

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPI7201.r04	Página 1 de 16

1. **Objetivo:**

Las políticas comerciales de PERALTA PERFILERIA S.A.S., son los principios corporativos que facilitan el manejo de relaciones comerciales con sus clientes, orientando la toma de decisiones para la definición de negocios o acuerdos de tipo comercial, desde el punto de vista de Gestión comercial.

2. **Alcance:**

Aplica al proceso comercial en PERALTA PERFILERIA S.A.S

3. **Definiciones:**

Políticas: Intenciones y dirección de una organización.

4. **Contenido:**

4.1 **Política de portafolio de productos**

La política de PERALTA PERFILERIA S.A.S., respecto al portafolio de productos es especializarse en la fabricación y suministro de soluciones para infraestructura eléctrica, hidráulica, neumática, Petro-minera, brindando productos de calidad a un precio competitivo.

El portafolio de productos de PERALTA PERFILERIA S.A.S., está compuesto actualmente por siete líneas de productos así:

1. Línea de Bandejas Portacables.
2. Línea de Ductos Portacables.
3. Línea de Sistema Estructural y Soportería.
4. Cofres Eléctricos.
5. Racks y Gabinetes.
6. Postes metálicos de distribución e iluminación.
7. Defensas viales metálicas.

La información sobre estas líneas de productos está disponible en catálogos impresos, publicaciones especializadas, en la página web www.peraltaperfileria.com entre otros.

En la lista de precios se despliegan la primera y la tercera línea de productos.

4.2 **Política de segmentación de clientes**

Del manejo adecuado de nuestros clientes depende el éxito de nuestro negocio. Por lo tanto, PERALTA PERFILERIA S.A.S., ha definido una segmentación de clientes con el fin de definir diferentes estrategias acordes con las necesidades específicas.

Rev. No.	Fecha	Elaborado por	Revisado por	Aprobado por
4	14-09-2021	Milena Granados	Juan C Vasquez	Alejandra Peralta

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 2 de 16

4.2.1 Segmentación por tipo de actividad o sector

El mercado que atendemos actualmente está compuesto por:

SECTOR	CLIENTE	USUARIO FINAL
Industrial	Adecuaciones y cambios en sus montajes industriales.	Industrial (Nuevas plantas, adecuaciones y ampliaciones)
Petro minero	Diseños y montajes eléctricos, hidráulicos y civiles para la infraestructura petrolera y minera.	Petrolero y Minero
Eléctrico	Montajes Eléctricos	Obras y Construcciones Comerciales: edificios oficinas, hoteles, centros comerciales, bodegas, etc.
Telecomunicaciones	Construcción, Montaje y mantenimiento de redes de Telecomunicaciones	Redes de Telecomunicaciones
Construcción comercial	Construcción de obras eléctricas y civiles para construcción de bodegas, locales, edificios de oficinas y centros comerciales. Almacenes y comercializadoras del ramo eléctrico y ferretero.	
Infraestructura	Construcción de Carreteras(defensa vial, postes), Construcción de Obras de Ingeniería Civil	

Los usuarios finales los hemos clasificado por sector con el fin de determinar las políticas y estrategias comerciales orientadas a atender puntualmente sus necesidades particulares.

4.2.2 Zonificación geográfica

Con el fin de lograr una mejor cobertura geográfica en la atención comercial los clientes se identifican y se asignan a las siguientes zonas geográficas:

CLIENTE DEL EXTERIOR: Clientes localizados fuera del territorio colombiano o en Zonas Francas. El

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 3 de 16

producto de las ventas efectuadas a este tipo de clientes se denomina Exportaciones.

CLIENTES NACIONALES: Clientes localizados dentro del territorio colombiano. El producto de las ventas efectuadas a este tipo de clientes se denomina Ventas Nacionales.

4.3 Política de crédito

PERALTA PERFILERIA S.A.S., ha establecido como política de crédito los siguientes puntos:

4.3.1 Pedidos de menor cuantía

Los pedidos de menor cuantía, inferiores a un salario mínimo legal vigente, se atienden por mostrador y deben ser cancelados en efectivo o consignación previa debidamente confirmada por tesorería. Se exceptúan clientes con cupo de crédito disponible que no tengan cartera en mora.

