



1. PROPÓSITO.

Efectuar la prestación de servicios de producción, afines al quehacer de la entidad, a los clientes que lo soliciten, aprovechando la capacidad instalada de la Televisora, en tiempo disponible, para obtener recursos financieros de apoyo a la operación.

2. ALCANCE.

El proceso es aplicable a los trámites y documentos requeridos para realizar la prestación de servicios de producción de la Televisora como lo es el uso de equipo técnico, personal técnico, entre estos servicios se incluyen entre otros: cámaras, pro-tools, edición y post-producción no lineal, unidad móvil, staff, etcétera en atención a los clientes (usuarios externos) que lo soliciten.

Aplica a la Subdirección General Comercial; a la Subdirección General Técnica y Operativa; y a la Dirección de Ventas.

El proceso tiene conexión con los procesos para: Facturación por Venta de Servicios de Producción y Otros Ingresos y con el de Cobranza de Facturación.

Área emisora del proceso: Dirección de Ventas.

3. POLÍTICAS.

- Únicamente podrán prestarse servicios de producción a los clientes solicitantes, cuando las instalaciones, equipo y personal a involucrarse en los mismos estén disponibles en relación a los programas de trabajo de la Televisora.
- La solicitud de la prestación del servicio podrá llegar a la Subdirección General Técnica y Operativa o a alguna otra Área de la Televisora; no obstante, en este último caso deberá ser remitida para su atención a la Subdirección General Técnica y Operativa, ya que es responsable de los equipos e instalaciones dónde están ubicados los mismos, así como de los tiempos programados de los mismos.
- El Subdirector General Técnico y Operativo, es responsable de elaborar el documento de bases de cálculo, para el servicio, así como de la determinación del costo total, que servirá de base para establecer el precio para el cliente.
- Las bases de cálculo se fundamentarán principalmente en los siguientes valores: Costos de Recuperación preestablecidos, salario del personal involucrado en el servicio y tiempos de labor; valor de la depreciación del equipo a utilizar, en función del tiempo de utilización del mismo en el servicio, o en su caso precio de arrendamiento de los mismos en empresas dedicadas a estos servicios; valor de los materiales e insumos requeridos para el servicio, como son: energía eléctrica comercial y/o de emergencia, conducción de señal, telefonía, internet de banda ancha, etc.; cualquier otro elemento disponible sobre los costos del o los servicios.
- Para establecer un precio competitivo y acorde a los existentes en el mercado, siempre que sea posible, se solicitaran al menos dos cotizaciones por escrito sobre el servicio de producción integral, a prestadores de este mismo tipo de servicios. Cuando no sea posible obtenerlas por escrito, podrán realizarse por vía telefónica; no obstante se dejará evidencia por escrito en el expediente, señalando los datos de las mismas como son: la fecha, nombre del prestador que cotiza, número



PROCESO PARA VENTA DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN

Código:

Revisión:

