

INTRODUCCIÓN	3
OBJETIVO	3
ALCANCE	3
RESPONSABILIDAD	3
ESTRUCTURA DE VENTAS GRUPO FGE Y FGM	4
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMERCIAL FGE	4
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMERCIAL FGM	4
TERRITORIOS	5
PORTAFOLIO COMERCIAL	6
PRODUCTOS DE MEDIA TENSION	6
PORTAFOLIO DE FG ELECTRICAL	6
PORTAFOLIO FG MANUFACTURING	7
PROCESO DE VENTAS	8
EJECUCION Y PLANEACION MENSUAL DEL VENDEDOR	9
SISTEMA DE EVALUACIONES E INCENTIVOS	9
KPI's (Key Performance Indicators) COMERCIALES	9
OBLIGACIONES Y REPOSABILIDADES DEL EQUIPO COMERCIAL	10
SEGMENTACION DE CLIENTES	13
ASIGNACION DE LISTA DE PRECIOS DE CLIENTES Y DESCUENTOS AUTORIZADOS	14
PROGRAMA DE LEALTAD	14
PERSONALIZACION DE VENTAS	16
PRODUCTOS EN LISTA DE PRECIOS	17
COTIZACIONES	18
FACTURAS DE ANTICIPOS	19
PEDIDOS	19
DEPURACION DE BACK ORDER	20
CONSTANCIAS VARIAS Y AVISOS DE PRUEBAS	21
AVISOS DE PRUEBA SIGLA 03	21
CRÉDITO Y COBRANZAS	21
PROMOCIONES	22
MODALIDADES DE ENVÍO DE PRODUCTO	22
ENVIO DE PRODUCTOS POR FLETERA	23
OBSERVACIONES ADICIONALES	24
DEVOLUCIONES	25
POLITICA DE DEVOLUCIONES	25
DIFERENCIAS ENTRE NOTAS DE ENTREGA Y LO REALMENTE ENTREGADO	27
GASTOS DE VIAJE	27
ETICA	28



Sistema de Gestión de
Calidad ISO 9001

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

2 de 31

GFG-PL-VTA-01

VARIOS	28
CONTROL DE CAMBIOS	28
ANEXOS	29

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

3 de 31

GFG-PL-VTA-01

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

El objetivo de la presente política es alinear al equipo comercial a que, la prioridad es dar servicio a clientes con agilidad y conocimiento, promoviendo y protegiendo la rentabilidad de nuestro negocio.

Llevar a cabo una buena administración y control de las relaciones comerciales con los clientes de FG Electrical y FG Manufacturing encontrando la satisfacción de sus necesidades con la promoción y venta de los productos comercializados por la empresa, así como dar a conocer las políticas que norman los procesos de ventas para FG Electrical y FG Manufacturing definiendo responsabilidades de los colaboradores que integran los mismos. Siempre con el objetivo claro de hacer más fácil la compra de productos eléctricos a los socios de negocio.

Establecer lineamientos que aporten a la buena operación de FG Electrical y FG Manufacturing / y administren de una manera eficiente los recursos para los envíos de aquellos clientes que nos visualizan con relaciones de mediano o largo plazo.

ALCANCE

Fuerza de ventas de FG Electrical y FG Manufacturing en cualquier modalidad directa o indirecta. La presente política asume que cualquier venta realizada por la Empresa concluye hasta que ésta haya sido pagada en su totalidad.

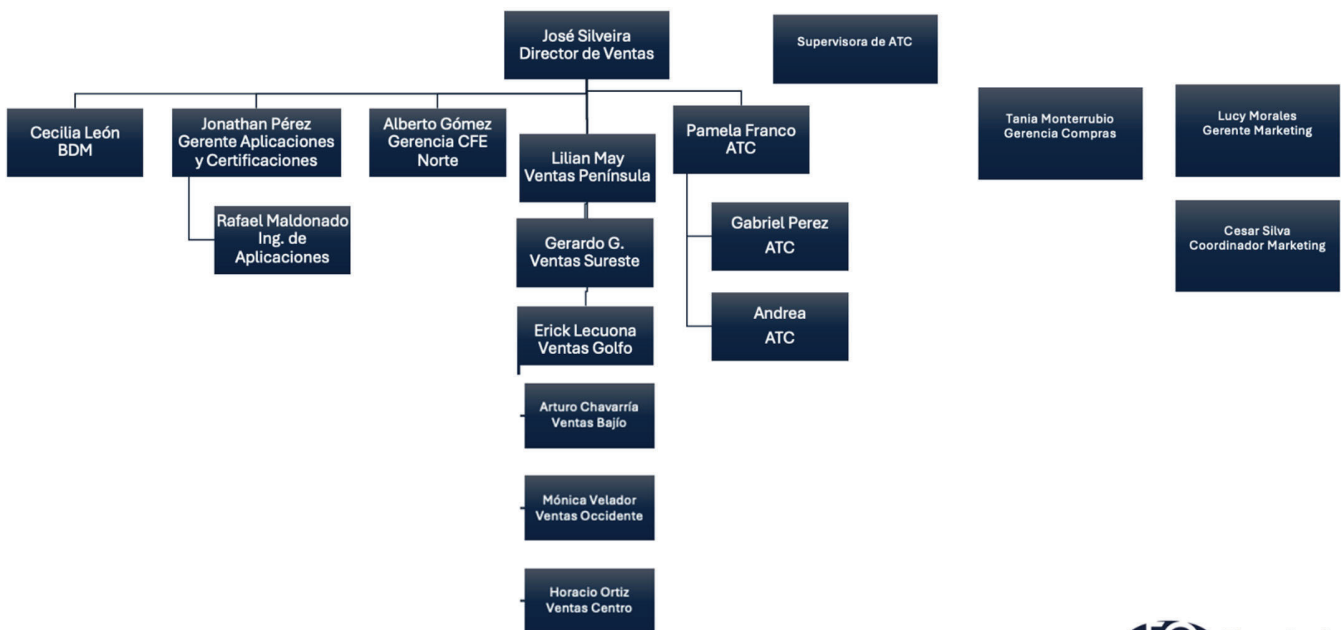
RESPONSABILIDAD

Todo miembro del Departamento de Ventas y Operaciones es responsable de cumplir y hacer valer con estas políticas. Es responsabilidad del equipo comercial la correcta comunicación de esta política a los socios de negocio.

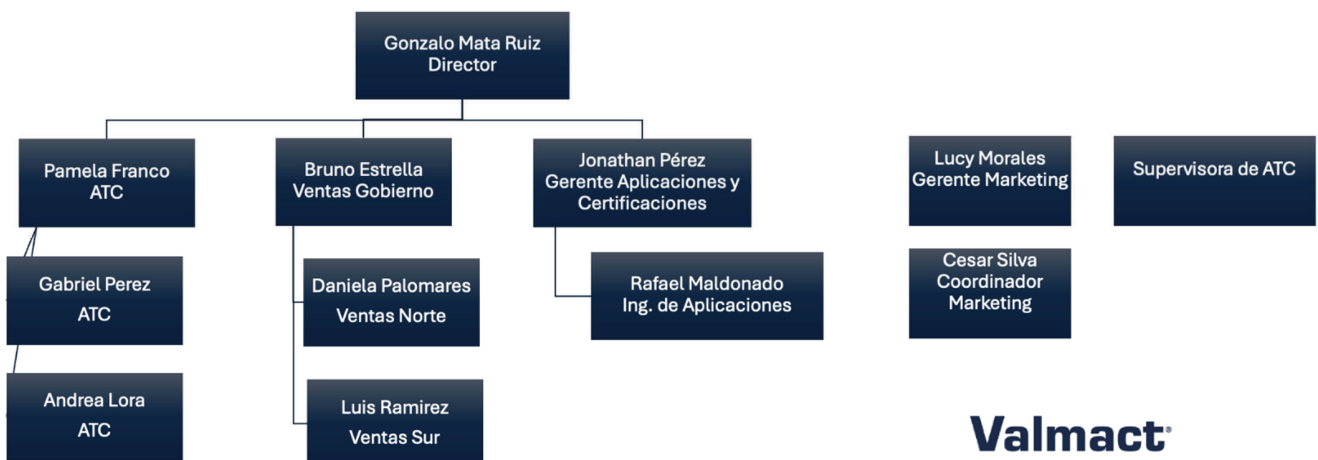
ESTRUCTURA DE VENTAS GRUPO FGE Y FGM

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMERCIAL FGE

Te compartimos nuestra estructura comercial 2026. La presente estructura está sujeta a cambio dependiendo de la estrategia comercial revisada de manera anual.