Todas las compras por un valor menor de \$300.000 (trescientos mil pesos) deben ser pagas de contado, y las facturas deben quedar emitidas con esa condición, incluso si el cliente tiene cupo de crédito vigente.

4.3.2 Asignación de un cupo de crédito

El cliente que solicite pago a crédito de sus pedidos deberá diligenciar el formato [PPF7213](#) "Solicitud de Crédito", a partir del cual se evaluará su capacidad crediticia. El cliente que no tenga previamente aprobado un cupo de crédito o aprobación de forma de pago especial, deberá cancelar sus pedidos de estricto contado, con consignación previamente confirmada o cheque posfechado confirmado con la entidad que la organización tenga contratada para prestar ese servicio.

Crédito para clientes que requieran crédito se realizara el trámite de aprobación a la Póliza – Compañía Solunio o Covinoc.

La preevaluación de la capacidad crediticia de un cliente será realizada por el responsable de Cartera de PERALTA PERFILERIA S.A.S., después de recibir por parte del área comercial, los documentos requeridos para tal efecto:

- Solicitud de crédito debidamente diligenciada en el formato [PPF7213](#) "Solicitud de Crédito" de PERALTA PERFILERIA S.A.S.
- Autorización para consulta y reporte a las Centrales de Riesgo.
- Certificado de existencia y representación legal menor a 30 días.
- Declaración de renta de los dos últimos dos años fiscales.
- Balance y estados financieros de los dos últimos años.
- Certificación bancaria.
- Dos referencias Comerciales.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 4 de 16

4.3.3 Plazo de Aprobación

La compañía de seguros tendrá un plazo de 5 días hábiles una vez entregada la documentación y el formulario completamente diligenciados, para evaluar y entregar un concepto y la confirmación de cobertura, una vez aprobado por la Compañía de Seguros, el encargado de cartera actualizará el monto de cupo aprobado en el sistema identificando en el maestro de socios de negocios que el cupo fue asignado por Solunion.

Para Clientes a respaldar por Covinoc, el comercial solicitará el formato original y los documentos soporte, la cajera, tesorería o los funcionarios autorizados enviarán la solicitud a Covinoc, consultar el Manual Operativo Covifactoría Tradicional en la red "PERALTA SERVER".

Documentos solicitados al cliente:

Tiempos de respuesta Documentos a presentar	8 Horas	24 Horas	
	≤ 20 Millones	≥ 20 ≤ 75 Millones	>75 Millones
<i>Formato solicitud de información</i>	✓	✓	✓
<i>Fotocopia de la cedula</i>	✓	✓	✓
<i>Declaración de renta o IVA del último año.</i>		✓	✓ **
<i>Estados Financieros comparativos y con notas</i>		✓	✓ **
<i>Pagare</i>		✓	✓

** Información de los dos últimos años.

Una vez esté aprobado el cupo por Covinoc, el encargado de cartera actualizará el monto de cupo aprobado en el sistema identificando en el maestro de socios de negocios que el cupo fue asignado por Covinoc.

4.3.4 Plazo máximo de crédito

Los pedidos tienen un plazo máximo para ser cancelados de treinta días (30) contados a partir de la fecha de Factura de Venta. Plazos mayores estarán a discreción de la Gerencia.

4.3.5 Suspensión del crédito

Si el cliente está en mora en sus obligaciones, no se le despachará mercancía así tenga cupo disponible.

La falta de oportunidad sistemática en los pagos, la negación de obligaciones y la devolución de cheques, son causales de cancelación definitiva del crédito.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 5 de 16

Mensualmente o cuando la situación financiera del cliente lo amerite, se generarán alertas o exclusiones por parte de la Compañía Aseguradora, cuando esto ocurra se cancelará el cupo de crédito inmediatamente.

