

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.		Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo Procedimiento de Planes de inversión		Fecha: 26/08/2024
			Versión: 1

REV	FECHA	ELABORÓ	REVISÓ Y APROBÓ	DESCRIPCIÓN
0	01/03/2024	Gestión de Mercadeo	Gestión de Calidad	Versión original
1	26/08/2024	Gestión de Mercadeo	Gestión de Calidad	Modificación en las actividades 5, 9 y 10. Donde se modifican los formatos de planes de inversión y se deja establecido la importancia de crear un acuerdo de pago entre cartera y el cliente.

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo Procedimiento de Planes de inversión	Fecha: 26/08/2024
		Versión: 1

1. OBJETIVO

Mantener y/o aumentar el volumen de ventas, y proteger la fidelización de las marcas, por medio de inversiones en obras civiles, equipos y mejoras locativas entre otros.

2. ALCANCE

Inicia con el análisis con proyección de inversión en relación al volumen de compra del cliente y finaliza con el seguimiento al contrato de inversión.

3. RESPONSABLES

Responsables para aprobaciones:

- Generalmente: dirección de mercadeo y dirección comercial
- Contratos con excepciones: gerencia general.

Responsables para elaboración del documento:

- Contratos iguales o mayores a 8 SMMLV dirección comercial
- Contratos menores a 8 SMMLV coordinador comercial.

Responsables para ejecución:

- Dirección mercadeo
- Asistente mercadeo
- Coordinador mercadeo Tolhuca
- Coordinador mixto (ventas y mercadeo)
- Auxiliar mercadeo general

Responsable cumplimiento por parte del cliente:

- Equipo comercial en cabeza de dirección comercial, con estadísticas enviadas por asistente de gerencia.

4. NORMATIVIDAD

4.1 NORMATIVIDAD

Se rige por el contrato firmado y el anexo 11 que nos direcciona organización Terpel donde estipula las inversiones que podemos hacer por mercadeo.

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo	Fecha: 26/08/2024
	Procedimiento de Planes de inversión	Versión: 1

5. DEFINICIONES Y TÉRMINOS

- **CONTRATO DE INVERSIÓN:** documento legal con compromisos de ambas partes (cliente y Districol)
- **ANEXO 11:** documento con directrices dadas por Organización Terpel con ítems y porcentajes de inversión que debemos tener en cuenta.

6. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

6.1 DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DEL PROCEDIMIENTO

La empresa Districol Ltda., bajo la dirección del proceso de Gestión de mercadeo, plantea el siguiente documento para llevar a cabo el procedimiento de planes de inversión el cual se describe a continuación:

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
1	Realiza análisis con proyección de inversión en relación al volumen de compra del cliente.	Asesor comercial Coordinador comercial	FOR-GM-01 Simulador de inversiones
2	Estudiar la viabilidad de realizar la inversión propuesta. Nota 1: el análisis permite identificar el crecimiento y rentabilidad que genera invertir en el cliente.	Dirección comercial Dirección mercadeo Gerencia general	FOR-GM-01 Simulador de inversiones
3	Estudia y emite concepto sobre la viabilidad financiera de realizar la inversión. Nota 1: El estudio financiero solamente se realizará a los clientes con inversiones superiores a 8 SMMLV. Nota 2: El análisis financiero incluye: • Análisis ante centrales de riesgo • Informe de Sagrilift • Estados Financieros	Gerente Financiera	Correo electrónico emitiendo concepto financiero

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.		Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo Procedimiento de Planes de inversión		Fecha: 26/08/2024
			Versión: 1