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL COMERCIAL FGM



Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

5 de 31

GFG-PL-VTA-01

TERRITORIOS



Zona Norte
Sonora, Chihuahua, Baja California, Baja California Sur, Sinaloa

Zona Golfo
Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Durango

Zona Centro
Estado de México, Ciudad de México, Puebla, Tlaxcala, Morelos, Guerrero

Zona Sureste
Veracruz, Tabasco, Oaxaca, Chiapas, Campeche

Zona Bajío
Aguascalientes, San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro, Zacatecas

Zona Occidente
Jalisco, Colima, Nayarit, Michoacán

Zona Península
Campeche, Yucatán, Quintana Roo

Gobierno

Todas las dependencias cuyo fondeo provenga de entidades gubernamentales, tales como Comisión Federal de Electricidad.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

6 de 31

GFG-PL-VTA-01

PORTAFOLIO COMERCIAL

PRODUCTOS DE MEDIA TENSION

A la actualización de la presente política, FG Electrical comercializa las siguientes aplicaciones. Se actualiza el presente documento durante las primeras 2 semanas de cada Enero. Para consultar la última versión del portafolio comercial, te invitamos a visitar la página: <https://www.fgelectrical.com/pages/productos>

PORTAFOLIO DE FG ELECTRICAL

APLICACIÓN	FAMILIA
Accesorio para Cable	Adaptador para Cable (Para Cuerpo en T)
	Adaptadores Para Tierra
	Boquilla Estacionaria (Descanso) 200AMP
	Boquilla Estacionaria (Descanso) 600AMP
	Boquilla Estacionaria Apartarrayo 200AMP
	Boquilla Estacionaria Doble (Descanso Doble) 200AMP
	Boquilla Extensión
	Boquilla Re-Inserto (Reductora + Inserto)
	Boquilla Reductora
	Boquilla Union
	Caja Derivadora Combinada
	Caja Derivadora Mismo Amperaje
	Canister 35kV
	Codo Apartarrayo 200AMP
	Codo OCC 200AMP
	Codo Portafusible con Conector Incluido 200AMP
	Codo Portafusible Sin Conector Incluido 200AMP
	Conector para Codo OCC 200AMP
	Conector para Codo Portafusible OCC 200AMP
	Conector Para Cuerpo en T
	Cuerpo en T Básico
	Cuerpo en T Completo
	Empalme Premoldeado
	Empalmes Termocontráctiles
	Fusible Para Canister
	Fusible para Codo Portafusible
	Herraje de Montaje para Caja Derivadora Combinada
	Indicadores de Falla 200AMP
	Indicadores de Falla 600AMP
	Inserto Apartarrayo 200AMP
	Inserto Doble 200AMP
	Inserto OCC 200AMP
	Portaelectrodo para Codo OCC 200AMP
	STUD Para Cuerpo en T
	Tapon Aislado 200AMP
	Tapon Aislado 600AMP
	Tapon BIP (Para Cuerpo en T)
	Conector para Varilla
Conectores BT	Cuña
	Derivador Tipo H
	Empalme Aislado para Acometida
	Empalme de Aluminio
	Empalme de Cobre
	Empalmes Desnudos para Acometida
	Estribo
	IPC - Tipo Barracuda
	Juego de Conexiones para Pulpo
	Pulpo GelPort
	Pulpo Mecánico
	Pulpo para Juego de Conexiones
	Tipo C - Cobre
	Zapata de Aluminio Estando
	Zapata de Cobre Estando
Flejes y Hebillas	Flejes
	Hebillas

APLICACIÓN	FAMILIA
Aislamiento	Aislamiento de Porcelana
	Aislamiento de Silicon (Polimerico)
Cargas y Tierras	Accesorios para Moldes
	Cargas Exotérmicas
	Contador de Descargas
	Intensificador de Tierra
	Moldes Exotermicos
	Pararrayos Dispositivo de Cebado
	Varilla para Tierra
Cintas	Super 33
	Scotch Super 23
	Temflex
	SEÑALIZADORA
Material Termocontráctil	Bota Termocontráctil
	Tubo Termocontráctil
	Manga de Cierre
Medicion	Base de Medicion
	Quinta Terminal
Terminales de Transicion (Conos de Alivio)	Cople para Base de Medicion
	Terminales Contractil en Frio
Transformadores	Terminales Termocontráctiles
	Pedestales
	Tipo Poste
	de Corriente
	Secos
	Sumergibles

APLICACIÓN	FAMILIA
Equipos Especiales	Plantas de Emergencia
	Tableros Baja Tension
	Tableros Media Tension
	Seccionadores de Media Tension
	Restauradores
	Transferencias automaticas
	Subestaciones de Media Tension
Servicios	Servicios de Ingenieria - Armado de Tableros

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

7 de 31

GFG-PL-VTA-01

PORTAFOLIO FG MANUFACTURING

APLICACIÓN	FAMILIA
Herraje	Bastidores
	Comederos
	Crucetas de PTR
	Crucetas de Canal
	Grapas Varios
	Grapa GP1
	Grapa y Base
	Grapa RAL8
	Grillete
	Guardacabo
	Mensula
	Moldura RE
	Muerto Canal
	Neopreno
	Ojo Re
	Varios
	Parrilla Para Transformador
	Perno Ancla
	Perno CS
	Pernos Doble Rosca (DR)
	Perno Ojo
	Placas
	Plataforma para Transformador
	Protector de Retenida
	Soportes Varios
	Soporte CV1
	Soportes SPA
	Tirantes H
	Tirantes T
	Tomillos Maquina
	Tuerca Ojo
	Pernos PQ

APLICACIÓN	FAMILIA
Conectores BT	Derivador Tipo H
	Empalme de Aluminio
	Estribo
	Tipo C - Cobre
	Zapata de Aluminio Estando

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

8 de 31

GFG-PL-VTA-01

PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas nos ayuda a conocer los pasos a seguir e interacciones entre departamentos, con el objetivo de especializar a las personas en implementar sus habilidades en cada parte del proceso.

El procedimiento GFG-PO-VTA-01 es aplicable al personal ventas, servicio a clientes y marketing de FGE / FGM / AE desde la cotización de productos de baja, media y alta tensión, en el Sector Privado, hasta su entrega con el cliente. A continuación se muestra un resumen de las herramientas y sistemas utilizados en dicho proceso. Para consultar el proceso de ventas completo, consulte el portal del grupo en la sección de SGC (Sistema de Gestión de Calidad)

PASOS DE PROCESO DE VENTAS (RESPONSABILIDAD VENDEDOR)							
	CAPACITACION	PROSPECCION	PRESENTACION	COTIZACION	SEGUIMIENTO	PEDIDO	CAPTURA Y CIERRE
Objetivo	Preparar al Vendedor	Generar Oportunidades	Comunicar propuesta de Valor	Generar oferta comercial	Cerrar condiciones	Formalizar Pedido	
Herramientas	Portal de Capacitacion Moodle Portal de Capacitacion Grupo FG Playbooks Academia FG - RH Sharepoint - Portal de Capacitaciones Sharepoint - Podcast Media Tension Pagina Web - Catalogos Electronicos	Distribuidores AD Directorio de Asociaciones de Contratistas Exposiciones y Convenciones Leads Digitales Google Ads Canal Gobierno y Directorio CFE Sharepoint - Pan Mensual (Cuentas de Vendedores Activos)	Catalogos de Empresa Carta Presentacion de Empresa Video Corporativo Bloque 3D Intranet Clientes Pagina Web - Catalogos Electronicos Pagina Web - Existencias	Proceso de Autorizaciones de Precios Especiales con Mixt Solicitud de Costeo por Marketing Sharepoint - Lista de Clientes Sharepoint - Claves de Producto Sharepoint - Almacen Sharepoint - Estudios de Mercado Sharepoint - Back Log (Pendientes por Recibir) Pagina Web - Existencias	Negociacion de Fletes	Sharepoint - Back Order Sharepoint - Monitor de Avance	
Sistemas	BP Annual - Clientes Estrategicos	CRM - Odoo. Planeacion Mensual	CRM - Odoo. Segmentacion de Cliente	Intranet Clientes Intranet - Modulo Cotizador Pendientes Por Recibir Solicitud de precios especiales o asignacion de listas de precios CRM - Odoo. Carga Automatica de Cotizacion CRM - Odoo. Carga de Actividades CRM - Odoo. Automatizacion de Seguimiento de Actividades via Whats App	CRM - Odoo. Seg. Cotizaciones	Intranet Clientes Intranet Monitor de Avance Cotizador - Carga Pedido Portal FG - Alta de Cliente Portal FG - Alta de Producto	Intranet - Modulo Carga en SAP Intranet - Autorizacion de Pedidos por Credito

PASOS DE PROCESO DE VENTAS (RESPONSABILIDAD ATENCION A CLIENTE)					
	CONFIRMACION DE PEDIDO SAP	NOTA DE ENTREGA	EMBARQUE	SIGLA 03	PAGO
Objetivo	Validar pedido y crédito	Liberar mercancía	Enviar producto	Control documental	Cierre financiero
Herramientas	Intranet - Autorizacion de Pedidos por Cx Asistente GABI en Intranet Clientes	Asistente GABI en Intranet Clientes Sharepoint - Evidencias	Asistente GABI en Intranet Clientes	Asistente GABI en Intranet Clientes	Asistente GABI en Intranet Clientes Sharepoint - Estados de Cuenta Sharepoint - Incentivos
Sistemas	Intranet - Monitor de Avance Intranet Clientes	Intranet - Monitor de Avance Intranet Clientes Monitor de Almacen	Intranet - Monitor de Avance Intranet Clientes - Quejas / Monitor de Avance Intranet Clientes Monitor de Almacen Portal FG - Tickets	Intranet - Monitor de Avance Intranet Clientes Monitor de Almacen	Intranet Clientes Monitor de Almacen

EJECUCION Y PLANEACION MENSUAL DEL VENDEDOR

Es responsabilidad del equipo comercial el respetar los tiempos de planificación de sus rutas y actividades del mes siguiente. A continuación se detallan las actividades que, en caso de no realizarlas, pueden afectar sus incentivos conforme a la política de incentivos vigente.

EJECUCION OPERATIVA DEL VENDEDOR. MENSUAL

	Planificación del Siguiete Mes	Autorización de Metas de Venta	Carga en CRM del Plan de Trabajo	Solicitud de Viáticos
Objetivo	Planificar Siguiete mes y se eficiente en los gastos así como validar la consistencia de la información entre actividades y gasto	Dejar claros y comunicados los planes ya con autorización de Dirección Comercial	Dejar documentado el plan de trabajo y actividades del equipo para poderlo visualizar y supervisar. Así como para poder solicitar viáticos adecuadamente	Llevar un control de gsato de viaticos consistente con el plan de visitas de ventas
Fecha Limite Elaboracion	20 de Cada Mes - Equipo Comercial de la Empresa	23 de cada Mes	24 de Cada Mes	25 de Cada Mes
Fecha Limite Autorizacion por Direccion	22 de Cada Mes - Director de Ventas de la Empresa a Direccion	23 de cada Mes	24 de Cada Mes	25 de Cada Mes
Actividades	Construcción del Plan de Ventas Mensual Confirmar Cartera Asignada por Vendedor para Siguiete mes Confirmar meta por cliente del siguiente mes Confirmar o sugerir límites de credito por cliente para siguiente mes Confirmar vendedor asignado en SAP para siguiente mes Comunicar los clientes nuevos o recuperados a trabajar el siguiente mes	Firma de Meta Mensual de Ventas del Siguiete Mes Meta de Venta de Productos Estrategicos (VALMACT/CHADON) Meta de Venta de Clientes Nuevos Meta de Margen de Operacion del Siguiete Mes	Odoo - Carga de Viajes en Calendario Odoo - Carga de Actividades por Cliente conforme a JBP Odoo - Carga de Actividades por Cliente por cotizaciones	
Herramientas	Formatos Plan Mensual		CRM Odoo Portal de JBPs	Sistema de Viaticos Portal de Avion y Hoteles On Fly

SISTEMA DE EVALUACIONES E INCENTIVOS

El equipo comercial tiene KPIs definidos y establecidos en sus planes anuales. Mismos que se actualizan en su descriptivo del puesto, así como son firmados de manera anual cuando se comunica la estrategia y metas de venta anuales en cada Enero. Estos KPIs pueden ser consultados en los dashboards de la plataforma Sharepoint con la que trabajamos en cada empresa.