Los clientes avalados por Covinoc deben ser consultados en la plataforma plataforma por el asesor comercial responsable del cliente para asegurar que el cupo este activo, en caso de suspensión informar al cliente para que se comuniquen con Covinoc y solucione el inconveniente, en el caso de ventas donde se realice entrega antes de la factura el comercial a cargo se debe reservar el cupo de esta, para garantizar el respaldo.

4.3.6 Recaudo de cartera

Los asesores comerciales son responsables del recaudo oportuno de la cartera de los clientes que manejan.

Es importante realizar un seguimiento estricto a los estados de cartera por parte de cada uno de los Asesores, para poder recaudar oportunamente la cartera.

Para el control de Cartera, cada asesor descargara semanalmente el informe de cartera del sistema, la Gerencia Comercial, mensualmente realizara revisión de los informes de cartera por asesor y solicitara informe de la gestión realizada y compromisos de pagos de los clientes.

Existe un informe de CARTERA en el Paquete SAP, módulo Ventas/Informes de Ventas/Cartera que permite hacer consultas por pantalla sobre el movimiento de un cliente y el estado de cartera en particular.

La información sobre confirmación de recaudos y recolección de cheques debe ser reportada a la Tesorera el mismo día que se confirma para programación en la ruta de mensajería.

Es responsabilidad de los Asesores el seguimiento y recaudo oportuno a la cartera. El responsable del proceso de Cartera actuará cuando sea necesario mediante el envío de cuentas de cobro y estados de cuenta solicitando ponerse al día a algunos clientes. También estará a cargo de gestionar la cartera para cobro jurídico con el Abogado de la organización.

La clave del manejo de la cartera está en hacer un seguimiento oportuno desde el momento en que el cliente recibe el pedido y se le factura, verificando a manera de Servicio Postventa que el cliente esté satisfecho con lo recibido y que la factura esté siguiendo su curso normal de aprobación. Si esta labor no se realiza, es muy probable que al final se tengan dificultades con el pago.

4.5 Política de condiciones de entrega

4.5.1 Plazos de entrega de la mercancía

Una vez el pedido sea colocado por el cliente, los productos de línea deberán ser entregados al cliente de forma inmediata si la mercancía está en inventario, o en un plazo no superior a los siete (7) días

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 6 de 16

hábiles si el producto no está en inventario y se fabrica en lámina galvanizada, o nueve (9) días hábiles si el producto posee recubrimiento galvanizado en caliente o pintura.

NOTA: Los tiempos de entrega no posee el tiempo de compra de la materia prima cuando esta no esté disponible en producción.

Para productos de línea se han definido los siguientes tiempos de respuesta

Producto	Tiempo de Entrega
Bandeja y accesorios armados en lámina pregalvanizada.	< =150 unidades de bandeja con el 30% de accesorios, 5 días hábiles (Sin División) Pedidos mayores a estas unidades y procesos especiales consultar con producción.
Ducto y accesorios armados en lámina pregalvanizada.	< =250 unidades de ducto con el 15% de accesorios, 5 días hábiles (sin Peldaño y División) Pedidos mayores a estas unidades y procesos especiales consultar con producción.
Productos con acabados zincados o en pintura electrostática, para los RAL 7032 – 7035 – BLANCO LISO PERU – GRIS RATON – NEGRO Y AMARILLO.	< 200 unidades de bandeja o ducto, 9 días hábiles > 200 unidades de bandeja o ducto, consultar con producción.
Postes Metálicos y Cofres	Consultar con producción
Productos con acabados en galvanizado por inmersión en caliente	< 200 unidades de bandeja o ducto con el 30% de accesorios ,10 días hábiles. > 200 unidades de bandeja o ducto, consultar con producción
Bandejas Malla Zincadas	300 unidades de una única referencia, 8 días hábiles 150 unidades mix de referencias, 12 días hábiles
Todos los materiales y acabados especiales como inoxidable, aluminio, pintura electrostática diferentes a los estándares	Consultar con producción

Para producciones especiales, el tiempo de entrega **SIEMPRE SERÁ PACTADO CON EL CLIENTE** y con el Director de Producción. El Asesor Comercial hará claridad inmediata dentro de la cotización pertinente y las especificaciones deben quedar establecidas y evidenciadas dentro de la Orden de Venta en el sistema SAP, módulo Ventas/Orden de Venta.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 7 de 16

