		<b>1. CAPITAL DE TRABAJO</b> <b>1.3 INVENTARIO</b>	
Versión - V 1.0		Código: MPR-1-1.3-TD-IMPRBR	
<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>		<b>PROCEDIMIENTO:</b> <b>IDENTIFICACIÓN Y MANEJO DE PRODUCTOS DE BAJA ROTACIÓN</b>	
		Emisión	Página:
<b>TIENDAS OPERADAS Y FRANQUICIADAS</b>		26/04/2023	1/3

## ALCANCE

- a. Procedimientos predecesores
  1. Solicitud de presupuesto y colocación de pedido tienda
  2. Inventario físico de existencias en bodega y sala de venta operada
  3. Inventario físico de existencias en bodega y sala de venta Franquiciada
  
- b. Objetivo del procedimiento: Identificar los productos que poseen baja rotación en venta, para limitar las compras del mismo y evitar retención del capital de trabajo.
  
- c. Procedimientos sucesores
  1. Aplicación de notas de crédito en Odo y Envoy en productos de baja rotación
  2. Facturación módulo PDV

## CARGO RESPONSABLE

- a. Supervisor de servicio de tienda (SST)

## CARGOS INVOLUCRADOS

- a. Asesor de servicio en caja (ASC)
- b. Jefe de servicio de cuentas por pagar (JSCXP)
- c. Auxiliar de servicio de cuentas por pagar (ASCXP)

## CARGOS A CAPACITAR

- a. Los mismos cargos involucrados

## TIEMPOS

- a. Cada vez que se realiza una solicitud de compra de producto
- b. Toma de inventarios


## INDICADORES CLAVES

- a. Número de productos con cobertura con más de 30 días de venta: 10 productos
- b. Número de productos al mes para devolver al proveedor por baja rotación: 6 productos

## TERMINOLOGÍA

- a. **Bandeo:** Producto proporcionado por el proveedor como regalía para impulsar la venta
- b. **Baja Rotación:** Término que se utiliza para los productos que presentan poco movimiento y venta en un periodo determinado, ocasionando altas coberturas de inventario
- c. **Sistema de servicio al cliente del proveedor:** Plataforma del proveedor en la cual es posible realizar quejas, denuncias o solicitudes, referentes a los productos que ofrece el proveedor.
- d. **Impulsación:** Promover el producto de manera activa para incentivar la venta
- e. **Vencimiento (especificado a productos alimenticios):** Cumplimiento del plazo o fin de un período fijado para poder ser consumido de forma segura
- f. **Abolladuras:** hundimiento en una superficie dura producido por una presión o un golpe

Redactores: Isabel Guardado, Juan Oliva Revisores: Karla Valencia, Maritza Noyola Fecha: 26/04/2023	Revisado por: Natalia Tobón Coral Fecha:	Aprobado por: José Tovar Oliva Fecha:
---	--	---

	<p align="center"><b>1. CAPITAL DE TRABAJO</b> <b>1.3 INVENTARIO</b></p>	
<p align="center">Versión - V 1.0</p>	<p align="center">Código: MPR-1-1.3-TD-IMPRBR</p>	
<p align="center"><b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b></p>	<p align="center"><b>PROCEDIMIENTO:</b> <b>IDENTIFICACIÓN Y MANEJO DE PRODUCTOS DE BAJA ROTACIÓN</b></p>	
	<p align="center">Emisión</p>	<p align="center">Página:</p>
<p align="center"><b>TIENDAS OPERADAS Y FRANQUICIADAS</b></p>	<p align="center">26/04/2023</p>	<p align="center">2/3</p>

## PROCEDIMIENTO

### Supervisora de servicio de tienda (SST)

#### I. Verificación de producto físico en tienda

1. Esta actividad corresponde al control operativo de la tienda, identifica los viernes, los productos de baja rotación, observando la existencia en bodega, y/o sala de venta de los mismos para verificar el estado del producto (fecha de vencimiento, abolladuras, etc).
  - a. Si el producto se encuentra en buen estado se busca maneras de exhibir mejor el producto en la sala de ventas.
  - b. Si el producto no se encuentra en buen estado, se tramita con el proveedor el cambio por averías o vencidos

**Nota:** Cuando el producto ya no se encuentra en buen estado, ya sea averiado o vencido, deja de aplicarse este procedimiento y se aplica el procedimiento **MPR-1-1.3-TD-TMAV** .