El sistema de incentivos se puede consultar en la política de incentivos vigente en el portal de SGC (Sistema de Gestión de Calidad) del grupo.

Semestralmente el equipo comercial deberá realizar la retroalimentación RIO, mediante la cual se evalúa el desempeño de los subordinados y se generan acuerdos de mejora durante el resto del año. El líder del equipo podrá decidir si se necesita retroalimentación más seguido y podrá coordinar dicha retroalimentación con RH para evaluar mejoras en caso necesario. La retroalimentación RIO es obligatoria y se toma como base para la revisión salarial de años siguientes y promociones internas.

KPI's (Key Performance Indicators) COMERCIALES

Anualmente el equipo comercial tendrá definidos sus objetivos de venta y los KPIs, mismos que regiran su esquema de incentivos. Dichos KPIs estarán alienados a la estrategia anual del negocio.

El Director de Ventas tiene la obligación de recopilar las firmas del equipo comercial donde aceptan y conocen las metas bajo las cuales se les regirá durante el año. Recursos Humanos mantendrá los originales firmados en los expedientes de los colaboradores para dejar evidencia en caso necesario.

OBLIGACIONES Y REPONSABILIDADES DEL EQUIPO COMERCIAL

Es responsabilidad de Ventas:

1. Atender cualquier llamada telefónica entrante y canalizarla a la persona indicada siempre con cortesía. En caso de atender a algún cliente ajeno a su región –de no encontrarse el responsable- es obligatorio el notificar cualquier actividad con este, vía correo electrónico al ejecutivo correspondiente. Cualquier persona que conteste dicha llamada telefónica será capaz de informar al cliente del status de su pedido consultando el monitor de avance.
2. Solicitar alta de clientes al departamento de Administración mediante el proceso definido a través del Portal FGE, para lo que se requieren los siguientes datos:
 - 2.1 Nombre de la razón social empresa.
 - 2.2 Copia de su RFC.
 - 2.3 Constancia de Situación Fiscal Vigente. (Para efectos de facturación 4.0).
 - 2.4 Domicilio Fiscal.
 - 2.5 Código Postal.
 - 2.6 Teléfonos y mail de contacto y de facturación.
 - 2.7 Nombres, teléfono, email del contacto del departamento de compras.
 - 2.8 Teléfono y mail de contacto de pagos.
 - 2.9 INE de Representante Legal.
 - 2.10 Direcciones completas de sucursales u oficinas donde se entregará el material:
 - a) Calle
 - b) Número Exterior
 - c) Número Interior
 - d) Colonia
 - e) Ciudad/Alcaldía
 - f) Estado
 - g) Código Postal
 - h) Persona Responsable de Recepción
 - f) Horario de recepción
 - g) Aclarar si es necesario agendar cita telefónicamente para recibir material.
 - h) Aclarar si es necesario ingresar facturas a revisión.
 - Documentación Necesaria para Revisión
 - Días y Horarios de Revisión
 - Virtual o Presencial

Este proceso se corre a través del portal interno de **Grupo FG** que se encuentra en la INTRANET o de una liga de internet (A partir de Marzo 2026) en la que el cliente llenara sus datos y se validarán los datos de correo electrónico y teléfono del cliente. Será responsabilidad del vendedor responsable de la región hacer este proceso y darle seguimiento. La omisión o la captura de datos falsos, dará como resultado faltas administrativas a consideración de Dirección Comercial desde una incidencia administrativa, hasta baja de la empresa.

Una vez autorizada el alta del cliente, se expedirá un número de cliente y su referencia CIE para pagos en nuestras cuentas bancarias. FG Electrical / FG Manufacturing en ningún momento aceptará pagos en efectivo.

3. Proporcionar la asesoría directa correspondiente a las necesidades específicas del producto y cliente. En caso de no saber la respuesta, es obligación de Ing. De Ventas de la región el darle seguimiento y solicitar apoyo dentro de la empresa.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

11 de 31

GFG-PL-VTA-01

Una vez autorizada el alta del cliente, se expedirá un número de cliente y su referencia CIE para pagos en nuestras cuentas bancarias. FG Electrical/FG Manufacturing en ningún momento aceptará pagos en efectivo. o de no saber la respuesta, es obligación de Ing. de Ventas de la región el darle seguimiento y solicitar apoyo dentro de la empresa.

4. Toda comunicación electrónica con los clientes deberá ser a través del correo electrónico de la empresa o el registrado en la base de datos de la fuerza de ventas indirecta (comisionistas) al igual que los teléfonos de la empresa o los registrados para la fuerza de ventas indirecta.
5. Dar seguimiento al (los) pedido(s) del (los) cliente(s) mediante la sección "Monitor de Pedidos" en la Intranet, a fin de verificar si fue entregado en tiempo y forma de acuerdo a los datos en sistema (SAP) de la empresa.
6. El canal natural de FG Electrical y FG Manufacturing son distribuidores para el canal de reventa.
7. Revisar semanalmente el reporte en el SharePoint, el cual muestra los estados de cuenta de sus clientes con el objetivo de ser el primer contacto que recuerde el vencimiento de las facturas. Esto se podrá revisar en la plataforma INTRANET en la sección SALDOS.
8. Revisar semanalmente en la plataforma INTRANET el status de sus clientes para asegurar el correcto seguimiento de los mismos. Esto se podrá revisar en la sección de INTRANET llamada **MONITOR DE AVANCE**.
9. Gestionar y hacer valer los parámetros de crédito de sus clientes.
10. Respetar los precios establecidos en cotizador. En caso de que no estén cargados los precios, deberá contar con autorización del gerente de ventas por escrito o al menos una evidencia para poder liberar dicho precio de manera puntual en la cotización correspondiente. Así como comunicar al departamento de Marketing la incidencia en precio nuevamente por escrito. En caso de no contar con autorización por escrito del precio y éste sea debajo de la política de margen mencionada en la presente política comercial, el vendedor se hará acreedor de descuento de nómina o comisiones (dependiendo del caso) del importe en diferencia al margen mínimo mencionado en la política comercial y el precio que dio al producto.
11. Respetar las funciones de otros departamentos. Si el personal comercial compromete de cualquier manera a FG Electrical y FG Manufacturing o sus empresas filiales en cuestiones fuera de las descripciones de su puesto tales como:
 - a) Capturar órdenes de compra con errores o ficticias o sin respaldo del cliente.
 - b) Recolectar material con proveedores sin autorización del departamento correspondiente.
 - c) Prometer compras a proveedores.
 - d) Autorizar a proveedores a facturar material
 - e) Generar instrucciones de envío sin apego a las políticas,

El personal comercial se hará responsable y acepta el descuento a nómina o a comisiones del monto del que haya sido responsable. Será causa de rescisión del contrato laboral o de comisionista en caso de que el personal comercial rebase un monto de tres meses de sueldo en dicha negociación no autorizada.

12. Conocer los procesos de la empresa y respetarlos. El desconocimiento por parte del colaborador directo o indirecto, no exime el cumplimiento de las políticas de FG Electrical y FG Manufacturing.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

12 de 31

GFG-PL-VTA-01

Los precios se modificarán con base mensual y en casos extraordinarios, durante el mes. En el entendido que los precios cargados están sujetos a cambio sin previo aviso. El departamento de Marketing es quien es responsable de dar supervisión a esta tarea

7. El equipo comercial es responsable de capacitar a las fuerzas de venta de los distribuidores de manera técnico comercial, explicando beneficios de las marcas, manejo de objeciones, formas de instalación, etc.
8. El equipo comercial de FG Electrical y FG Manufacturing, son responsables de promover y capacitar en talleres técnico comerciales y de instalación a las zonas, oficinas y divisiones de CFE así como cualquier otro canal de venta de gobierno.
9. El Gerente Nacional y las Gerencias Regionales tienen la responsabilidad de brindar un forecast de productos que necesitarán pedir para que, en coordinación con el área de compras, se solicite alineadamente el producto a consumir durante los siguientes meses.
10. El Gerente Nacional y las Gerencias Regionales son responsables junto con el área de compras de hacer revisiones de clasificación de productos A de manera mensual para que el área de Marketing haga los cambios pertinentes en las clasificaciones de producto en sistema.
11. Respetar las funciones de otros departamentos. Si el personal comercial compromete de cualquier manera a FG Electrical y FG Manufacturing o sus empresas filiales en cuestiones fuera de las descripciones de su puesto tales como:
 - a) Capturar órdenes de compra con errores.
 - b) Recolectar material con proveedores sin autorización del departamento correspondiente.
 - c) Prometer compras a proveedores.
 - d) Autorizar a proveedores a facturar material
 - e) Generar instrucciones de envío sin apego a las políticas,

El personal comercial se hará responsable y acepta el descuento a nómina o a comisiones del monto del que haya sido responsable. Será causa de rescisión del contrato laboral o de comisionista en caso de que el personal comercial rebase un monto de tres meses de sueldo en dicha negociación no autorizada.