1

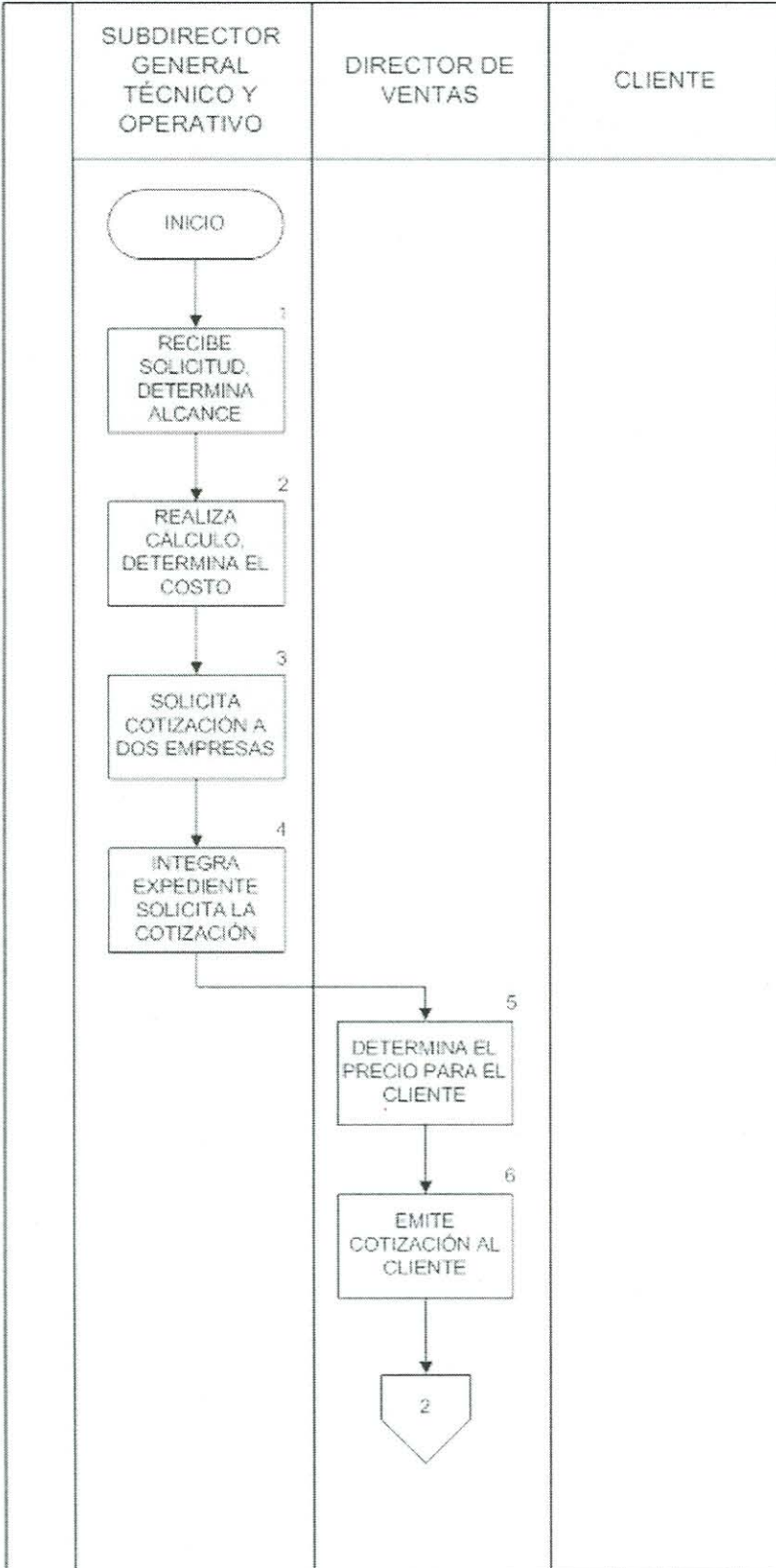
Hoja: 2 de 8

telefónico, nombre de la persona que cotiza, descripción de los servicios con el costo total de los mismos, incluyendo todos los insumos necesarios para darlos tal y como han sido solicitados.

- La elaboración de la cotización de los servicios de producción, al cliente, será responsabilidad de la Dirección de Ventas y en su determinación considerará: el documento de bases de cálculo emitido por la Subdirección General Técnica y Operativa; en su caso las dos cotizaciones de los servicios emitidas por empresas dedicadas a este tipo de servicios; un margen de utilidad en relación al precio establecido con las bases de cálculo que se ubicará entre el 8% y el 30% adicional al costo determinado en dichas bases de cálculo.
- El cliente deberá solicitar por escrito los servicios de producción requeridos, explicitando el alcance de ellos.
- Es responsabilidad del Director de Ventas conservar en sus archivos la solicitud del cliente de la prestación del servicio de producción, las bases de cálculo determinadas por la Subdirección General Técnica y Operativa, las dos cotizaciones del servicio de producción por prestadores de servicios independientes y la cotización emitida al cliente.



