

	COMUNICACIÓN	Código: U-PR-03.002.013
	PROCEDIMIENTO: VENTA INDIRECTA POR MEDIO DEL DISTRIBUIDOR	Versión: 0.0
		Página 1 de 3

PROCESO: DIVULGACIÓN PRODUCCIÓN ACADÉMICA	SUBPROCESO: PROMOCION Y MERCADEO EDITORIAL
--	---

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCEDIMIENTO
OBJETIVO: Realizar la comercialización de las publicaciones de los Centros Editoriales de la Universidad Nacional o de editoriales externas a través de los distribuidores indirectos de la Editorial
ALCANCE: El procedimiento comienza con la recepción de los reportes de venta mensuales y finaliza con el envío del informe detallado de contabilidad para el registro en el Sistema Financiero Quipú. Aplica para el Nivel Nacional.
DEFINICIONES: <ol style="list-style-type: none"> Distribuidores: son los medios por los cuales la Editorial promociona y comercializa los textos que hayan sido editados por la Editorial o por algún Centro Editorial UN. Pueden ser de dos tipos directos, dentro de los cuales están las librerías UN, e indirectos que hace referencia a los distribuidores con los cuales se tiene convenio como Siglo del hombre e Hipertexto- lalibreriadelaU. Centros editoriales son: las facultades, los departamentos, los centros de extensión, los institutos de investigación, las escuelas y las unidades académicas de la Universidad Nacional de Colombia que editen o reediten publicaciones por sí mismas o en colaboración con otras entidades académicas de la Universidad o externas a ella Factura: Recibo donde se detallan los libros vendidos con los respectivos precios e indicando la forma de pago. Reporte: Informe detallado de las ventas
DOCUMENTOS DE REFERENCIA: <ol style="list-style-type: none"> Contratos de Distribución con Siglo del Hombre Editores e Hipertexto Ltda
CONDICIONES GENERALES: <ol style="list-style-type: none"> Sistema financiero Quipu Sistema Integrado de Administración Editorial

2. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL PROCEDIMIENTO

ID	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE		REGISTROS	SISTEMAS DE INFORMACION O APLICATIVOS
			DEPENDENCIA O UNIDAD DE GESTIÓN	CARGO Y/O PUESTO DE TRABAJO		
1	Recibir el corte de ventas de los distribuidores indirectos.	Los distribuidores hacen llegar un archivo con la información: corte de venta, fecha de corte, precio de venta y cantidades. Este archivo se incluye al sistema mediante un proceso de importación de datos.	Oficina de Promoción y Mercadeo - área de Distribución.	Área Administrativa	Reporte de ventas mensual del distribuidor	Sistema Integrado de Administración Editorial



2. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL PROCEDIMIENTO

ID	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE		REGISTROS	SISTEMAS DE INFORMACION O APLICATIVOS
			DEPENDENCIA O UNIDAD DE GESTIÓN	CARGO Y/O PUESTO DE TRABAJO		
2	Incluir ventas en el sistema Integrado de Administración Editorial de los distribuidores indirectos	Se elabora factura en el Sistema Integrado de Administración Editorial, para el respectivo descargue de inventarios del distribuidor indirecto	Oficina de Promoción y Mercadeo - área de Distribución.	Área Administrativa	Factura del Sistema Integrado de Administración Editorial	Sistema Integrado de Administración Editorial
3	Enviar el informe mensual de ventas de distribuidores indirectos a la Oficina de Soporte Administrativo y Financiero	Se elabora el informe detallado de contabilidad para el respectivo registro en el Sistema Financiero QUIPU	Oficina de Promoción y Mercadeo - área de Distribución.	Área Administrativa	Informe detallado de contabilidad	Sistema Integrado de Administración Editorial

ELABORÓ	Lucila Ibañez	REVISÓ	Equipo Técnico Simege	APROBÓ	Luis Ignacio Aguilar Zambrano
CARGO	Jefe Oficina de Promoción y Mercadeo	CARGO	Coordinadora SIMEGE Editorial UN	CARGO	Director
FECHA	11 de marzo de 2010	FECHA	12 de marzo de 2010	FECHA	15 de Marzo de 2010



COMUNICACIÓN

Código: U-PR-03.002.013

Versión: 0.0

PROCEDIMIENTO: VENTA INDIRECTA POR MEDIO DEL DISTRIBUIDOR

Página 3 de 3

PROCESO: DIVULGACIÓN PRODUCCIÓN ACADÉMICA

SUBPROCESO: PROMOCION Y MERCADEO EDITORIAL