12. Conocer los procesos de la empresa y respetarlos. El desconocimiento por parte del colaborador directo o indirecto, no exime el cumplimiento de las políticas de FG Electrical y FG Manufacturing.
13. FG Electrical y FG Manufacturing en ningún momento acepta pagos en efectivo. Todo pago se deberá hacer mediante transferencia bancaria a cuentas de la empresa mediante convenio CIE y referencia correspondiente. Información de cuentas bancarias:

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

13 de 31

GFG-PL-VTA-01

Información de cuentas bancarias:

FG ELECTRICAL REPRESENTATIVES, SA DE CV
Banco: BBVA
Moneda: MXN – Pesos Mexicanos
Número de Cuenta: 0101836528
CLABE Interbancaria: 0121 8000 1018 3652 88

FG ELECTRICAL REPRESENTATIVES, SA DE CV
Banco: BBVA
Moneda: USD – Dólares
Número de Cuenta: 0144667166
CLABE Interbancaria: 0121 8000 1446 6716 67

FG MANUFACTURING SERVICES S. DE R.L. DE C.V.
Banco: BBVA
Moneda: MXN – Pesos Mexicanos
Número de Cuenta: 0110367559
CLABE Interbancaria: 012180001103675595

SEGMENTACION DE CLIENTES

Todos los clientes atendidos por FG Electrical y FG Manufacturing cuentan con una segmentación que los identifica ante la empresa para poder cotizarle precios adecuados y los hace acreedores a diferentes beneficios adicionales. Si bien, la segmentación es importante para diferentes iniciativas internas, consulte el siguiente punto de DETERMINACION DE LISTAS DE PRECIOS a clientes, donde se explica con detalle las condiciones de cada cliente y su lista de precios asignada.

La segmentación de clientes que ocupa FG Electrical y FG Manufacturing es la siguiente:

	Clasificación	Comentarios
Por Canal	A - Contratista	Aquel cliente que se dedica a construcción de obra eléctrica
	AA - Reventa	Aquel cliente que no tiene constructora de obra eléctrica sino que suministra a los contratistas
	AAA - Estratégico (Lista Personalizada)	Aquel cliente con potencial estratégico y de volumen regional y a largo plazo. Al menos 6 millones al año
Por Forma de Pago	CR - Crédito CO - Contado	
Por Portafolio	MT - Media Tensión BT - Baja Tensión	
Por Mercado	R - Residencial I - Industrial C - Comercial	
	M - Mixto	
	Premium Flanker	
Por Calidad	Reco - Reconocimiento	Le importa el reconocimiento social, premios, etc.
	Con - Concreto	No le importa el reconocimiento, prefiere todos los beneficios enfocados en precio. No en extras

FG Electrical y FG Manufacturing puede hacer listas personalizadas dependiendo de la estrategia planteada en el plan de crecimiento de cada cliente previa autorización de Gerencia de Ventas y Dirección Comercial.

ASIGNACION DE LISTA DE PRECIOS DE CLIENTES Y DESCUENTOS AUTORIZADOS POR STAFF COMERCIAL

Las listas de precios y factores de descuento ocupados en FG Electrical y FG Manufacturing se basan en 2 conceptos principales: Canal y Forma de pago. Teniendo como una opción adicional la de clientes estratégicos, quienes, con un potencial de venta de 6 millones al año como mínimo, se pueden establecer listas de precios y planes de marketing personalizados.

Clasificación	Condiciones	Lista de Precios Asignada
AA - Reventa	Contado	Reventa - Contado
	Credito	Reventa - Credito
AAA - Estratégico (Lista Personalizada)	Personalizado	Personalizada

Las listas de precios personalizadas serán autorizados por Dirección de Ventas y/o Dirección Comercial y documentados por marketing en formato JBP. Es indispensable que los clientes estratégicos cuenten con sus JBP (Joint Business Plan) realizado para que los descuentos puedan ser aplicados.

Existen escalas de descuento para que, en caso necesario, la respuesta ante el mercado sea ágil.

Clasificación	Condiciones	Lista de Precios Asignada	Descuentos Maximos por Vendedor	Descuentos Maximos por Gerente de Sucursal /BDM	Descuentos Maximos por Gerente Nacional
AA - Reventa	Contado	Reventa - Contado	2% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema	5% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema	7% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema
	Credito	Reventa - Credito	2% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema	5% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema	7% o hasta alcanzar el margen mínimo en sistema
AAA - Estratégico (Lista Personalizada)	Personalizado	Personalizada			

En los JBP capturados en sistema, también contendrán la información de los acuerdos anuales de la cuenta, como pueden ser, activaciones, eventos, premios, capacitaciones, rebates y otros apoyos para lograr la meta determinada. Consulte sección siguiente de programa de lealtad para mayor información de los apoyos con los que FG Electrical y FG Manufacturing cuenta.

PROGRAMA DE LEALTAD

Es aquel programa en el que el cliente acuerda anualmente conforme a la meta establecida, a tener acceso a diferentes apoyos de marketing de FG Electrical y FG Manufacturing y sus Proveedores. En la plataforma JBP para cliente puede acceder a sus beneficios.

La siguiente lista menciona beneficios estándar, sin embargo, dependiendo del planteamiento con el cliente, se puede crear un beneficio o iniciativa personalizado. Todas las iniciativas de marketing se oficializan al firmar electrónicamente el JBP y es responsabilidad del área de marketing el darles seguimiento y su implementación.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

15 de 31

GFG-PL-VTA-01

	Recompensa	Detalle de la recompensa
Apoyos de posicionamiento de marca	Material POP	Proporcionar a nuestro cliente material impreso publicitario para la atracción de clientes, tales como: Banners, Rollups, Lonas, Banderas, Muros, Cajas de Luz, etc. La recompensa dependerá del monto establecido en la tabla de tipo de cliente.
	Viniles para sucursal	Brindar a nuestros distribuidores/clientes viniles decorativos para sus sucursales o puntos de ventas, estos para buscar un mejor posicionamiento de nuestra marca.
	Pintura para fachada de proveedor	Apoyo para mejorar las fachadas de nuestros distribuidores/clientes en sus oficinas o puntos de venta.
	Exhibidores premium con producto Valmact	Brindar a nuestros mejores distribuidores/clientes exhibidores premium de la marca Valmact, dichos exhibidores cuentan con producto a tamaño real para una mejor visualización del producto.
	Promocionales básicos	Brindar a nuestros distribuidores/clientes, kits de promocionales de FG Electrical, tales como: Libretas, plumas, termos, etc.
	Apoyo en promocionales (% de ventas personalizado)	Brindar a nuestros distribuidores/clientes un bono de apoyo en Mercadotecnia para la adquisición de diferentes promocionales, estos podrán contar con la imagen (logo) de nuestro distribuidor/cliente + el logo de FG Electrical, el bono se definirá a partir del monto de compra establecido anteriormente en su plan de Mercadotecnia.
	Catálogos personalizados digitales	Brindar a nuestros distribuidores/clientes catálogos digitales personalizados de nuestras diferentes familias de productos.
	Playbooks por marca y productos	Acceso a nuestros Playbooks, herramientas diseñadas para apoyar a la fuerza de ventas en el entendimiento del producto.
	Apoyo en activaciones, stands o ferias	Se brinda apoyo dependiendo del % de venta en participación en expos o ferias, así como apoyo en activaciones en punto de venta de nuestros distribuidores/clientes.
Apoyos de marketing digital	Acceso a nuestra carpeta digital de contenido general	Acceso a nuestro Sharepoint para clientes, en el encontrarán información como fichas técnicas, certificaciones, catálogos digitales, consulta de stock, promociones, etc.
	Plan comercial personalizado (JBP)	Creación de un plan personalizado para mantener un acompañamiento para fortalecer la relación con nuestros distribuidores/clientes.
	Campañas de marketing digital (co-branding con Google ADS)	Impulsa tu presencia en línea con campañas digitales pagadas, en colaboración con FG Electrical, para atraer más leads y aumentar tu visibilidad.
	Imágenes para redes sociales (co-branding)	Contenido gráfico diseñado con tu marca y la nuestra para destacar productos, promociones y noticias en tus canales sociales de forma profesional.
	Automatizaciones de cotizaciones y tiempos de entrega	Soluciones digitales para acelerar tus procesos. Cotiza más rápido, mejora la precisión y mantén informados a tus clientes sobre entregas.
	Listas de precios y planes personalizados	Accede a tarifas especiales y condiciones exclusivas, alineadas a tu volumen de compra y proyecciones de negocio.
	Acceso a nuestra App (Intranet)	Consulta en cualquier momento información técnica, disponibilidad, precios, promociones y más desde nuestra plataforma digital exclusiva.
	Rebates negociados en concursos con proveedor	Acuerda volúmenes de compra anuales y sumate a los demás clientes de Alianza. Si Alianza llega a la meta, se reparte proporcionalmente el rebate
Apoyo en Experiencias y eventos VIP	Tour + capacitación en nuestra planta Valmact y de proveedores estratégicos	Vive una experiencia inmersiva dentro de la ingeniería mexicana. Accede a un recorrido VIP por nuestra planta Valmact, con sesiones técnicas y comerciales para conocer el corazón de la fabricación de herraje eléctrico de alto desempeño.
	Descuento en nuestros diplomados de Media Tensión	Descuento del 50% en nuestros diplomados de Media Tensión. Impulsa el conocimiento técnico de tu equipo con beneficios exclusivos en programas formativos especializados, avalados por expertos del sector y con enfoque práctico en soluciones de media tensión.
	Lugares Premium en nuestros diplomados	2 lugares en nuestros diplomados de Media Tensión. Accede a lugares preferenciales en los diplomados más valorados del sector. Espacios limitados para líderes que buscan formación de alto nivel con trato preferente y networking de élite.
	Concursos exclusivos para tu fuerza de instalación	Diseñamos dinámicas competitivas a la medida para motivar a tu equipo de instalaciones. Premios exclusivos, desafíos atractivos y reconocimiento para los mejores instaladores de tu organización.
	Participación por un lugar en nuestro exclusivo FG Invitational Formula 1	Corre por un lugar en la experiencia automovilística más exclusiva: vive la F1 desde una perspectiva VIP, en compañía de los líderes del sector eléctrico nacional y los directivos de FG Electrical.
	Acceso a asientos VIP para espectáculos deportivos y eventos	Disfruta espectáculos deportivos y de entretenimiento de alto nivel desde ubicaciones privilegiadas. Vive la experiencia FG como invitado VIP en los eventos más destacados del país.
	Miembro de consejo nacional Alianza Eléctrica	Forma parte del selecto grupo de aliados estratégicos que contribuyen a definir el rumbo comercial y de innovación de Alianza Eléctrica a nivel nacional. Voz, voto e influencia real.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

