

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015



**ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS
NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

Caracas – Venezuela

Pág. 1

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

APROBACIÓN

APROBADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Emilia Giusti Vicepresidente Comercial y de Finanzas	Diciembre 2015	
Por: Jorge Varela Director Comercial	Diciembre 2015	
REVISADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Proyecto Triada Fabiana Almería Gerente Nacional de Control de Gestión - Líder de Proyecto	Junio 2017	
Por: Proyecto Triada Karin Pérez Supervisora Nacional de Administración de la Venta	Junio 2017	
Por: Proyecto Triada José Felix Torres Supervisor de Sucursales	Junio 2017	
ELABORADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Proyecto Triada Mauro A. La Rosa Hernández	Diciembre 2015	

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

Contenido

	Pág.
1. Objetivo General	4
2. Base Legal	4
3. Responsabilidades	4
4. Condiciones	5
5. Descripción del Procedimiento – Pictograma	7
6. Registros	7
7. Referencias	8
8. Indicador de Gestión	8

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 <p>Mary Iancarina RIF J-00120835-6</p>	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

1. Objetivo

Describir las actividades automáticas que realiza el sistema Adempiere durante el análisis de la idoneidad de la Orden de Ventas, así como establecer las actividades necesarias que debe ejecutarse de forma manual una vez que el sistema detecta inconformidades que no permiten la ejecución de la transacción de manera automática.

2. Base Legal

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 19 de febrero de 2.009, N° 5.908, Extraordinaria.
- Ley Orgánica de Costos y Precios Justos. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 19 de noviembre de 2014, N° 6156, Extraordinaria.
- Ley Orgánica del Trabajo para los Trabajadores y las Trabajadoras. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 07 de mayo de 2012, N° 6.076, Extraordinaria.
- Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 28 de abril de 2006, N° 38.426, Ordinaria.

3. Responsabilidades

3.1 Representante de Ventas:

- 3.1.1. Realizar el seguimiento de las Órdenes de Ventas (pedidos) procesados.
- 3.1.2. Informar al cliente en aquellos casos en los cuales se haya detenido la Orden de Ventas (pedidos) por estatus financiero.

3.2 Supervisor de Ventas:

- 3.2.1. Informar constantemente a la fuerza de ventas, así como al área de logística de los criterios de ventas vigentes: distribución, cuota cliente, existencia en bodega de la sucursal, y vigencia de precios.

3.3 Coordinador de Logística:

- 3.3.1. Realizar el análisis comercial de los pedidos tomando en consideración: distribución, cuota cliente, existencia en bodega de la sucursal, y vigencia de precios.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 Mary Iancarina RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

3.4 Supervisor de Crédito y Cobranzas:

- 3.4.1. Gestionar las Órdenes de Ventas detenidas (pedidos detenidos) por razones financieras del cliente, es decir canalizar la aprobación ante el Administrador de la Sucursal o ante el Gerente de la Sucursal dependiendo de la naturaleza que ocasiona la detención.
- 3.4.2. Canalizar con el área de informática de la empresa, la delegación de esta función en caso de ausencia por vacaciones o reposo mayor a 03 días hábiles.

4. Condiciones

4.1. Generales

- 4.1.1. Las órdenes de ventas deben ser procesadas en un periodo no mayor a 05 días continuos y analizados en orden cronológico.
- 4.1.2. No se procesarán órdenes de venta con antigüedad mayor a 5 días continuos para despachos desde Sucursales y 10 días continuos para los despachos directos.
- 4.1.3. La cantidad máxima de mercancía que puede tener una orden de ventas dependerá de la cuota que tenga asignada el cliente Vs la existencia en bodega, tomando en consideración los pedidos en tránsito del resto de la cartera de clientes.

4.2. Del Análisis de Disponibilidad

- 4.2.1. La disponibilidad de los productos demandados en las Ordenes de Ventas de los clientes es verificada de manera automática al completar el pedido en el Spin Suit Mary (teléfono móvil) quien valida existencias en el disponible teórico del dispositivo y realiza la reserva blanda de inventarios.
- 4.2.2. El disponible teórico del dispositivo es sincronizado de manera constante (en línea) con la tableta ó teléfono del Representante de Ventas.
- 4.2.3. Los pedidos que ameriten la modificación en cantidades solicitadas (disminución) por razones de disponibilidad de la sucursal y/o cuota asignada al cliente deberán ser informados por el área de Logística al Representante de Ventas.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 <p>Mary Iancarina RIF J-00120835-6</p>	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

4.2.4. La aplicación del sistema automatizado instalada en el teléfono móvil emitirá un mensaje cuando no exista suficiente disponibilidad de determinado producto. El Representante de Ventas deberá modificar la cantidad según la existencia disponible en el momento.

4.3. Del Análisis Comercial

4.3.1. Todos los pedidos al ser procesados por el Representante Ventas quedan alojados en el servidor de la sucursal hasta que el área de Logística realice el Análisis Comercial pertinente.