Para productos con acabados en pintura electrostática, galvanizado o zincado, se deberá tener en cuenta además del tiempo de entrega establecido, los siguientes aspectos:

- Consulta de las cartas de colores estándar disponibles del proveedor de pintura, para determinar la referencia y el RAL correspondiente.
- La cantidad de producto a pintar y el color, afectan el valor del metro² de pintura cuando corresponda a un color poco comercial o sea un bajo volumen de piezas, con un sobre costo del 30% más \$50.000 y el tiempo de entrega asciende a 9 días hábiles.
- Tiempo de entrega Proveedores Acabados externos.

4.5.2 Calibres mínimos para Galvanizado en Caliente

En caso de Ducto el calibre mínimo en anchos inferiores o igual a 50 es calibre 18, adicionalmente incluir mínimo 3 peldaños en el ducto para darle estabilidad; para anchos superiores sube el mínimo a calibre 16.

Para las Tapas el calibre mínimo en anchos inferiores o igual a 50 es calibre 18, para anchos superiores consulte a producción.

4.5.3 Cantidades Mínimas Para Productos en Acero Inoxidable

- **Abrazaderas** :150und
- **Bandeja Malla:** 20unds adicional incluir un sobre costo por montaje de \$1.000.000 por referencia.
- **Canal Bajita:** 13unidades, **Canal Alta** 9 unidades
- **Cofres** para la producción se debe incluir en el precio de venta el desperdicio que se genera.
- **Bandejas y Ductos** se debe incluir en el precio de venta el desperdicio que se genera.

4.5.4 Accesorios de bandejas

No está autorizada la venta de solo accesorios, ya que en el precio está contemplado la venta del sistema completo; en el caso que el cliente haya comprado un proyecto y sea la continuación debe ser justificada ante la Gerencia Comercial.

4.5.5 Empaque y embalaje

El costo de empaques especiales y embalajes estará a cargo del cliente, por lo tanto, no están incluidos dentro de los precios de lista. Deberán contemplarse su costo dentro de la oferta de venta.

Para el caso de material pintado únicamente se contempla envoltura en plástico stretch.

4.5.6 Transporte

Los fletes no están incluidos dentro del precio. Sólo en los casos convenidos con el cliente (cobrado al cliente) o aprobado por la Gerencia, este servicio será prestado a través de una compañía de transporte de carga reconocida y transportadores de trayectoria en PERALTA PERFILERIA S.A.S.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 8 de 16

Las mercancías de la zona urbana de Bogotá son entregadas por el servicio de transporte interno de PERALTA PERFILERIA S.A.S., y por el personal idóneo para tal efecto. El servicio se prestará de manera gratuita en la zona urbana de Bogotá, para compras superiores a \$1.000.000. Si se entrega en sitio no se otorga el descuento contemplado en lista de precios del 5% para cubrir costos de transporte. Para compras inferiores a este valor se cobrará una tarifa de \$50.000 por envío de camión en el perímetro urbano y \$100.000 en la periferia. Se exceptúan de este cobro los clientes más recurrentes.

4.5.7 Seguro de mercancía

La mercancía enviada por transportadora a otras ciudades diferentes a Bogotá se asegura por el 100% del su valor comercial real sin incluir el IVA.

El comercial debe informar al cliente que, al recibir la mercancía por transportadora, debe revisar el estado de esta en presencia del transportador, en caso de daño debe quedar detallada la observación en la guía, para poder realizar la reclamación del seguro.

4.5.8 Entrega de Certificados de Conformidad de Producto

Solo se entrega copia del Certificado de Conformidad de Producto a aquellos clientes que lo soliciten y para tal caso se enviará como documento confidencial y tendrá el detalle de la factura, fecha y referencias para las que aplica, esta información la escribe el comercial para emitir el certificado.

