

	PROCEDIMIENTO	CÓDIGO: PRI-AOD-033 vigente a partir del: 15/Abr/2015
	VENTAS EN CONSIGNACIÓN	VERSIÓN: 0

1. OBJETIVO

Definir y establecer las actividades a desarrollar para la venta en consignación a terceros.

2. ALCANCE

El procedimiento tiene como alcance la venta de mercancía en consignación a personas naturales o jurídicas y comprende desde la firma del contrato hasta la liquidación del mismo.

3. DEFINICIONES

3.1. CONFIRMACIONES: estado de cuenta de un tercero a determinada fecha que se envía de manera periódica al tenedor de la mercancía para que confirme los saldos que contiene.

3.2. MERCANCÍA EN CONSIGNACIÓN: Bienes entregados a terceros para ser comercializados bajo condiciones comerciales establecidas previamente

4. CONDICIONES GENERALES

El funcionario o contratista que opte por realizar la venta en consignación de productos, será también responsable del seguimiento y estado de cuenta y cobro de la correspondiente cartera y de la entrega, devolución y servicio al tercero.

5. CONTENIDO

No	Actividad	Responsable	Formato
1	1. Definir las condiciones comerciales con el tercero. (Precios de producto, entregas, formas de pago, cortes de facturación, etc)	Profesional Subgerencia Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales	
2	Realizar el contrato con el tercero.	Profesional Subgerencia Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales	CONTRATO
3	Solicitar la creación del tercero en contabilidad entregando el Rut del cliente y el contrato.	Profesional Subgerencia Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales Profesional Subgerencia Administrativa y Financiera	

4	Remisionar al cliente los productos definidos, a precio de venta según formato de Excel.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	Remisión en Excel
5	Entregar la remisión para firma del cliente y archivarla en la carpeta consecutiva de remisiones.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	Remisión en Excel
6	Realizar facturas de acuerdo al corte del estado de cuenta por V-directa en ZBOX	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	FACTURA
7	Reportar factura a contabilidad anexando la lista de productos facturados a costo incluyendo el total del costo de la factura para descargar el valor a la cuenta del tercero.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	
8	Realizar seguimiento a los clientes en consignación conciliando los saldos contables, del cliente y el control del responsable de la venta.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	
9	Realizar confirmaciones para reportar al especialista de proyecto de articulación de oferta y demanda y al cliente de manera periódica.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	ESTADO DE CUENTA
10	Realizar reposición de mercancía de acuerdo al estado de cuenta y al comportamiento de la rotación de producto.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	
11	Prorrogar el contrato o liquidar de acuerdo a las partes, dejando el estado de cuenta del cliente a paz y salvo con la Entidad.	Profesional Subgerencia Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales	PRORROGA DE CONTRATO • <u>ACTA DE LIQUIDACIÓN</u>

6. ANEXOS

7. FORMATOS DE CALIDAD

COD	NOMBRE	TIEMPO DE RETENCIÓN	LUGAR DE ALMACENAMIENTO	DISPOSICIÓN	ACCESIBILIDAD
FOR- GLE- 012	<u>ACTA DE LIQUIDACIÓN</u>	Dos (2) años en oficina Jurídica	Como anexo al contrato, orden de servicio o convenio.	Archivo central de la empresa	Oficina de Jurídica

8. DIAGRAMA DE FLUJO

9. NATURALEZA DEL CAMBIO

Versión	Fecha	Naturaleza del cambio
0	14/Abr/2015	Se crea procedimiento de venta en consignación de acuerdo a las necesidades del proceso de Articulación Oferta y demanda

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Janneth Gonzalez Ariza Coordinador Operativo Subgerencia de Promocion y Generacion de Oportunidades Comerciales Cargo: Promocion y Generacion de Oportunidades Comerciales Fecha: 14/Abr/2015	Nombre: William Leonardo Martin Puentes Profesional de Gestión - Oficina de Asesora de Planeación e Información Cargo: Asesora de Planeación e Información Fecha: 15/Abr/2015	Nombre: Rebeca Herrera Feldsberg Subgerente Promocion y Generación de Oportunidades Comerciales Cargo: Generación de Oportunidades Comerciales Fecha: 15/Abr/2015