16 de 31

GFG-PL-VTA-01

FG Electrical Academy Partner	Acceso a webinars y sesiones virtuales grupales	Capacitación constante, sin importar dónde estés. Accede a entrenamientos virtuales liderados por expertos técnicos, con temáticas relevantes, actualizadas y diseñadas para resolver retos reales del sector eléctrico.
	Boletín mensual con tips técnicos y novedades	Mantente siempre un paso adelante. Recibe cada mes un boletín exclusivo con información clave, recomendaciones prácticas, lanzamientos y novedades del portafolio FG.
	Asesorías virtuales por línea de producto	Conecta directamente con nuestros especialistas. Sesiones uno a uno donde podrás resolver dudas específicas, recibir orientación técnica y optimizar tus proyectos con base en tus necesidades reales.
	Entrenamientos presenciales en sitio o planta	Lleva la teoría a la práctica. Entrenamientos en campo o dentro de nuestras instalaciones, pensados para brindar una experiencia formativa de alto nivel, técnica y aplicada al entorno operativo de tu empresa.
	Certificación avalada por fabricante para instaladores	Dale prestigio y confianza a tu equipo de instalación. Programas formativos certificados directamente por nuestros fabricantes aliados, garantizando un respaldo sólido y profesional ante tus clientes.
	Acceso a un ejecutivo técnico de capacitación	Un aliado exclusivo para tu desarrollo. Tendrás asignado un ejecutivo técnico que te acompañará en la planificación, seguimiento y ejecución de todas tus necesidades de formación.
	Mentoría personalizada para tu equipo	Formación con impacto directo. Trabajamos de forma cercana con tu equipo para detectar áreas de mejora, proponer rutas de aprendizaje y acompañar en su evolución técnica y comercial.

PERSONALIZACION DE VENTAS

FG Electrical y FG Manufacturing está comprometido a las negociaciones y relaciones a largo plazo y sostenibles con los socios de negocio; además de estar altamente enfocados en la personalización de cada cuenta. Por lo anterior, cada cliente tiene solo un vendedor asignado para asegurar la responsabilidad del vendedor o en su caso del gerente de la zona, el método de ventas está sujeto a procesos establecidos que aseguran la calidad de los clientes.

- Plan Comercial Mensual. Proceso mediante el cual, mensualmente el Ing. De Ventas y Gerente Comercial acuerdan carteras de cada vendedor. Es responsabilidad del Ing. De Ventas el validar que la cartera ha sido correctamente asignada en sistema. Es importante mencionar que en este proceso asegura:
 - Verificar asignación correcta en SAP de la cuenta hacia el vendedor.
 - Establecer Meta Mensual de cada cliente.
 - Validar que mensualmente se ha realizado el JBP (Joint Business Plan) con el cliente
 - Validar status de cobranza con el cliente
 - Validar que el cliente cuenta con lista de precios personalizada acorde a la entrevista mensual de seguimiento.
- JBP (Joint Business Plan). Proceso mediante el cual, el Ing. De Ventas expone mensualmente la radiografía comercial de cada cliente para dar seguimiento a los acuerdos de meses anteriores, asegurando la continuidad de la estrategia comercial con cada cliente.
- Personalización de Precios. Resultado de la entrevista JBP, el Ing. De Ventas tiene la responsabilidad de proponer y dar seguimiento con su Gerente Comercial a las propuestas de precios y volúmenes que el cliente requiere para poder cerrar diferentes contratos enfocados en la construcción del Back Order. Este punto requiere también estricto seguimiento del Ing. De Ventas para asegurar que, una vez autorizados los precios por Gerencia, el área de Value Marketing capture los precios personalizados a cada cliente.
- Capacitación. Uno de los valores de FG Electrical y FG Manufacturing se encuentra en que somos ASESORES, no simplemente VENDEDORES. Por lo que el vendedor tiene la responsabilidad de promover cursos técnico-comerciales con las fuerzas de ventas de los distribuidores. Disponemos de diferentes métodos para poder impartir los cursos.
 - Digitales grabados en nuestra base de conocimiento.
 - Digitales en vivo
 - Presenciales técnico comerciales
 - Presenciales técnicos.

PRODUCTOS EN LISTA DE PRECIOS

FG Electrical y FG Manufacturing clasifica los productos que comercializa en:

- Producto de Stock – A
- Productos sustitutos – S. Productos de alta rotación y de stock en marcas alternativas.
- Productos AC – Productos de stock pero de venta solamente de contado. No importando si el cliente tiene crédito o no.
- Producto de No Stock – B
- Producto Obsoleto – O. Aquel producto que ha estado en nuestro almacén más de 6 meses sin venta.
- Productos de Ingeniería – Made to order

- La lista de precios contiene los productos con clasificación de Productos de Stock, mismos que componen el 80% de los productos disponibles en stock.
- Las listas de precios son establecidas por el departamento de Gerencia de Ventas con VoBo de Dirección Comercial y se prohíbe cualquier modificación en la lista de precios por parte de cualquier otro colaborador. Para productos de línea y productos especiales, los precios se darán caso por caso. Estas listas serán cargadas en Sistema SAP al igual que el cliente las podrá ver en su intranet entrando con su acceso de cliente.
- Cualquier precio especial, tendrá que ser autorizado por escrito por el responsable dependiendo del siguiente tabulador.

Responsable	Alcances de Descuento
Vendedores	2% de descuento sobre líneas de reventa y crédito de contado y crédito. No aplica para listas personalizadas.
BDM	5% de descuento sobre líneas de reventa y crédito de contado y crédito. No aplica para listas personalizadas.
Gerente Nacional	7% de descuento sobre líneas de reventa y crédito de contado y crédito. No aplica para listas personalizadas.
Dirección Comercial	Libre

- Los precios podrán variar según las condiciones de mercado y estrategia de negocio sin previo aviso. En caso de que el fabricante haga aviso con tiempo, dicho cambio de precios será notificado a los distribuidores con 15 días naturales de anticipación con la finalidad de protegerlos en la compra.
- La lista de precios es un documento confidencial por lo que no se podrá compartir con ninguna persona ajena a la empresa. Este documento queda protegido bajo el convenio de confidencialidad firmado al ingreso a la empresa y mismo acuerdo aplica con el cliente en su solicitud de alta de clientes.
- Aviso de Privacidad. FG Electrical y FG Manufacturing respeta y promueve la protección de datos personales al igual que la confidencialidad de los acuerdos de la presente política. Al firmar en la parte posterior de esta política, el cliente da por entendido y aceptado por parte del cliente tanto la política de aviso de privacidad de FG Electrical y FG Manufacturing como también acepta el contrato de confidencialidad firmado al momento de solicitar en cualquier momento a su ingeniero de ventas o

consultarlo en la página de internet. En caso de divulgar o compartir información clasificada como confidencial como la lista de precios, el cliente acepta las consecuencias legales que dicho comportamiento genere al firmar la presente política. El cliente deberá firmar dicho acuerdo de confidencialidad como parte del Anexo 1 de la presente política.

7. Los precios de cotizador aplican solo por las existencias que tengamos disponibles en almacén. En caso de requerir cantidades mayores, el vendedor puede y debe acudir con gerente de sucursal o compradores para validar el precio consultando previamente costo de pendientes por recibir o costos de reposición.

COTIZACIONES

1. El vendedor o apoyo administrativo (cotizador o servicio a clientes) debe realizar la(s) cotización(es) de los productos solicitados por el(los) cliente(s) alineándose a las listas de precios asignada. Dichas cotizaciones tendrán que ser generadas en el sistema de cotizaciones dentro de la INTRANET. Cualquier cotización fuera del sistema de FG Electrical y FG Manufacturing y sin folio, no será tomada como válida por nosotros. En caso de que el ingeniero de ventas se encuentre en ruta, la cotización podrá ser realizada por el servicio a clientes o cotizador asignado al vendedor; siempre respetando la política de precios establecida en sistema.
2. Para un cliente nuevo, se deberá realizar la cotización dando de alta al mismo en sistema de cotizaciones de INTRANET, de concretar la venta se dará de alta en nuestra cartera de clientes bajo el proceso establecido. Dicho proceso de alta de clientes se dará en el portal de la empresa y lo hará el ingeniero de ventas. Para poder activar cuentas nuevas de clientes, éste deberá firmar:
 - a. Política Comercial
 - b. Contrato de Confidencialidad
 - c. Carta de Bienvenida.

Los descuentos de la lista de precios serán asignados por el gerente de ventas para ser cargados en el sistema SAP por el departamento de marketing.

3. Las personas responsables para asignar el tipo de descuento para proyectos especiales a clientes nuevos son:

Responsable	Alcances
Vendedor	Clientes nuevos con proyectos hasta de 300,000 antes de IVA
Director de Ventas	Clientes nuevos con proyectos mayores a 500,000 antes de IVA
Director Comercial	Clientes nuevos con proyectos mayores a 1,000,000 antes de IVA

Si el monto de la cotización para cliente nuevo supera el monto permitido a autorizar, se tendrá que comunicar al nivel siguiente para validación y conocimiento del nivel superior.

