

Procedimiento N° 11

Promoción “10 + 10”

Versión 1
Sept. 2023

Fecha	:	08 noviembre 2023
Versión	:	Versión 1
Elaborado por	:	Andrea Hitschfeld
Aprobado por	:	Área Comercial, Operación Inmobiliaria, Auditor Interno, Tesorería MCA.

Elaborado Por	Revisado Por	Aprobado Por
		
Andrea Hitschfeld P. Dpto. Operaciones Inmobiliarias	Daisy Gonzalez-Sebastian Garrido Gerente Oper. Inmob. - Auditor Interno	Isabel Palma - Juan Suazo Gerente Comercial - Gerente SSCC

Propósito

El siguiente procedimiento tiene por objetivo normar el proceso de Promoción 10 + 10 firmados por clientes, su registro, control, contabilización y la responsabilidad del área comercial y del área Tesorería.

Concepto

La Promoción de ventas denominada "10 + 10 ", es una herramienta para ayudar a los clientes que no tiene todo el pie para comprar una propiedad. Para esto el área comercial entregará un valor de promoción para que, con el crédito hipotecario más lo que el cliente puede pagar, se pague la totalidad del valor de la propiedad. El monto de la promoción "10 + 10" se contabiliza como pagado con cargo a una cuenta de promociones en Dynamics. Así el cliente queda con el 100% pagado del valor venta.

El procedimiento puede iniciarse en dos etapas de la venta:

- a) Cuando el Vendedor acuerda, en el momento de la venta, que la operación se realizará con Promoción 10 + 10.
- b) Cuando el cliente ya se encuentra en proceso de escrituración, no es escriturable y el Jefe Zonal de Ventas determina que puede salvar la venta otorgándole un Promoción 10 + 10.

Los casos de Promoción 10 + 10 por salvataje (letra b) son muy pocos, así que el procedimiento se confecciona considerando que la Promoción 10 + 10 se define al momento de la venta y posteriormente se especificara los pasos distintos que implican las Promociones 10 + 10 de salvataje.

1. Generación de una Promoción 10 + 10

El procedimiento se inicia cuando el Vendedor acuerda, en el momento de la venta, que la operación se realizará con la Promoción 10 + 10.

Para materializar esto pueden darse dos casos:

- a) **Promoción 10 + 10 activa.** En este caso, el vendedor cuenta con esta promoción para ofrecérsela al cliente y [SCI] los precios lista ya han sido modificados con anterioridad para otorgar este beneficio, por lo que el vendedor solo debe reservar y promesar la propiedad sin realizar ninguna acción especial.
- b) **Sin Promoción 10 + 10.** En este caso, el vendedor deberá generar la calculadora de Promoción 10 + 10. [Anexo] Este es un archivo que permite calcular cual debería ser el precio de venta para poder otorgar esta promoción. Los valores de precio base y precio de venta deberá tomarlos desde el Sci. Una vez generada esta calculadora, se la enviará a Jefe de Ventas Zonal para que el revise y valide los valores con el Jefe de Pricing. Una vez validada la calculadora, el Jefe de Ventas Zonal enviará la solicitud al Gerente Comercial. Cuando ya se encuentra con V°B°, el Gerente Comercial solicita que se modifique el precio en Sci por parte de Operación Inmobiliaria (Plazo 48 horas Hábiles) para que el vendedor pueda ingresar la venta con el valor correcto, que le permita otorgar beneficio Promoción 10 + 10 al cliente.

Una vez correcto el precio, el vendedor procederá a reservar los inmuebles al cliente en el sistema Sci. Al momento de reservar el vendedor deberá marcar la promoción de Promoción 10 + 10 dentro del sistema Sci. Con esto podremos mantener un control de cuantos clientes tienen esa promoción.

Al momento de promesar la venta el vendedor deberá subir a Sci, junto con los demás documentos, la carta Promoción 10 + 10 firmada por el cliente. Con esto el cliente queda con su beneficio otorgado. Este beneficio se aplicará una vez que se escribire la propiedad.