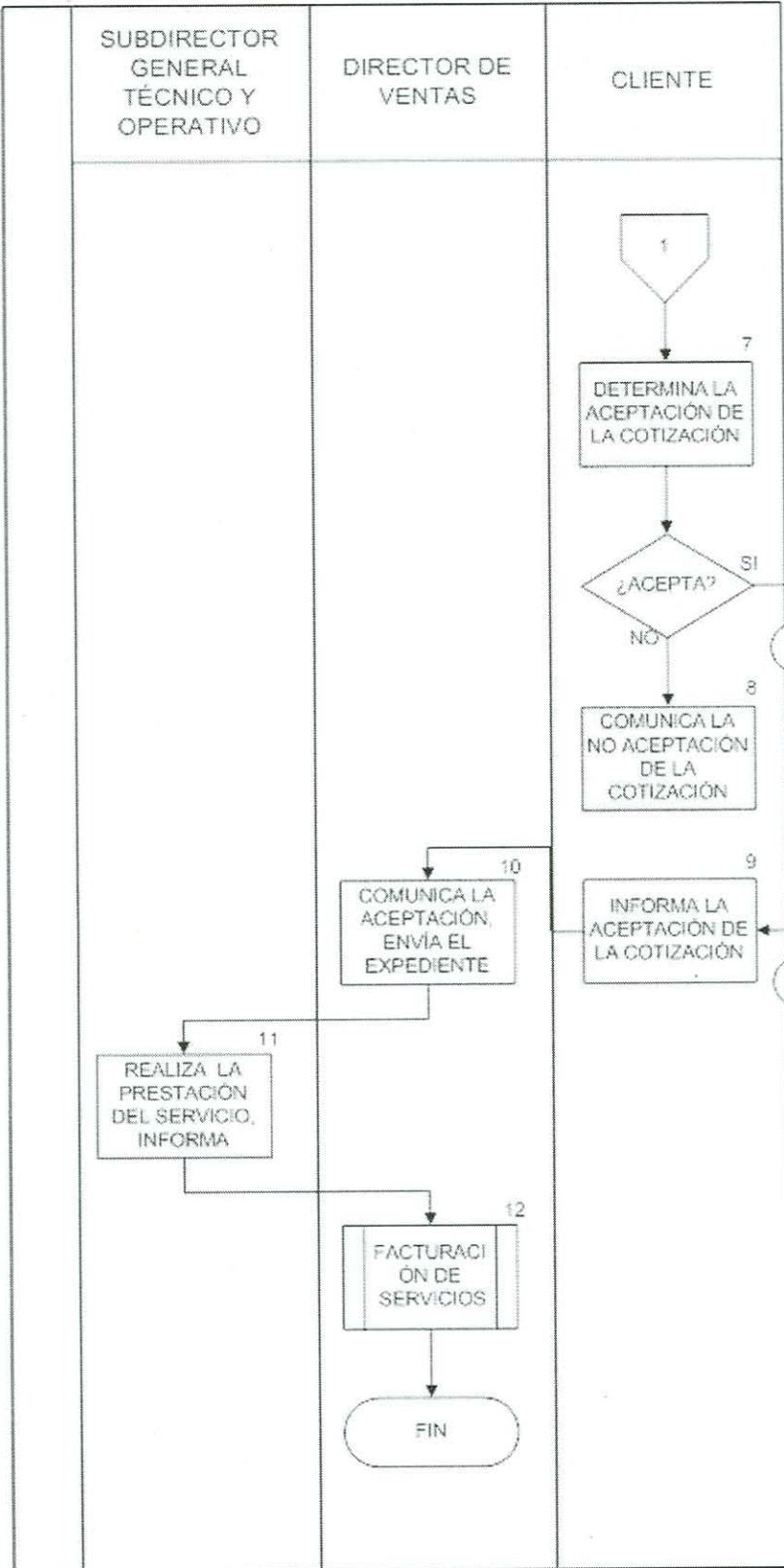
4. DIAGRAMA DE PROCESO.