4.6 Política de Garantías

4.6.1 Devolución de mercancías

La empresa no acepta devoluciones de mercancías, excepto en los casos en que se presenten defectos de fabricación o deterioros ocasionados por el transporte, cuando éste último es por cuenta de PERALTA PERFILERIA S.A.S., y siempre y cuando, se realicen en un término no superior a cinco (5) días desde la fecha de entrega. En tales casos, un funcionario de Control de Calidad o Producción se evaluará la situación y emitir un concepto técnico al respecto.

Por política no se aceptan devoluciones de mercancías por otras razones distintas a la anterior. Las excepciones a esta regla deberán estar sustentadas por escrito por parte de la Gerencia, quien tomará en consideración el estado de la mercancía, los motivos de la devolución y la naturaleza del cliente.

Sobre producciones especiales y material pintado no se aceptan devoluciones, sin excepción.

En la eventualidad de presentarse una devolución, la mercancía deberá venir acompañada de una carta, y/o correo electrónico indicando el motivo de la devolución y el número de la Factura de Venta correspondiente, sin querer decir con esto, que haya aceptación por parte de PERALTA PERFILERIA S.A.S. Una vez aceptada la devolución, los términos serán pactados por escrito, cumpliendo los requisitos para elaborar la respectiva Nota Crédito. En ningún caso se justificará la demora en el pago del resto de la factura.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 9 de 16

En los casos en que haya lugar a devolución de mercancía con autorización de PERALTA PERFILERIA S.A.S., se requiere que la mercancía se encuentre entregada en las bodegas de PERALTA PERFILERIA S.A.S., en perfecto estado. Se exceptúan las devoluciones por garantías.

En el caso de los clientes corporativos, la situación específica será analizada con el Gerencia Comercial y la Gerencia General.

4.6.2 Cambio de mercancías

La solicitud de cambio de mercancía será evaluada por el Administrador del Punto de Venta, teniendo en cuenta:

- Que se trate de un producto de línea del Catálogo de Productos PERALTA PERFILERIA S.A.S.
- Que el producto de fabricación especial o pintado no tiene cambio.
- Que la mercancía entregada por el cliente no ha sido utilizada y se encuentra en perfecto estado.
- Que el valor de la mercancía que entrega a cambio PERALTA PERFILERIA S.A.S., sea igual o mayor al valor de la mercancía que el cliente devuelve.
- Que no haya lugar a devolución de dinero.
- La mercancía será entregada en bodega de PERALTA PERFILERIA S.A.S., o en su defecto por cuenta y responsabilidad del cliente sea transportada hasta nuestras oficinas.

4.6.3 Garantías

Todos nuestros productos tienen garantía de un año, contado a partir de la fecha de entrega. Para los proyectos, la garantía depende de las condiciones comerciales.

Se exceptúan de garantía:

Operaciones realizadas sin contemplar normas técnicas de instalación, cuando son colocados en lugares inadecuados o inseguros, expuestos a riesgos como vandalismo, mal manejo por parte de terceros. También se exceptúan dentro de la política de garantía a aquellos productos que hayan sido sometidos a reparaciones o modificaciones sin la autorización previa de la compañía.

Cuando un cliente solicite una carta de Garantía, esta se debe elaborar en el formato PPF8203.r00 carta de garantía.

La garantía de nuestros productos se otorga de la siguiente manera:

- El cliente formula el reclamo directamente con el Asesor Comercial que lo atendió indicando el número de Factura de Venta y fecha de compra.
- El Asesor Comercial evalúa si está en periodo de garantía y, si es el caso, diligencia el Formato [PPF7231](#) "Quejas y reclamos", y se procede según Instructivo [PPI7231](#) "Quejas y Reclamos".
- Un funcionario de Control de Calidad o Producción evalúan el caso y aprueban o niegan la solicitud de devolución y cambio por garantía.
- El Asesor Comercial solicita el trámite para el cambio y se asegura de que el cliente quede satisfecho con el nuevo producto recibido.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 10 de 16

- El Asesor Comercial tramita la respectiva Nota Crédito ante el área Contable, debidamente autorizada por el Gerente Comercial.

