

	PROCESO	SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN	Código T-SIG-PO-06
	DOCUMENTO	POLÍTICAS DE VENTA	Edición: 01
			Página 1 de 2

Técnicos en Seguridad S.A. es una empresa que brinda el servicio de seguridad y vigilancia privada en la ciudad de lima.

Con la finalidad de poder realizar procesos de venta que satisfagan a nuestros clientes damos a conocer nuestra política de ventas integral:

a. Política de Precios

- Manejamos precios para el mercado local que se encuentran fijados en base al valor de mercado, buscando siempre ser competitivos.
- Nuestros precios se encuentran fijados en soles incluido el Impuesto General a las Ventas.
- La vigencia de nuestros precios es analizada en función a la tendencia del mercado nacional.
- Una vez solicitada la cotización a nuestros ejecutivos de venta, el precio queda establecido y luego de ser aprobado es con el que se debe emitir la Orden de Compra

b. Política de Venta General

Cotización

- La cotización es un acuerdo comercial entre el ejecutivo de venta y el cliente, en el que se detalla cantidad de agentes, turnos, modalidad del servicio, tipo de uniforme, condiciones de pago y plazos de pago.
- El tiempo de vigencia para que una cotización sea aprobada por el cliente con las condiciones acordadas es de 15 días hábiles.
- Las cotizaciones pactadas por los ejecutivos de venta son aprobadas por la Gerencia General.
- Es necesario que los clientes siempre soliciten cotizaciones con la finalidad de tener conocimiento del precio y condiciones vigentes a la fecha de la solicitud.

Confirmación del servicio.

- Toda confirmación del servicio se hace con la aceptación de la cotización y/o con la orden de compra aprobada, que debe contener la misma información negociada con el cliente en la cotización.
- En la orden de compra se establece el día y la hora de la instalación del servicio.

Plazo para la Instalación del Servicio

- El tiempo mínimo para la instalación del servicio es de 15 días útiles condicionado al reenganche de los agentes de la empresa saliente o a la cantidad de agentes que se debe destacar al nuevo servicio.

	PROCESO	SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN	Código T-SIG-PO-06
	DOCUMENTO	POLÍTICAS DE VENTA	Edición: 01
			Página 2 de 2

Facturación Electrónica y envío

- TENSE emite y envía la facturación electrónica del mes en curso al correo/buzón autorizado por el cliente para la recepción de comprobantes de pago electrónicos.
- Las fechas de envío y entrega en físico, varían según acuerdo previo y procedimientos del cliente para la recepción de documentos. En todos los casos la facturación se realiza durante el mes de servicio.

c. Política Términos y Condiciones de Pago

- Según cláusula de contrato EL CLIENTE debe efectuar el pago del servicio brindado, máximo el día 05 (1er plazo) o 15 del mes siguiente (2do plazo).
- El incumplimiento del 1er plazo para pago calificará a EL CLIENTE en estado de morosidad, este estado dará un 2do plazo para pago máximo hasta el día 15 del mismo mes.
- En caso EL CLIENTE no haya logrado la regulación del pago vencido hasta el día 15, se calificará a EL CLIENTE en estado de PROGRAMACIÓN DE LEVANTAMIENTO DE SERVICIO, este estado será comunicado por escrito y de forma expresa a EL CLIENTE.

Levantamiento del servicio por incumplimiento de pago

- EL CLIENTE en estado de PROGRAMACIÓN DE LEVANTAMIENTO DE SERVICIO, deberá entender que el último día de cobertura del servicio será el 30 del mes en que adquirió dicho estado.
- Durante el periodo final de cobertura, EL CLIENTE podrá asumir dicho periodo como un 3er y último plazo para la regularización del pago vencido y adelanto de por lo menos el 50% del pago por vencer inmediato, a fin de poder anular el estado de PROGRAMACIÓN DE LEVANTAMIENTO DE SERVICIO y dar continuidad según la vigencia del contrato

d. Línea Ética

En caso de detectar eventos de fraude o deshonestidad por parte de nuestro personal o terceros involucrados con la empresa sírvase realizar su denuncia mediante el correo alertatense@tensegur.com

Lima, Abril del 2023



Myrna Delgado Sasaki Vda. de Rehwaltd
Gerencia General