PROCESO PARA VENTA DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN

Código:
Revisión: 1
Hoja: 4 de 8





5. DESCRIPCIÓN DE PROCESO.

SECUENCIA DE ETAPAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
1. Recibe solicitud determina alcance.	<p>1.1 Recibe de un cliente una solicitud escrita, dirigida a la Televisora para la prestación de servicios de producción, en lo sucesivo los servicios.</p> <p>1.2 Analiza y verifica la extensión, alcance, requerimientos e insumos para realizar los servicios solicitados.</p>	SUBDIRECTOR GENERAL TÉCNICO Y OPERATIVO 
2. Realiza cálculo, determina el costo.	<p>2.1 Determina en forma analítica los insumos necesarios para atender los servicios y el tiempo de realización de los mismos.</p> <p>2.2 Establece los rubros del servicio, que están comprendidos en los Costos de Recuperación preestablecidos por la Subdirección General Técnica y Operativa y les aplica los mismos.</p> <p>2.3 Determina mediante un cálculo, el costo para la Televisora de los servicios para los que no se tiene preestablecido Costo de Recuperación dejando constancia de las bases de cálculo adoptadas.</p> <p>2.4 Establece el costo total del servicio, sumando a los precios obtenidos para los servicios afectos a Costos de Recuperación preestablecidos, el costo determinado según bases de cálculo y en su caso el precio de los insumos requeridos.</p>	
3. Solicita cotización a dos empresas.	<p>3.1 Emite una solicitud de cotización, a dos empresas privadas, de los servicios a proporcionar, con el mismo contenido de la solicitud recibida del cliente o solicitante, con la petición expresa de que la expidan por escrito.</p> <p>3.2 Firma la solicitud y la remite al menos a dos empresas privadas aptas para la realización de los servicios requeridos.</p> <p>Nota: la solicitud de cotización podrá realizarse en forma telefónica y recibirse en esta misma forma.</p> <p>3.3 Recibe al menos dos cotizaciones del servicio de dos empresas privadas.</p> <p>Nota: esta etapa se realiza simultáneamente Con la etapa 2.</p>	
4. Integra expediente, solicita cotización.	<p>4.1 Integra el expediente con:</p> <ul style="list-style-type: none">• Solicitud del servicio del cliente a la Televisora• El análisis de los servicios a proporcionar e insumos para realizarlos.• Precio de los servicios, para la prestación del servicio, afectos a Costos de Recuperación preestablecidos; bases de cálculo para los servicios sin antecedentes en Costos de Recuperación preestablecidos y en su caso	



PROCESO PARA VENTA DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN

Código:

Revisión:

1

Hoja: 6 de 8

	<p>Precio de insumos requeridos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fotocopia de la solicitud de cotización de los servicios a dos empresas privadas. • Cotización de dos empresas privadas Respecto a los servicios solicitados. <p>4.5 Emite memorando en original y copia al Director de Ventas, solicitando la emisión de cotización, al cliente, por la Televisora, con base en el costo total establecido para el servicio en las bases de cálculo contenidas en el expediente así como en las cotizaciones obtenidas.</p> <p>4.6 Firma el memorando le anexa el expediente y lo turna al Director de Ventas, recaba acuse en copia del memorando.</p>	<p>SUBDIRECTOR GENERAL TÉCNICO Y OPERATIVO</p>
<p>5. Determina precio para el cliente.</p>	<p>5.1 Recibe el memorando y el expediente, firma y devuelve el acuse de recibo.</p> <p>5.2 Registra en hoja tabular los precios de las dos cotizaciones recibidas y el costo total del servicio según bases de cálculo.</p> <p>5.3 Verifica el alcance de los servicios y el costo establecido según las bases de cálculo.</p> <p>5.4 En su caso realiza las aclaraciones necesarias con el Subdirector General Técnico y Operativo.</p> <p>5.5 Establece si el costo total del servicio, según bases de cálculo, se ubica en la media de los precios de las dos cotizaciones solicitadas a las empresas privadas; en su caso ajusta el precio para el servicio según bases de cálculo para ubicarlo en la media, aplicando un porcentaje de utilidad entre el 8% y el 30%.</p> <p>5.6 Establece el precio para ofrecer al cliente por la Televisora.</p>	<p>DIRECTOR DE VENTAS</p>
<p>6. Emite cotización al cliente.</p>	<p>6.1 Emite la cotización del servicio, de la Televisora, dirigida al cliente en original.</p> <p>6.2 Firma de emisión la cotización y extrae una fotocopia.</p> <p>6.3 Entrega la cotización original al cliente y recaba firma en la fotocopia que integra al expediente.</p>	<p>DIRECTOR DE VENTAS</p>
<p>7. Determina la aceptación de la cotización.</p>	<p>7.1 Recibe la cotización de la Televisora por los servicios solicitados.</p> <p>7.2 Analiza la conveniencia de aceptar o no la cotización de la Televisora.</p> <p style="text-align: center;">¿Acepta la cotización?</p> <p style="text-align: center;">NO: Continuar en etapa 8 SI: Continuar en etapa 9</p>	<p>CLIENTE</p>
<p>8. Comunica la no aceptación de la cotización</p>	<p>8.1 Comunica la no aceptación de la cotización.</p> <p style="text-align: center;">Termina el proceso</p>	
<p>9. Informa la aceptación de la cotización</p>	<p>9.1 Comunica la aceptación de la cotización.</p> <p>9.2 Firma de aceptación el original de la cotización recibida y la entrega al Director de Ventas.</p>	