NOTA: Al recibir la mercancía en condiciones de deterioro o con imperfectos, por parte del transportador, debe quedar constancia de las señales de deterioro y mal trato sobre el producto; lo anterior, para determinar las responsabilidades del transportador frente al estado de la mercancía.

En la entrega de proyectos especiales, se deberá solicitar inspección física del pedido en instalaciones de PERALTA PERFILERIA S.A.S., por parte del cliente como requisito previo al despacho.

4.7 Políticas de contratación y negocios especiales

Las contrataciones y negocios especiales serán determinados básicamente por:

- Materiales que no sean de línea.
- Material de línea pintado.
- Una cantidad representativa que supere o iguale la negociación por un valor de 120 SMMLV.
- Una negociación por volumen.

Se estudiarán separadamente y la contratación estará de acuerdo con las condiciones pactadas con el cliente. Debido a que se trata de una fabricación especial, es preciso solicitar siempre un pago anticipado del 50% del valor a negociar o como mínimo un 30%. Solo se fabricarán bajo orden de compra o contrato debidamente recibido, revisado y aceptado por PERALTA PERFILERIA S.A.S.

Los trabajos especiales de menor cuantía deben hacer cola en la programación de producción y en caso de que sea una urgencia, debe pagar el sobrecosto de parar la producción.

Los negocios especiales ameritan una reunión de planeación al momento de la adjudicación en la cual interviene un Comité conformado por: el Asesor Comercial, Almacenista Producto Terminado, Gerente Comercial, Subgerente, Coordinador de Compras, Ingeniero de Soporte Técnico, Director de Producción y eventualmente el Gerente o un representante de los Socios. El resultado de la reunión debe quedar consignado en un Acta con copia a la carpeta del cliente y demás partes interesadas.

Cuando un proyecto especial se tenga previsto que se extienda más de 2 meses debe incluirse en los costos el costo financiero.

4.7.1 Los precios de las negociaciones especiales

Los productos de fabricación o diseño especial tendrán un precio mayor a los productos de línea, el análisis del precio se orientará de acuerdo con el potencial real de ventas por volumen.

La diferencia de precios obedecerá al estudio de costos del producto cuando éste ha sufrido modificaciones, innovaciones o es un producto totalmente diseñado por el cliente, según las Políticas de Fijación de Precios vigentes.

4.7.2 Aprobación de Negocios (Ofertas y/o Cotizaciones):

Las aprobaciones de las ofertas y/o cotizaciones están definidas en el cuadro de autorizaciones. se puede aprobar mediante un email al asesor por parte de los autorizados o por medio de un acta entre las partes si aplica.

Monto en SMMLV	Asesor Comercial	Gerencia Comercial	Director de Producción*	Gerente General	Junta Directiva
0-99	X				
100-199	X	X			
200-999	X	X	X	X	
Más de 1000	X	X	X	X	X

Cuadro de aprobaciones de ofertas y/o cotizaciones

4.8 Creación de Proyectos

Con el objetivo de realizar un adecuado seguimiento a los costos y márgenes de los negocios especiales, se deben crear como Proyectos los negocios que cumplan las condiciones que se definen a continuación:

- Pedidos superiores o iguales a \$100.000.000 antes de iva.
- La complejidad del producto, acabados especiales, medidas especiales, producto nuevo, piezas especiales o que tenga por parte del cliente un diseño especial.
- Tiempo, más de un mes para el tiempo de entrega total.

El comercial que cierre el negocio deberá solicitar la creación del proyecto a Contabilidad, contabilidad informara a todos los procesos el nombre del proyecto como quedo creado y las demás áreas deberán cargar a este los costos y gastos que se generen.

Los proyectos se crearán alfa- numéricos de la siguiente forma:

- La línea a la que corresponde el producto (el producto de mayor volumen en el negocio), ejemplo:
 - B – Bandeja
 - D – Ducto
 - C – Cofres
 - P – Postes
- Y número consecutivo que lleve en la línea y proyectos ejecutados, ejemplo:
 - B0001 primer proyecto de bandeja.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 12 de 16

Con esto al finalizar el proyecto podemos analizar la rentabilidad real del proyecto.