4. La vigencia de toda Cotización elaborada será de 15 Días Naturales. FG Electrical y FG Manufacturing trabaja bajo dos supuestos:
 - a) Los precios se encuentran sujetos a cambio sin previo aviso.
 - b) Los materiales y precios de los productos se encuentran en existencia salvo previa venta.
5. Los precios serán otorgados de acuerdo a la clasificación del cliente mencionado en la presente política y serán dados en Dólares Americanos o Pesos Mexicanos, respetando la moneda en la que vende en sistema FG Electrical y FG Manufacturing. En casos especiales de cambios de moneda, deberán ser autorizados por dirección comercial.

6. Cualquier descuento adicional a los factores de descuento, deberá estar comunicado y documentado por marketing, quien lo registrará en sistema SAP para saber las condiciones de cada cliente.
7. Las cotizaciones deberán hacerse llegar al cliente por medio electrónico (WhatsApp de la empresa, correo electrónico de la Empresa (@fgelectrical.com y/o @valmact.com). El no hacerlo a través de los teléfonos de la empresa puede romper el acuerdo de confidencialidad firmado al ingresar a la empresa y tener repercusiones legales.
8. Cada ingeniero de venta es responsable de darle seguimiento a las diferentes cotizaciones de productos especiales con la persona a cargo del contacto con los proveedores de la empresa, siendo dicha persona la única que pueda tener contacto con ellos para una eficiente comunicación.
9. Para el seguimiento de las cotizaciones, así como su actualización de status incluyendo actividades, se administrará a través del CRM manejado por FG Electrical y FG Manufacturing. Esta actividad deberá hacerse diariamente.
10. Todos los pedidos deberán cumplir los términos mencionados en la sección a continuación llamada PEDIDOS
11. Cualquier falta al proceso comercial, será considerado como incidencia y puede afectar los incentivos del equipo comercial. Para mayor información, consulte la política de incentivos vigente.

FACTURAS DE ANTICIPOS

Para la elaboración de facturas de anticipo, es necesario que el pago del cliente se encuentre en firme en nuestra cuenta. Para tener mayor información de este procedimiento, puede consultarlo en el portal de Grupo FG – Sección SGC (Sistema de Gestión de Calidad) – Comercial – Elaboración de Anticipos1. El vendedor o apoyo administrativo

PEDIDOS

1. El vendedor debe recibir y dar seguimiento a los diferentes pedidos del (los) cliente(s), capturando en INTRANET los pedidos con las observaciones importantes que estos llevarán:
 - 1.1. Tipo de Entrega: Cliente Recoge / Puesto en Obra / Entrega en Oficina / Fletera
 - 1.2. En caso de Fletera: (Ocurre, Por Cobrar/Sin Seguro son los términos por default)
 - 1.3. Solicitud de Avisos de Prueba Si/ No.
 - 1.4. Código Postal.
 - 1.5. Nombre de contacto quien recibirá el material
 - 1.6. Teléfono de contacto de quien recibirá el material.
 - 1.7. Email de la persona para entrega.
 - 1.8. Observaciones adicionales para la correcta entrega
 - 1.9. Horario de Entrega

El pedido tomara por default los datos de entrega del sistema. Pudiendo ser modificados por el vendedor al momento de capturar un pedido en intranet.

2. Es obligación del ejecutivo de ventas ingresar el pedido vía INTRANET para que Servicio a Clientes proceda con su validación en SAP y liberación por parte de crédito y cobranza (si aplica). Una vez realizado este trámite, es responsabilidad del personal de Servicio a Clientes el seguimiento del pedido completamente.
3. Servicio a clientes es responsable de verificar que haya información completa para proceder con la carga del pedido en sistema, incluyendo los precios correctos y sin alteración de la OC del cliente. En caso de que los precios de la cotización no concuerden con los del sistema, S. a Clientes deberá notificar a jefe inmediato para validación escrita de autorización de dichos precios. En caso contrario, se descontará a S. a Clientes el importe de la diferencia entre el precio facturado y el precio en sistema al momento de verificarlo con auditor.

El punto más importante que revisará Servicio a Clientes es el cumplimiento de las políticas de envío y flete. En caso de que las indicaciones del flete mencionen el enviar el pedido pagado sin cumplir la política de envíos y fletes, el envío se realizará, pero se descontará al vendedor el monto de éste.

4. El ingeniero de ventas es responsable de obtener un reporte semanal de los productos pendientes por entregar de Sharepoint a los diferentes clientes de sus zonas con el objeto de poder entregar información verídica sobre los tiempos de entrega de los productos. Este reporte será supervisado semanalmente por el Gerente de Ventas para su coordinación con las demás áreas y será revisado en la junta de status de ventas semanal y reportado a Dirección Comercial. Para mayor información, puede consultar el Sharepoint – Vendedores – Back Order Back Log
5. Los pedidos serán despachados conforme al orden que tenga establecido en el sistema SAP. No existen urgencias, aunque, en caso de que se autorice el apoyo por parte de Gerencia de Sucursal o superior, estas en ningún caso deberán afectar otros pedidos antes del que se pretende liberar tanto en cantidad de producto como en tiempos de embarque.
6. En casos de clientes de entrega en sucursal, se priorizará el surtido siempre y cuando no se afecten pedidos anteriores y ATC deberá notificar oportunamente al almacén el pedido y la hora aproximada de llegada al cliente. Para clientes que manden recoger producto, es indispensable un mail con indicaciones claras de datos de la persona que autoriza a recoger el producto. El no contar con dicho mail, no se permitirá la salida del material de nuestro almacén. El equipo que entregará el producto en este caso, será el de almacén.
7. En caso de que los vendedores, por apoyo al cliente decidan llevar el producto a entregar a fletera, esta entrega también deberá cumplir el no afectar en cantidades de surtimiento de productos anteriores. Los vendedores se vuelven responsables una vez que hayan firmado la salida del material a logística. Para este proceso, ATC es quien debe dar, como en todos los pedidos, las indicaciones de entrega al vendedor. ATC es la única figura autorizada para que esto suceda.
8. Los pedidos y facturación de la fuerza de ventas directa e indirecta será siempre acreditado al ingeniero de ventas o comisionista asignado en SAP a la cuenta de cliente. Asimismo, la facturación de la fuerza de ventas directa e indirecta será asignada al gerente de ventas de FG Electrical y FG Manufacturing. Esto aplicará para razones de comisiones y bonos de gerentes no importando el importe en SAP. Las facturaciones realizadas para clientes de exportación, no cuentan para ningún vendedor ni para el Gerente Comercial.
9. FG Electrical y FG Manufacturing, en ningún caso aceptara devoluciones o cancelaciones en cortes de cable de ningún tipo. En caso de que el vendedor autorice, se le descontara de su sueldo el monto establecido.
10. Los envíos están sujetos a la política de distribución. Para mayor información, favor de consultarla en el portal de FG – SGC (Sistema de Gestión de Calidad) – Política de Distribución.
11. El equipo de ventas deberá anexar en las observaciones del pedido si el/los clientes solicitan aviso de prueba.

DEPURACION DE BACK ORDER

1. SAC es la responsable de depurar diariamente el back order y tenerlo actualizado con fechas de entrega correctas en sistema. No es necesario preguntar al vendedor para la liberación del Back Order de un cliente.
2. Es responsabilidad del vendedor, si fuera necesario, liberar la línea de crédito con el departamento de cuentas por cobrar, para que ATC sea notificada oportunamente de la liberación del cliente para proceder a la depuración de back order.
3. El cliente acepta que, si su cuenta está bloqueada, puede haber modificaciones al precio o tiempo de entrega. Una vez notificado, el cliente tiene hasta las 12pm para avisar si llega a un acuerdo con cuentas por cobrar. De lo contrario, ATC se saltará el backorder para surtimiento de siguientes pedidos en cola.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

21 de 31

GFG-PL-VTA-01

CONSTANCIAS VARIAS Y AVISOS DE PRUEBAS

Los siguientes puntos se crean bajo el supuesto de que constancias varias y avisos de prueba son todas aquellas certificaciones que FG Manufacturing y FG Electrical y/o los proveedores (de los productos que comercializamos) obtienen para poder operar en los diferentes mercados. Los cuáles serán entregados bajo los siguientes lineamientos: ConstanCIAS.

1. Las constancias de pruebas prototipo y proveedor calificado sólo serán otorgadas para la participación del interesado en la presentación de algún concurso ante CFE. En ningún caso de venta entre privados se podrá compartir esta información.
2. La entrega de copias de las constancias tendrá que ser autorizada por la Jefatura de Calidad FG Manufacturing.
3. El solicitante hará entrega de los datos mínimos necesarios para que le sean otorgadas dichas constancias, dichos puntos son los siguientes:
 - 3.1 Número de concurso en el que participarán.
 - 3.2 Fecha y lugar del concurso.
 - 3.3 Claves de productos con los que participará.
 - 3.4 Cantidades de productos en la licitación y/o invitación restringida. Misma que se dará con endoso exclusivo para determinado evento

AVISOS DE PRUEBA SIGLA 03

1. El equipo de ventas deberá anexar en las observaciones del pedido si el/los clientes solicitan aviso de prueba.
2. Los avisos de prueba serán elaborados únicamente por el departamento de asignación de prueba, siendo tarea de ATC cualquier seguimiento para verificar la entrega de los mismos. Dicho seguimiento podrá ser por medio de la plataforma de INTRANET por parte de los clientes que tengan acceso y en todos los casos, el vendedor.
3. En caso de que posterior a la emisión de la factura, el cliente requiera de Aviso de Prueba, el tiempo de entrega de este documento dependerá de la carga de trabajo del departamento de asignación.
4. Los avisos de prueba SIGLA03 serán asignados en un máximo de 48 horas.
5. Si el cliente no ha recibido sus avisos de prueba SIGLA03, deberá contactar al departamento de ATC para coordinar la obtención de la información.
6. El cliente es responsable de solicitar SIGLA 03 en su OC. En caso de no venir estipulado el cliente cuenta con 5 días hábiles para solicitarlo después de fabricación.
- 7.- FG Electrical y FG Manufacturing solo dará SIGLA 03 de los productos que los fabricantes tengan certificados. FG no aceptara devoluciones en caso de que el cliente compre productos sin SIGLA 03.