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
	Nota 3: Si el concepto financiero emitido por el área financiera es desfavorable y se decide continuar con la inversión en cliente, estos casos especiales deben ser aprobados por Gerencia General		
4	Presentación de propuesta comercial al cliente. Nota 1: una vez la propuesta comercial sea aprobada por el cliente, se procede a la elaboración del contrato, según el tipo de contrato.	Dirección comercial Coordinador comercial	Propuesta comercial de suministros
5	Construye contrato y envía a gestión jurídica para aprobación, para el caso de los contratos de mayor cuantía superiores a 8 SMMLV. Nota 1: El contrato no puede ser enviado al cliente sin la aprobación de Gestión jurídica. Nota 2: Debe poner en copia al área de mercadeo. Nota 3: Para los contratos de mínima cuantía inferior a 8 SMMLV, se diligencia el formato FOR-GJ-02 Contrato de mínima cuantía (inferior a 8 SMMLV) Nota 4: Para los contratos de mayor cuantía superior a 8 SMMLV, se diligencia el FOR-GJ-03 Contrato de mayor cuantía (superior a 8 SMMLV) Nota 5: La respuesta por parte de gestión jurídica debe ser en máximo 1 día hábil. Nota 6: Los contratos de 0 a 8 SMMLV deben ser revisados y aprobados por la Dirección de Mercadeo. Por ende, no son enviados a la jurídica de la compañía. Nota 7: Para el caso de las negociaciones de inversión del canal B2B, se solicita la propuesta comercial al cliente y esta es revisada junto con el área jurídica, previo al cierre de la negociación.	Dirección de mercadeo Dirección comercial Coordinador comercial	FOR-GJ-02 Contrato de mínima cuantía (inferior a 8 SMMLV) FOR-GJ-03 Contrato de mayor cuantía (superior a 8 SMMLV)

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.		Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo		Fecha: 26/08/2024
	Procedimiento de Planes de inversión		Versión: 1

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
6	Envía contrato firmado y autenticado por el cliente. Nota 1: para los contratos mayores a 2 SMMLV deben ser autenticados por notaria.	Coordinador Comercial	FOR-GJ-02 Contrato de mínima cuantía (inferior a 8 SMMLV) FOR-GJ-03 Contrato de mayor cuantía (superior a 8 SMMLV)
7	Ejecución del contrato de inversión. Nota 1: En caso de no contar con los elementos en la organización se deben gestionar las compras correspondientes.	Dirección mercadeo Asistente mercadeo	FOR-GPR-02 Orden de compra si aplica
8	Envío elementos hacia el cliente.	Asistente mercadeo Coordinador mercadeo Tolhuca Auxiliar mercadeo	FOR-GM-02 Remisión de entrega
9	Seguimiento al cumplimiento del contrato, informe de la ejecución y presenta a dirección comercial con copia a asistente de dirección. Nota 1: En caso de incumplimiento del contrato por parte del cliente, el asistente de dirección debe informar al área de cartera sobre la realización de un acuerdo de pago entre las partes. Nota 2: Dirección comercial debe poner en copia a mercadeo en el informe de seguimiento a los contratos de inversión.	Coordinadores comerciales	Estadísticas de compra mensuales del cliente. FOR-GV-09 Seguimiento a planes de inversión
10	Notifica al cliente sobre el incumplimiento del plan de inversión, de acuerdo a la compra de lubricantes (galonaje) establecido en el contrato pactado, a fin de llegar a un acuerdo entre las partes.	Jefe de cartera	Acuerdo de pago

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.		Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo Procedimiento de Planes de inversión		Fecha: 26/08/2024
			Versión: 1

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
	Nota 1: En caso de que el cliente incumpla las condiciones del acuerdo pactado, se analiza si se inicia un proceso jurídico para recuperar la inversión realizada.		

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GM-03
	Proceso de Mercadeo Procedimiento de Planes de inversión	Fecha: 26/08/2024
		Versión: 1

7. CONTROL DE REGISTROS

Código	Nombre	Responsable	Almacenamiento	Acceso	Retención	Disposición final
PR-GM-03	Planes de inversión	Gestión de mercadeo	Digital	Gestión Calidad	5 años	Conservación