4.9 Política de condiciones generales

4.9.1 Facturación

Todo material despachado debe salir facturado del almacén. Se exceptúan los despachos de pedidos para proyectos en los cuales se entrega en la obra, en estos casos se realiza la entrega en obra con remisión del sistema y se radica la Factura Electrónica al email autorizado por el cliente.

Toda Factura de Venta debe tener como soporte la Orden de Compra del Cliente y la Entrega debidamente aceptada por el Cliente, a excepción de las ventas de mostrador.

4.9.2 Pólizas de cumplimiento

En los casos en que lo establezca la entidad contratante PERALTA PERFILERIA S.A.S. Podrá constituir pólizas a través de nuestros intermediarios de Seguros, por concepto de:

- Cumplimiento.
- Responsabilidad civil extracontractual.
- Estabilidad de Obra.
- Buen manejo de anticipo.
- Cualquier otra que el cliente exija y la compañía esté de acuerdo.

Así mismo PERALTA PERFILERIA S.A.S., podrá exigir a sus clientes, en el evento que lo considere necesario y en especial para contratos de mayor cuantía o superiores a 115 SMMLV, pólizas de seriedad y cumplimiento.

4.9.3 Medios de pago

Se acepta como medio de pago cualquiera de los siguientes:

- Efectivo.
- Cheque de Gerencia.
- Cheque empresarial girado a nombre de PERALTA PERFILERIA S.A.S. Cruzado y con sello de PAGUESE A PRIMER BENEFICIARIO debidamente confirmado con la entidad que la organización tenga contratada para prestar este servicio (confirmación cheques).
- Aceptaciones Bancarias, sujeto a negociación y a entera responsabilidad y cargo del cliente.
- Carta de crédito confirmada.
- Tránsito o consignación bancaria.

4.9.4 Los intereses por mora

Cuando el plazo estipulado para la cancelación de las facturas no se cumpla, PERALTA PERFILERIA S.A.S. Podrá facturar el interés por mora diario, a la tasa de mora máxima permitida legal vigente.

Cheques devueltos

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 13 de 16

En los casos de cheques devueltos, el cliente correrá con la sanción del 20% que trata el artículo 731 de código del comercio. Todo cheque devuelto por fondos insuficientes sin aviso previo del cliente podrá ser protestado por PERALTA PERFILERIA S.A.S., y remitido a los asesores jurídicos externos.

4.9.5 Pago en bancos

PERALTA PERFILERIA S.A.S., dispone de las siguientes cuentas bancarias que en lo posible deben ser utilizadas por nuestros clientes para la cancelación de sus obligaciones, según el centro de costo donde realice la compra, así:

- Centro de Costos Externos y punto de venta Planta principal
 - BANCO DE BOGOTA CUENTA CORRIENTE No. 054071451
 - BANCO DE COLOMBIA CUENTA CORRIENTE No. 33321036925
- Centro de Costos Barranquilla
 - BANCO DE BOGOTA CUENTA CORRIENTE No. 810024406
 - BANCO CAJA SOCIAL CUENTA CORREIENTE No. 21003385846
- Centro de Costos Carrera 22
 - BANCO DAVIVIENDA CUENTA CORRIENTE No. 473969994077
 - BANCOLOMBIA CUENTA CORREIENTE No. 17116525302

NOTA: Cuando el cliente consigne el valor de una obligación, recomendamos pasar dicho recibo de consignación vía correo electrónico al asesor; anotando el número de las facturas canceladas o el concepto del pago.

4.9.6 Envío de cheques por correo

PERALTA PERFILERIA S.A.S., no se responsabiliza de cheques enviados por correo; en caso de hacerlo, se recomienda colocarle el sello restrictivo de “Páguese únicamente al primer beneficiario” y se debe tener en cuenta que para el descuento se toma la fecha de llegada a nuestras oficinas.

4.9.7 Retención en la fuente

PERALTA PERFILERIA S.A.S. pertenece al régimen común y NO está catalogada como gran contribuyente Ni autorretenedor. Recomendamos a nuestros clientes discriminar el tipo de retención y porcentaje aplicado al momento del pago en el respectivo comprobante.

