado de Bodega sin previa autorización del Gerente de Operaciones, esta figura será responsable de pagar el importe perdido.
- 2) Si el crédito fue aprobado por el Gerente de Operaciones, la Dirección de Comercial y Dirección de Finanzas tomarán la decisión de cómo asumir la perdida.



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Registro de Venta:

El encargado debe registrar las transacciones de venta en tiempo real en el sistema ERP Sinube en el menú del Área Comercial, y en la opción “nota de venta” (se requiere ingresar el almacén del que se genera la venta, el cliente en caso de requerir factura, la cantidad y el precio). Las pantallas en las que se debe ingresar la venta en sistema se encuentran en el ANEXO del presente documento. De forma paralela las ventas se deben registrar también en el “Formato de Ventas”, junto con la información de lote, cajas vendidas, precio y existencia para llevar el control del inventario.

Cierre de inventario:

El “Formato de ventas” se utiliza además para llevar el control del inventario inicial en las bodegas, la venta diaria y el inventario final. En este formato se registran los movimientos de entradas y salidas del producto en cada localidad y al final del día, el encargado de bodega deberá realizar el conteo físico del producto por calidad y compararlo con la cantidad indicada en su formato.

El inventario en bodegas y el “Formato de ventas” serán auditados de forma periódica por el departamento de contraloría al menos una vez al mes. Adicionalmente se utilizarán para realizar los inventarios de producto a mitad de año y al cierre fiscal (junio y diciembre)

Facturación de ventas:

Los clientes que requieran factura deberán solicitarla al momento de realizar su compra al encargado de bodega, que a su vez informará al departamento de facturación para que se realice el documento y se le entregue por correo electrónico o de manera impresa. La factura debe ser solicitada el mismo día de la compra porque el área de Administración y Finanzas realiza el cierre diario de ventas en sistema (véase procedimiento de facturación P-CC-01 del área de Administración y Finanzas).



		Nombre	Fecha
Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Ricardo Ramírez	Marzo 2022
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

Indicadores de Canal (KPI'S):

La Dirección Comercial y Gerencia de Operaciones establecen una guía de indicadores por punto de venta. Estos Indicadores clave tienen objetivos de Volumen de Cajas, Margenes Brutos, Color de Maduración.

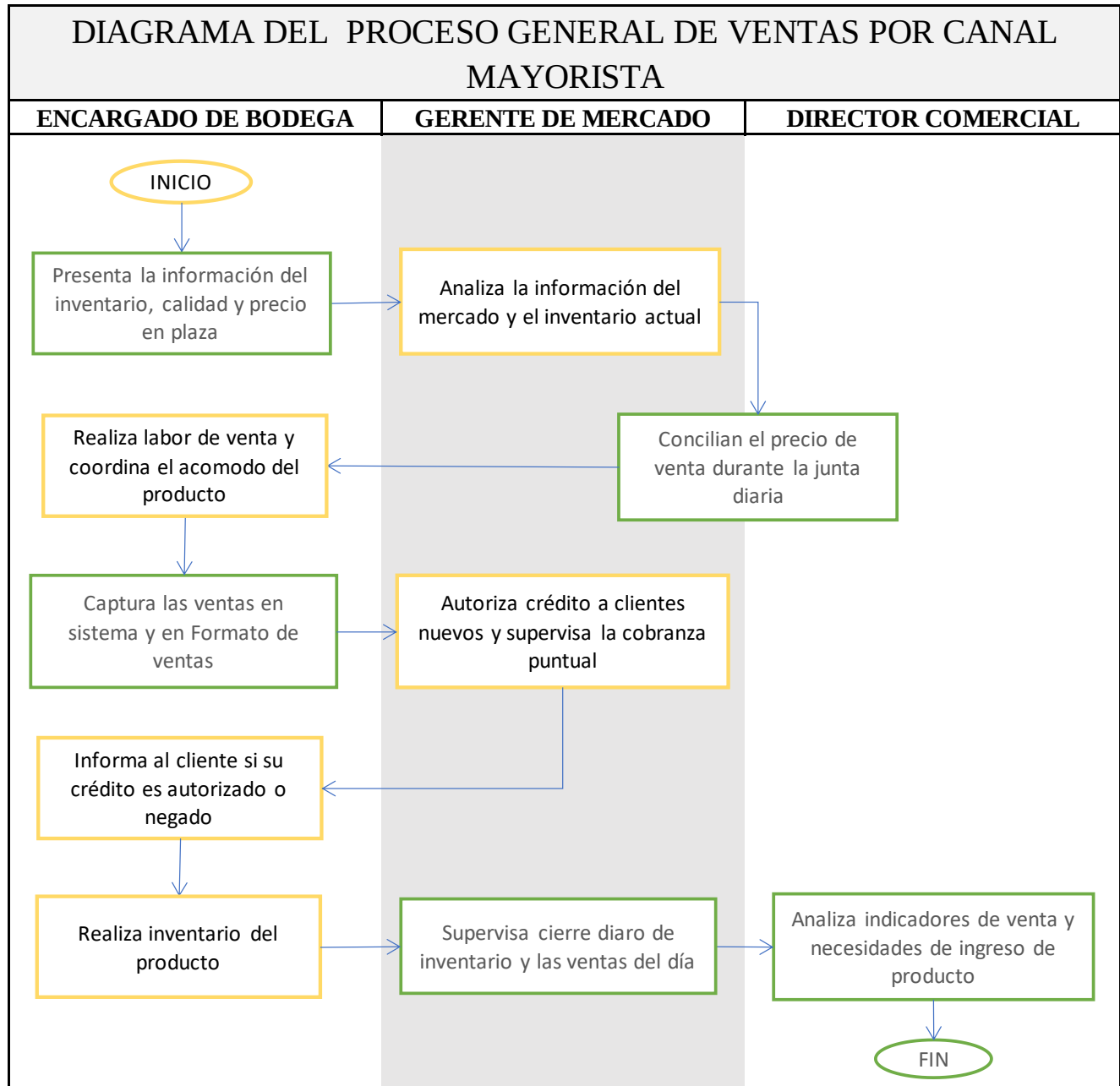
Con esta guía se evalúa de manera diaria, semanal, trimestral y anual el desempeño de cada punto de venta.