4.3.2. Todos los pedidos deben ser aprobados por el área de Logística con base a las directrices dadas por el área de ventas de la sucursal. La aprobación tiene como fin garantizar una distribución idónea de los productos, y acuerdos comerciales vigentes entre Iancarina y sus clientes, así como establecer las prioridades de los despachos.

4.3.3. En caso de ausencia del área de logística la aprobación será realizada por el Gerente de la Sucursal.

4.4. Del Análisis Financiero

4.4.1. El Análisis Financiero de las Órdenes de Ventas (pedidos) es una actividad de control automática realizada por el sistema Adempiere que inicia posterior al Análisis Comercial.

4.4.2. El propósito del Análisis Financiero es evaluar: Exceso de Límite de Crédito, Existencia de Cheques Devueltos, Créditos Suspendidos, y Morosidad del cliente.

4.4.3. El sistema automatizado emite un aviso al Coordinador de Logística una vez finalizado el proceso de Análisis Financiero de las Órdenes de Ventas detenidas (pedidos detenidos).

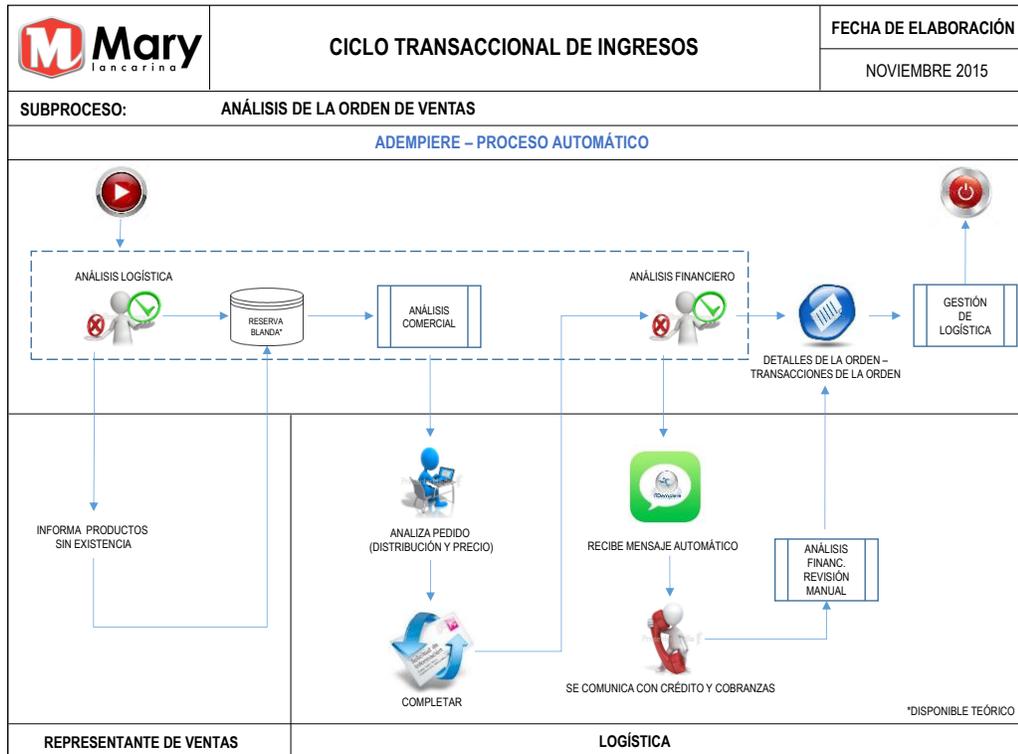
4.4.4. No podrán procesarse pedidos de clientes que presenten exceso de límites de crédito previamente establecido, morosidad, o existencia de cheques devueltos no recuperados. Sin embargo, ciertas condiciones aplican, para ello consultar los documentos wikis denominados: Aumento de Límite de Crédito, Suspensión de Crédito, Reactivación de Crédito y Cheques Devueltos.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

5. Descripción del Proceso

Análisis de Órdenes de Ventas



6. Registros

Sistema Adempiere – Gestión Órdenes de Ventas

Correo Electrónico – “Aprobación Diferencias en Precios”

Detalle de Orden de Ventas (Global)

Detalle de Orden de Ventas (Detallado)

Transacciones de la Orden

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 003/2015 VERSIÓN: 1.0 -11/2015 FECHA: 11/ 2015
	ANÁLISIS DE LA ORDEN DE VENTAS	

7. Referencias

- SOP – CTI: 004/2015 “Establecimiento de Límite de Crédito”
- SOP – CTI: 005/2015 “Aumento de Límite de Crédito”
- SOP – CTI: 006/2015 “Suspensión de Crédito”
- SOP – CIT: 007/2015 “Reactivación de Crédito”
- SOP – CTI: 008/2015 “Cheques Devueltos”

8. Indicador de Gestión

Órdenes de Ventas facturadas con antigüedad no mayor a 5 días continuos (Aplica para despachos desde Sucursales). Órdenes de Ventas facturadas con antigüedad no mayor a 10 días continuos. (Aplica para despachos Directos desde Planta).

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.