#### II. Contacto con el proveedor

1. Esta actividad corresponde a control operativo de la tienda, SST, contacta al proveedor vía correo electrónico con copia a JSCXPT, o a través del sistema de servicio al cliente del proveedor, para notificarle de los productos con baja rotación, solicitando que se implemente una alternativa de solución para rotar el producto, el proveedor decide cómo proceder ya sea con nota de crédito, impulsación, bandeo, o implementación de producto al 2x1.
  - a. Si es nota de crédito, entrega el producto dañado al proveedor y recibe físicamente el documento (NC) que debe ser aplicado en el sistema para el descuento del producto del inventario.
  - b. Si es bandeo, el proveedor coloca X producto obsequiado por ellos, para bandear lo que se le reportó.
  - c. Si es impulsado para su venta, el proveedor impulsa la venta del producto por medio de un impulsador/a
  - d. Si el acuerdo es 2x1, se le reporta al proveedor por medio de correo o whatsapp la cantidad a mano, para que proceda a realizar la nota de crédito por la mitad de lo reportado y se procede a vender al 2x1.
    - i. La forma de manejar la venta al 2x1 es la siguiente: Al tener el acuerdo con el proveedor de que el producto se venda al 2x1, en el PDV se vende únicamente la mitad del producto disponible, y el resto del producto será manejado con una nota de crédito donde se detalle la otra mitad del producto reportado, y se procede con la aplicación de la NC en sistema, según procedimiento **MPR-1-1.3-TD-ANCOEPBR**.

*Nota: Como última opción, en dado caso el proveedor no se quiere responsabilizar de los productos de baja rotación con responsabilidad de proveedor, JSCXPT procede a intervenir para llegar a un acuerdo con proveedor considerando la retención de pago y se procederá a informar a las gerencias correspondientes.*

## FIN DE PROCEDIMIENTO

Redactores: Isabel Guardado, Juan Oliva Revisores: Karla Valencia, Maritza Noyola	Revisado por: Natalia Tobón Coral	Aprobado por: José Tovar Oliva
Fecha: 26/04/2023	Fecha:	Fecha:

## ACUERDOS Y COMPROMISOS

Todo procedimiento aprobado por José Tovar Oliva, deberá ser auditado para garantizar su objetividad y cumplimiento.

La firma de dicho documento por todos los asistentes, hará constar el compromiso, validez, vigencia y obligatoriedad de las partes involucradas, con el propósito de ser más eficientes y productivos en todos los procesos que se realicen dentro de Grupo Entusiasmo S.A de C.V.

NOMBRE	PUESTO DE TRABAJO	FIRMA
José Tovar Oliva	Director General	
Natalia Tobón Coral	Directora de Mercadeo y Transformación Digital	
Lisette Gonzalez	Gerente de Servicios Contables	
Karla Beltrán	Auxiliar de Servicio de Prevención de Riesgos	
Karla Valencia	Jefe de servicio operativo de estaciones	
Erick Segura	Jefe de servicio de cuentas por pagar	
Gabriela Rivera	Auxiliar de servicio de cuentas por pagar	
Maritza Noyola	Gerente de servicio administrativo de estaciones	
Sandra Mejia	Supervisora de servicio de Tienda	
Jessica Escobar	Supervisora de servicio de Tienda	
Isabel Guardado	Supervisora de servicio de Tienda	
Guadalupe Alas	Supervisora de servicio de Tienda	
Celina Ramos	Supervisora de servicio de Tienda	
Carolina Mejia	Supervisora de servicio de Tienda	