PROCESO PARA VENTA DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN	Código:
	Revisión: 1
	Hoja: 7 de 8

10. Comunica la aceptación, envía el expediente	10.1 Recibe la Cotización con firma de aceptación del cliente, la inserta al expediente. 10.2 Comunica verbalmente al Subdirector General Técnico y Operativo la aceptación de la cotización por el Cliente. Entrega en forma económica el expediente al Subdirector General Técnico y Operativo	DIRECTOR DE VENTAS
11. Realiza la prestación del servicio, informa.	11.1 Recibe comunicación verbal de la aceptación de la cotización. 11.2 Recibe el expediente, lo archiva temporalmente. 11.3 Dispone y realiza lo necesario para la prestación del servicio de producción. 11.4 Emite memorando en original y copia, a la Dirección de Ventas reportando la realización y el alcance del servicio, para que efectúe la facturación y cobro del mismo. 11.5 Anexa el expediente, entrega el memorando y recaba acuse de recibo en copia del memorando, mismo que archiva.	SUBDIRECTOR GENERAL TÉCNICO Y OPERATIVO
12. Efectúa facturación de servicios.	12.1 Recibe el original del memorando en el que se le remite el expediente y se le reporta la realización y el alcance del servicio. Lo archiva. 12.2 Realiza Proceso para Facturación por Venta de Servicios de Producción y Otros Ingresos. Termina el proceso. Este proceso se conecta con el proceso para Facturación por Venta de Servicios de Producción y Otros Ingresos y con el proceso de Cobranza de Facturación.	DIRECTOR DE VENTAS

6. DOCUMENTOS DE REFERENCIA.

Documentos	Código (cuando aplique)
Ley de Adquisiciones Arrendamientos y Servicios del Sector Público y su Reglamento	No aplica

7. REGISTROS.

Registros	Tiempo de conservación	Responsable de conservarlo	Código de registro o identificación única
Expediente de la solicitud de servicios de producción.	Indefinido	Subdirector General Comercial	No aplica
Costos de Recuperación Preestablecidos para servicios	Indefinido	Subdirector General Técnico y Operativo	No aplica



PROCESO PARA VENTA DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN

Código:

Revisión:

1

Hoja: 8 de 8

8. GLOSARIO.

Costos de Recuperación Preestablecidos.- Catalogo de costos de los servicios que otorga la Subdirección General Técnica y Operativa, donde sólo se considera la depreciación del equipo y los salarios del personal involucrado.

9. ANEXOS.

No aplica.

10. CAMBIOS DE ESTA VERSIÓN.

Número de versión	Fecha de la actualización	Descripción del cambio
1	-0-	Nuevo

Fecha de autorización: 30 de junio de 2008.

CONTROL DE EMISIÓN

ELABORÓ	REVISÓ	AUTORIZÓ
Graciela Colunga Hernández Directora de Ventas	Maria de Fátima Cabañas López Subdirectora General Comercial	Dr. Jorge Volpi Escalante Director General
Fecha de elaboración: Junio 2008.		