CRÉDITO Y COBRANZAS

Toda negociación que realice la fuerza de ventas de FG Electrical y FG Manufacturing deberá apegarse a las políticas de crédito y cobranzas establecidas, en su entendido de que la omisión u olvido de cualquier punto que contemple dicha política no será argumento suficiente para que se siga adelante cualquier proceso de venta.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

22 de 31

GFG-PL-VTA-01

Es responsabilidad de la fuerza de ventas conocer la política de crédito y cobranza de FG Electrical Y FG Manufacturing.

En caso de que haya alguna operación fuera de la política de crédito y cobranzas, el Ing. De ventas podrá ser acreedor a un descuento de sus comisiones, nómina o incluso rescisión de contrato. Dicha decisión será tomada por medio de un comité de Consejo de Administración.

PROMOCIONES

1. Toda promoción propuesta por el equipo de ventas deberá tener soporte escrito y contar con la autorización de Dirección Comercial. Dicho soporte escrito deberá contar con corrida financiera evaluando la venta incremental, así como los costos en los que incurra.
2. Para que el cliente pueda acceder a cualquier modalidad de promoción, no deberá tener adeudos vencidos con FG Electrical ni FG Manufacturing, ni en empresas del GRUPO FG.
3. La fuerza de ventas podrá tomar como herramienta de venta a discreción las siguientes promociones con carácter de permanente o hasta nuevo aviso, teniendo como entendido que sólo podrá aplicarse una promoción y en ningún momento podrán combinarse.
4. El vendedor podrá otorgar un descuento **por pronto pago de un máximo de 2%** del total de la factura antes de IVA, siempre y cuando el cliente haya pagado en un lapso de 3 días a partir de la fecha de emisión de la factura. Dicho descuento será otorgado a través de una nota de crédito. Este descuento se hará efectivo al recibir el comprobante de depósito o transferencia bancaria siempre y cuando el cliente no presente adeudos anteriores y tenga crédito con FG Electrical y FG Manufacturing. Este beneficio no aplica para clientes de contado.
5. El modo de envío de la mercancía en la modalidad de promoción, será única y exclusivamente por medio de transporte terrestre estándar, ocurre y asegurada, siendo por las empresas transportistas que FG Electrical y FG Manufacturing seleccione por tener convenio o por así favorecer a sus intereses. En caso de que se negocie algún caso fuera de estas condiciones se necesitará contar con autorización de la Dirección Comercial. Este punto aplica solo si el envío autorizado cumple la política y presupuesto de distribución.

MODALIDADES DE ENVÍO DE PRODUCTO

Dependiendo de las necesidades del cliente, FG Electrical y FG Manufacturing opera con tres formas de enviar mercancía:

- ENVÍO DE PRODUCTO VÍA RUTAS PROPIAS – Las rutas salen semanalmente o cuando la unidad tenga la carga suficiente. No importando el monto de los pedidos, FG Electrical y FG Manufacturing sólo cubrirá una sola entrega con producto facturado cuando sea a través de unidades propias. En las entregas subsecuentes, las entregas tendrán el costo que marque la fletera o a precio mercado de un flete cotizado por logística.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

23 de 31

GFG-PL-VTA-01

RUTA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
LOCALES	ENTREGA				CARGA
MONTERREY	CARGA	ENTREGA			
QUERETARO	CARGA	ENTREGA			
LEON	CARGA	ENTREGA			
SAN LUIS	CARGA	ENTREGA			
CUERNAVACA	CARGA	ENTREGA			
VERACRUZ		CARGA	ENTREGA		
MÉRIDA	CARGA	ENTREGA			
TUXTLA		CARGA	ENTREGA		
COATZACOALCOS / VILLA HERMOSA		CARGA	ENTREGA		
GUADALAJARA			CARGA	ENTREGA	
MORELIA			CARGA	ENTREGA	
PUEBLA				CARGA	ENTREGA
PACHUCA				CARGA	ENTREGA
HIDALGO				CARGA	ENTREGA

- ENVÍO DE PRODUCTO POR FLETERA – Hasta 24 horas después de emitida la Nota de Entrega. El responsable de autorizar fletes pagados es el gerente de sucursal siempre en apego a política de distribución.
- Cliente Recoge – Dependiendo de la carga de trabajo, hasta 24 horas. Si necesita cortes, dependiendo de la carga del almacén, se tendrá que notificar el tiempo de espera correcto al cliente. En caso de Cliente Recoge, el cliente cuenta con 7 días a partir de la Nota de Entrega emitida para recoger el producto. Pasando al día 8, en automático se facturará al cliente. Si este lapso se topa con cierre de mes, la Nota de Entrega se devolverá y, pasando al nuevo mes, se volverá a sacar la Nota de Entrega considerando el tiempo que ya ha transcurrido. El cliente y vendedor, esta condición. En caso de que el cliente no acepte el pedido, lo cancele o modifique, deberá pagar el total de la nota de crédito que, se facturará. Si el vendedor negocia o acepta devoluciones sin notificar o sin tener autorización, asume la responsabilidad total del monto de la devolución a descuento de nómina.
- Otros – Por pedidos grandes y bajo coordinación especial por parte de jefatura de logística o jefatura de almacén conforme a la sucursal.
- Para mayor información, favor de consultar la política de distribución en portal FG.

ENVIO DE PRODUCTOS POR FLETERA

1. FG Electrical y FG Manufacturing trabaja sobre la política de enviar todos los productos por cobrar si es que el cliente se encuentra fuera del área de cobertura de la sucursal; dichos envíos serán siempre asegurados y por la fletera que se designe en común acuerdo entre las partes.

El cliente se compromete al firmar la presente política, a cubrir el importe del flete mismo que siempre será enviado con seguro.

2. En cualquier caso, los fletes de los siguientes productos siempre serán enviados por cobrar o sujetarse a las condiciones establecidas en las rutas de embarque de FG Electrical y FG Manufacturing. FG Electrical no manda fletes pagados de los siguientes materiales:
 - a) Aislamiento de Silicón
 - b) Seccionadores y equipos made to order
 - c) Varillas para Tierra

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

24 de 31

GFG-PL-VTA-01

- d) Intensificador para Tierra
- e) Conductor CCS
- f) Cortacircuitos
- g) Cuchillas Monopolares
- h) Cuchillas de Operación en Grupo (Tipo Alduti)

Sin embargo, estos productos podrán ser vendidos a través de FG Electrical y FG Manufacturing, respetando los precios dados y el vendedor podrá dar las condiciones de entrega de FG Electrical y FG Manufacturing y su política de distribución.

3. En cualquier caso donde la categoría del cliente permita juntar varias órdenes de compra para cubrir el monto mínimo acordado por Gerencia Comercial y Gerencia de Operaciones, el cliente cuenta con 5 días hábiles para junta el monto mínimo para flete gratis, en caso contrario, al firmar la presente política, el cliente acepta el envío del producto por cobrar y bajo las especificaciones del punto 1 de esta sección
4. En caso de que el material se mande por fletera y no se complete el monto mínimo de embarque, en todos los casos, será por cobrar, asegurado y por la fletera que se defina en común acuerdo. Las negociaciones de convenios de entrega especiales tendrán que ser validadas por el departamento de logística de FG Electrical y FG Manufacturing caso por caso y por escrito.

OBSERVACIONES ADICIONALES

1. El cliente al firmar la presente política, acepta que la responsabilidad de FG Electrical y FG Manufacturing en la integridad del producto termina al tener la evidencia de entrega firmada por el cliente si la entrega es directa y, en caso de enviarse por fletera, la responsabilidad de FG Electrical y FG MANUFACTURING termina en la descarga del producto en la misma. Al tener una guía de embarque de la fletera, se asume que el producto fue recibido por la fletera completo y sin defecto. Cualquier daño no reportado, será responsabilidad del cliente directo con la fletera.
2. Si el cliente, por falta de transporte, requiere que FG Electrical y FG Manufacturing lleve el material si este no cumple el monto mínimo o la categoría del cliente no lo permite, FG Electrical y FG Manufacturing podrá cotizarle el costo del flete; mismo monto que será proporcionado por el área de logística de FG Electrical y FG Manufacturing por escrito y será comunicado al cliente por medio del ingeniero de ventas. Dicho flete, en caso de aceptación, será cargado en la factura con el concepto de SERVICIOS DE MANIOBRA.
3. Cualquier entrega cotizada o a cargo de FG Electrical y FG Manufacturing es siempre sin costo (libre de maniobras).
4. En cualquier caso, el cliente podrá pasar a recoger el material al almacén, siempre y cuando entregue ficha de depósito original y la empresa haya confirmado el depósito/transferencia en firme para clientes de contado. Para que podamos entregar el material, el cliente deberá proporcionar vía correo electrónico a su ingeniero de ventas, una carta solicitando la entrega del material, así como los datos de la persona y vehículo de recolección. Sin estos datos, NO SE PODRÁ ENTREGAR EL MATERIAL.

Para clientes de crédito, Servicio a Clientes deberá verificar si no se encuentra bloqueada la cuenta antes de entregar.