Las evaluaciones se llevan en el sistema Rhythm donde cada semana se evalúan los KPIs de cada punto de venta.



Procedimiento de Ventas por Canal Mayorista	Elaborado por:	Nombre	Fecha
	Aprobado por:	Pablo Olmedo	Marzo 2022
	Versión:	P-CM-04 Versión 01-2022	

DIAGRAMA



Ingreso de notas de venta:

Página 10 | 13

Nueva nota de venta

Notas de venta



Consulta de notas de venta

☐ Cliente

☐ Folio

☐ Código

☒ Fecha ☐ Mes ☐ Semana ☒ Día

☐ Forma de pago

☐ Estatus

				Razón social	Folio	Almacén	Estatus		Fecha	Probable p...	Importe Total	Saldo actual		Folio autofacturación	Usuario vendedor
				NAVAFRUT SA DE CV	10887	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$1,440.00	\$1,440.00		N6UGO9N7	bodegax18.chani
				NAVAFRUT SA DE CV	10888	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$1,200.00	\$1,200.00		HK0G7M5O	bodegax18.chani
				JIMENA ALVAREZ DOMI...	10889	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$38,400.00	\$38,400.00		DGCGAM96	bodegax18.chani
				BODEGA X-18	10890	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$86,440.00	\$86,440.00		VJFE78KM	bodegax18.chani
				BODEGA X-18	10891	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$32,650.00	\$32,650.00		D7N3FH4Q	bodegax18.chani
				BODEGA X-18	10892	FRUTA X-18	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$2,300.00	\$2,300.00		NDCU1JD8	bodegax18.chani
				BODEGA N-142	10893	FRUTA N-142	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$50,553.00	\$50,553.00		II0CCN9	bodegan142.chani
				BODEGA X-14	10894	FRUTA X-14	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$60,820.00	\$60,820.00		E505S9BD	bodegax14.chani
				OPERADORA ORCELON...	10895	FRUTA X-14	Facturada		22-Mar-2022	22-Mar-2022	\$4,320.00	\$4,320.00		F0BFMLC	bodegax14.chani
Total											\$332,063.00	\$332,063.00			

Filtro de datos

Montos desde

hasta

☐ Mostrar solo notas sin facturar

Clasificación

Mostrando 1 - 11 de 11

FORMATO DE VENTAS

[illegible]

