

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-02
	INSTRUCTIVO PARA EL COBRO DE ENDODOSO DE CDT	Versión: 01
		Emitido: 22/05/2025

INSTRUCTIVO PARA LA CREACIÓN DE PROSPECTOS Y SEGUIMIENTO							
<p>OBJETIVO DEL INSTRUCTIVO:</p> <p>Realizar adecuadamente el Endoso del CDT</p>	<p>ALCANCE:</p> <p>Aplica para la venta de Vh Nuevos.</p>						
<p>RESPONSABLES:</p> <p>Gerentes de Marca</p>	<p>PARTICIPANTES:</p> <p>Gerentes de Marca Asesores Comerciales</p>						
<p>RIESGOS Y CONTROLES</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">RIESGOS</th> <th style="text-align: left;">CONTROLES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pérdida de clientes comerciales</td> <td>Seguimiento al vencimiento del CDT</td> </tr> <tr> <td>Incumplimiento de los requisitos del cliente</td> <td>Verificación del negocio desde la orden de pedido</td> </tr> </tbody> </table>	RIESGOS	CONTROLES	Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento al vencimiento del CDT	Incumplimiento de los requisitos del cliente	Verificación del negocio desde la orden de pedido	<p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> SEGUIMIENTO SATISFACCIÓN CLIENTES COMERCIALES: #Tabulación de satisfacción de marcas >95% PRESUPUESTO COMERCIAL
RIESGOS	CONTROLES						
Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento al vencimiento del CDT						
Incumplimiento de los requisitos del cliente	Verificación del negocio desde la orden de pedido						
<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Política de Calidad 	<p>RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Usuario de acceso a la plataforma SPIGA 						
<p>ANEXOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Procedimiento venta de Vh Nuevos 							

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-02
	INSTRUCTIVO PARA EL COBRO DE ENDOSO DE CDT	Versión: 01
		Emitido: 22/05/2025

PASO A PASO PARA EJECUTAR UN ENDOSO CDT.

- En Carrazos, se tiene autorizado recibir CDT con fecha vencimiento, no posterior a 45 días.
 1. Para estos casos, se debe pedir al cliente una copia del CDT ofrecido y mediante correo electrónico, solicitar a Tesorería y Gerencia administrativa y Financiera la revisión e indicaciones para programar la cita de endoso a favor de CARRAZOS SAS.
 2. Se debe aclarar a los clientes que, los rendimientos le serán respetados a su favor hasta el día del endoso y en adelante los rendimientos serán a favor de Carrazos SAS.
- Para CDT con vencimientos superiores a 45 días se hace el siguiente proceso.
 1. Se debe pedir al cliente una copia del CDT ofrecido y el gerente comercial y quien escribe, hacemos un análisis de conveniencia o no de esta propuesta endoso CDT en la cual se tiene en cuenta el planteamiento del negocio con el cliente (fecha entrega, valor factura, utilidad, recuperación de los costos financieros por espera etc
 2. Posterior a que se determine viable, el gerente comercial solicita a don Eduardo autorización copiando a todos los involucrados.
 3. Una vez autorizado, se procede solicitando a Tesorería y Gerencia administrativa y financiera la revisión e indicaciones para programar la cita de endoso a favor de CARRAZOS SAS.
 4. Se debe aclarar a los clientes que, los rendimientos le serán respetados a su favor hasta el día del endoso y en adelante los rendimientos serán a favor de Carrazos SAS.

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-02
	INSTRUCTIVO PARA EL COBRO DE ENDODOSO DE CDT	Versión: 01
		Emitido: 22/05/2025

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Gerentes de Marca	Gerente administrativa y financiera	Sub-gerente general