Las tarifas de retención en la fuente que nos deben practicar nuestros clientes son las vigentes en el momento en que se elabora la factura.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 14 de 16

4.9.8 Reclamos

En caso de cualquier anomalía en el despacho, el cliente deberá notificarla por escrito al correo gerenciacomercial@peraltaperfileria.com , contactenos@peraltaperfileria.com y al Asesor Comercial que lo atiente en los tres (3) días siguientes a la fecha de recibida la mercancía.

4.9.9 Entrega de muestras

PERALTA PERFILERIA S.A.S., ofrece a sus clientes el préstamo de artículos de líneas tradicionales con el propósito de que puedan ser apreciados y promocionados con fines de una próxima negociación. Estos son entregados con el formato Lista de Empaque especificando que se trata de una muestra sin valor comercial, el comercial debe realizar en el sistema salida con una remisión y posteriormente gestionar el cierre con un documento de consumo interno.

4.10 Política de inventario para producto terminado de venta

4.10.1 Definición de stock

Se define como Stock, la cantidad de producto en existencia disponible para la venta, el cual debe mantenerse para satisfacer adecuadamente y con la agilidad requerida al mercado objetivo.

a) Objetivos

- Suministrar al Cliente el producto de línea requerido en un periodo no mayor a 24 horas.
- Usar el sistema SAP para que el área comercial pueda dar respuesta inmediata al cliente sobre la disponibilidad de los productos de línea.
- Determinar el nivel óptimo de Inventario de Producto Terminado para la Venta, que al menor costo nos reporte el mayor beneficio en términos comerciales.

b) Definiciones

- Se define nivel mínimo de inventario como la cantidad mínima a tener en existencias de una referencia en particular.
- Se define el nivel máximo como la mayor cantidad posible a tener en inventario de un producto en particular.
- Orden de Pedido de Reposición de Stock: es la cantidad económica mínima a pedir a Compras o a Producción.
- Rotación de Inventarios, es el consumo de venta promedio mensual por referencia.
- Nivel óptimo de pedido a producción.
- Monto del capital inmovilizado en inventarios.
- Disponibilidad y necesidad de capital de trabajo para reposición de stocks.

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 15 de 16

4.11 Política de inventario:

PERALTA PERFILERIA S.A.S., ha establecido algunas políticas de Inventario que se fundamentan a continuación:

- Rotación de Inventario de Producto Terminado para la Venta
- El nivel de inventarios que se ha establecido es para máximo 60 días

5. Documentos y formatos

PPF7213	Solicitud de crédito
PPI7231	Instructivo de Quejas y Reclamos.
PPF7231	Formato de Quejas y Reclamos.
PPF8203	Carta de Garantía.

6. Responsabilidades

6.1 De los comerciales

Cumplir con lo estipulado en el presente instructivo.

7. Control de Cambios

REVISION	DESCRIPCIÓN DE LAS MODIFICACIONES	FECHA VIGENCIA
0	Edición inicial	13-08-16
1	Modificación de los cargos buscando concordancia con el Organigrama PPI5501, se edita Numeral 6.1 Entrega de la mercancía, incluyendo tiempos de entrega acabados externos, inclusión de nuevas líneas de producto (Postes metálicos de distribución e iluminación).	3-11-16
2	Actualización ítems 4,5,6	13-03-2020
3	Se ampliaron los detalles de las fechas de entrega Numeral 6.1 Se definieron los calibres mínimos para productos Galvanizados en Caliente Numeral 6.2 Se incluyo las cantidades mínimos para productos en Acero Inoxidable Numeral 6.3 Se detalla la limitante para venta de accesorios de bandeja Numeral 6.4 Se incluye la condición para Entrega de Certificado de Producto Numeral 6.8 Incluimos la creación de Proyectos Numeral 8.2	31-05-2021
4	Se actualiza el documento al formato nuevo y se actualiza el tema de autorizaciones ofertas y cotizaciones.	14-09-2021

	INSTRUCTIVO DE POLITICAS COMERCIALES	
	Documento No. PPP82201.r04	Página 16 de 16