Para cumplir con las condiciones comerciales establecidas, que indican que todo el pie debe quedar documentado al momento de la firma de la promesa, los clientes con Promoción 10 + 10 deben dejar un cheque en garantía (Bajo el procedimiento cheques en cartera) por el valor de la promoción. Ese cheque será devuelto al cliente al momento de firmar la escritura de compraventa, para ello, se solicitará a Tesorería con al menos 5 días hábiles de anticipación a la fecha de vencimiento.

2. Aplicación del Promoción 10 + 10

La aplicación del beneficio se realiza cuando el proyecto ya se encuentra en proceso de escrituración.

Cuando el cliente inicie su proceso de escrituración, el ejecutivo de escrituración revisa si la operación tiene Promoción 10 + 10. Si tiene, revisa que la carta Promoción 10 + 10 se encuentre firmada por el cliente. En el caso que no esté adjunta al negocio, solicita al vendedor que la adjunte o, si el cliente nunca la firmo, solicita al cliente que la firme.

Una vez que el cliente firma la escritura, esta llega a revisión del ejecutivo escriturador. Al aprobar la escritura, el ejecutivo de escriturador realizará una recaudación en el Sci de Promoción 10 + 10, adjuntando como respaldo la carta pie firmada por el cliente. Una vez realizada, el Gerente de Operaciones debe aprobarla por Sci. Al momento de aprobar la recaudación se genera una integración contable que va a reflejar un pago a la cuota contado del cliente contra un gasto de promoción. Así, en Sci el cliente queda con su pie pagado y en la contabilidad queda reflejado un gasto de promoción.

Con esto la Promoción 10 + 10 quedará aplicada. Lo más importante de este proceso es que la Promoción 10 + 10 quede contabilizado en el mismo mes que se firmó la escritura. Lo anterior hará que no se refleje una mayor utilidad ese mes, ya que el precio de venta se netea con el gasto del Promoción 10 + 10.

3. Promoción 10 + 10 otorgado en el proceso de salvataje

Cuando el cliente se encuentra en periodo de escrituración y los bancos lo aprueban por un valor menor de crédito de lo que el cliente necesita o no lo aprueban, el cliente pasa a ser un cliente no escriturable.

Cuando el cliente queda como no escriturable, en el comité de riesgo el Jefe de Escrituración lo traspasa al Jefe de Ventas Zonal para que este determine los pasos a seguir con el cliente.

El Jefe de Ventas Zonal, cuando recibe los clientes no escriturables, inicia la operación de salvataje. Esto significa que intentará buscar distintas alternativas para que el cliente logre escriturar la propiedad. Entre esas alternativas se encuentra el otorgarle una Promoción 10 + 10. No es recurrente que se utilice Promoción 10 + 10, pero en casos especiales puede usarse para no perder la venta.

Cuando se considera ofrecerle al cliente que utilice la opción de Promoción 10 + 10, el jefe Zonal de Ventas debe confeccionar la calculadora de Promoción 10 + 10 (**Anexo**). Los valores de precio base y precio de venta deberá tomarlos desde el Sci. Con este nuevo precio de venta, el Jefe Zonal de Ventas verá si el cliente consigue una nueva aprobación de crédito y si el nuevo precio queda dentro del valor de tasación que el banco tiene. Si el cliente cumple con estas condiciones, el Jefe Zonal de Ventas revisará la calculadora con el Jefe de Pricing. Una vez que este de su V°B°, el Jefe Zonal de Ventas enviará la calculadora al Gerente Comercial para su V°B°. Cuando ya se encuentra con V°B°, el Gerente Comercial solicita que se modifique el precio en Sci. Una vez modificado, el vendedor, en el caso de regiones, o la asistente de venta, en la región metropolitana, procederá a resciliar al cliente y reingresar la venta con el nuevo precio en el Sci.

Una vez ingresada la venta con el nuevo precio, el Jefe Zonal de Ventas devolverá el cliente al Jefe de Escrituración para que inicie el proceso de escritura.

4. Anexos



Promocion 10+10
Con Secundarios_DI