5. En ningún caso se podrá aceptar efectivo en nuestras instalaciones.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

25 de 31

GFG-PL-VTA-01

DEVOLUCIONES

1. Cualquier solicitud de devolución de material por garantía está sujeto a criterio de FG Electrical y FG Manufacturing
2. En caso de que la devolución sea reportada por falla o defecto de producto, el ingeniero de ventas deberá confirmar la situación antes de que el cliente envíe producto a las instalaciones de FG Electrical y FG Manufacturing. El vendedor asegurarse de que la falla no fue causada por mala instalación o por un mal manejo del producto. Dicho análisis será realizado en acompañamiento por el fabricante. Debido a que el producto y su funcionamiento es responsabilidad del fabricante, al firmar la presente política, el cliente acepta estar sujeto a las políticas de devolución del fabricante.
3. En ningún caso, el cliente deberá enviar el material a FG Electrical y FG Manufacturing sin un folio de autorización ni a personas físicas. Sólo se aceptarán devoluciones a nombre de la empresa del FG Electrical y FG Manufacturing en caso de proceder notificando al ingeniero de ventas y copiando al área de logística de FG Electrical y FG Manufacturing. Dicho folio se solicitará por el cliente o por el vendedor en los portales de Intranet clientes o Intranet de Vendedores, mediante el asistente virtual de quejas, quien hará llegar la solicitud al departamento de aplicaciones para su aceptación y creación del folio. Una vez creado el folio, se notificará al cliente por el mismo ticket. Este proceso podrá llevar máximo 48 horas.
4. En caso de que la devolución sea por causa de equivocación por parte del cliente (ej. un mal manejo de número de catálogo de producto), se aceptará la devolución con un cargo de 20% sobre la partida devuelta si el producto es considerado para FG Electrical y FG Manufacturing como "de stock" (Productos A). En este caso, el cliente absorberá el costo del flete. O se podrá condonar el cargo de devolución en producto "de stock" con la negociación de meter otro pedido por 20% más del valor de la devolución. En este último caso, el cliente absorberá también el costo del flete hasta las instalaciones más cercanas de FG Electrical y FG Manufacturing.
5. No se aceptan devoluciones en productos hechos a la medida (made to order), de ingeniería o especiales ni productos catalogados por FG Electrical y FG Manufacturing como "De No Stock (Productos B)"
6. Toda devolución que aplique será aplicada a una nota de crédito. Queda prohibido realizar reembolsos en efectivo a clientes a menos que la devolución se por causa comprobable de FG Electrical y FG Manufacturing.
7. Si el vendedor acepta la devolución de cualquier material y ésta no procede, será responsable de reembolsar mediante descuento de nómina/comisiones a FG Electrical y FG Manufacturing el monto completo del producto devuelto.
8. El vendedor deberá seguir el proceso de devoluciones mencionado en la sección de nota de crédito por devolución.
9. La devolución de producto será mediante nota de crédito de FG Electrical y FG Manufacturing, sujeta a la devolución de los avisos de prueba de la factura. La factura seguirá vigente hasta que los avisos de prueba hayan sido regresados a FG Electrical y FG Manufacturing.

Para mayor información, compartimos la política de devoluciones actualmente vigente. Favor de consultar cualquier cambio en la siguiente liga: [https://grupo-fg.com/assets/intranet/devoluciones .pdf](https://grupo-fg.com/assets/intranet/devoluciones.pdf)

POLITICA DE DEVOLUCIONES

Los siguientes términos aplican para todos los envíos realizados dentro de la República Mexicana. Esta política podrá cambiar sin necesidad de previo aviso. En caso de aplicar en alguna devolución, se podrá llevar a cabo siempre y cuando se cumplan todas y cada una de las condiciones que se establecen en esta política.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

26 de 31

GFG-PL-VTA-01

Se podrá solicitar una devolución de un producto, siempre y cuando este sea adquirido a través de FG Electrical y FG Manufacturing, S.A. de C.V., que cumpla con las siguientes características y condiciones:

1. El cliente cuenta con 3 días a partir de la recepción de sus pedidos para verificar las cantidades y buen estado físico de los productos y materiales adquiridos y si hubiera alguna diferencia o productos dañados procederá la devolución.
2. Ser aceptado vía correo electrónico por el vendedor correspondiente antes de enviar el producto.
3. El producto deberá contar con el empaque original en buen estado.
4. El material deberá estar completo y sin daños físicos.
5. El material deberá estar sin uso (nuevo).
6. En caso de aplicar Aviso de Prueba, incluir pantalla de devolución de avisos correspondientes.
7. Incluir factura y nota de entrega correspondiente (no mayor al mes corriente).
8. La devolución debe realizarse al almacén de procedencia correspondiente.
9. Toda devolución está sujeta a un cargo administrativo del 20%, dependiendo el monto a devolver, favor de verificar con su vendedor correspondiente.

La devolución no aplica si se detecta alguna de las siguientes condiciones en el producto:

1. Pasados los 3 días con los que cuenta el cliente para verificar las cantidades y estado físico de los productos y materiales adquiridos, no procederá ninguna devolución.
2. El producto fue usado.
3. El empaque o la caja del equipo tienen etiquetas no originales o están violados los sellos de fábrica.
4. La caja se encuentra rayada, con golpes, sucia, mojada o con otra forma de maltrato con la que no haya sido entregada.
5. El producto solicitado sea "made to order" o producto de "No Stock".
6. El producto es obsoleto o fuera de línea.
7. No hayan sido devueltos los protocolos o sigla AVP.

Para solicitar una devolución el vendedor procede como sigue:

1. Levantar ticket correspondiente por parte de su vendedor.
2. Explicar con claridad las instrucciones a seguir por parte del almacén de origen.
3. Su solicitud será atendida dentro de un periodo no mayor a 72 horas y, de ser aceptada, el producto o material tendrá que enviarse a los almacenes de procedencia, junto con talón de embarque para su recolección y seguimiento.
4. Una vez recibidos los productos y materiales en tiempo y forma, se expedirá su Nota de Crédito correspondiente por el área de Servicio al Cliente.
5. Dar seguimiento a la elaboración y aplicación de la Nota de Crédito.

Importante:

1. Es probable que durante el proceso de devolución se le solicite información adicional como fotografías del producto.
2. El traslado, el seguro durante el traslado, impuestos, problemas legales, ecológicos, accidentes, seguridad, robo, extravío o cualquier otro aspecto o trámite para la devolución corren a cargo y son responsabilidad del cliente.
3. En caso de querer aplicar alguna garantía; es el fabricante quien deliberara su condición y procedimiento.
4. Después de 15 días naturales de recibir el producto, no se aceptan devoluciones de ningún tipo.
5. FG Electrical y FG Manufacturing se deslinda de la responsabilidad del producto en el momento en el que se deja en la fletera.
6. En cortes de cable, en ningún caso se aceptaran devoluciones.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

27 de 31

GFG-PL-VTA-01

Para cancelaciones de factura solicitadas por los vendedores y no sigan las políticas, se les descontara el doble de la comisión.

DIFERENCIAS ENTRE NOTAS DE ENTREGA Y LO REALMENTE ENTREGADO

Se podrá solicitar una reclamación de una diferencia en nota de entrega, siempre y cuando este sea adquirido a través de FG Electrical y FG Manufacturing, S.A. de C.V. que cumpla con las siguientes características y condiciones:

1. El cliente cuenta con 3 días a partir de la recepción de sus pedidos para verificar las cantidades de los materiales adquiridos y si hubiera alguna diferencia
2. Cliente o almacén enviara evidencia de arribo su material incompleto (foto de la tarima antes de abrirla y el detalle de la caja con la diferencia)
3. Ser aceptado por el vendedor y levanta ticket por sistema.
4. El almacén origen revisa el inventario y la evidencia mandada y en base a eso determina si se envía complemento o se aplica NC.
5. Almacén manda evidencias de que entrego producto completo.
6. Vendedor notifica a cliente.
7. La reclamación de una diferencia en nota de entrega no aplica si se detecta alguna de las siguientes condiciones en el producto:
 - a. Pasados los 3 días con los que cuenta el cliente o almacén para verificar las cantidades de cada NE no procede la reclamación.
 - b. Si la paquetería fue elegida por el cliente, la responsabilidad de FG Electrical y FG Manufacturing se limita a dejar el material completo y tener evidencia de ello en la paquetería elegida por el cliente.

GASTOS DE VIAJE

Todo viaje realizado por la fuerza de ventas de AE deberá apegarse a las políticas de gastos de viaje, en su entendido de que la omisión u olvido de cualquier punto que contemple dicha política no será argumento suficiente para que se siga adelante cualquier proceso de viaje. El equipo comercial deberá utilizar la plataforma Onfly para solicitud de hoteles y aviones. Para mayor información, consulte la política de gastos de viaje y proceso de anticipo de gastos de viaje en portal FG – SGC (Sistema de Gestión de Calidad) – Política de Gastos de Viaje y Política de Anticipos de Viaje.

El departamento de contabilidad, antes de hacer la dispersión, validara que los viáticos solicitados corresponden en CRM a las fechas y actividades de visita a dichas localidades. En caso de no tener las fechas y actividades en CRM, no se darán viáticos.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

28 de 31

GFG-PL-VTA-01

ETICA

FG Electrical y FG Manufacturing respeta fuertemente los valores de honestidad, ética y respeto, por lo que en ningún caso se tolerará conductas inapropiadas por parte de personal de FG Electrical y FG Manufacturing o nuestros socios de negocio. En caso de encontrar cualquier conducta inapropiada, el cliente acepta la terminación inmediata de la relación, no sin aceptar las posibles responsabilidades económicas generadas por las facturas no pagadas.

VARIOS

Cualquier punto contemplado o inquietud en la presente política deberá ser comunicado al ejecutivo de ventas y está sujeta a aprobación por escrito por parte de Dirección Comercial y/o Consejo de Administración. Dicha actualización tendrá que venir comunicada por el Departamento de Calidad ISO de FG Electrical y FG Manufacturing.

CONTROL DE CAMBIOS

No. Revisión	Fecha	Descripción del cambio
1	03.03.2026	Se actualiza documento, incluyendo el nuevo formato.

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

29 de 31

GFG-PL-VTA-01

ANEXOS

ANEXO 1.- CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD

Contrato de Confidencialidad CONTRATO QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE, FG ELECTRICAL REPRESENTATIVES, S.A. DE C.V. Y FG MANUFACTURING, S.A. DE C.V., (EN LO SUCESIVO, SE LE DENOMINARA COMO "FG ELECTRICAL"), REPRESENTADA POR EL SEÑOR GONZALO MATA CAMACHO, EN SU CARÁCTER DE REPRESENTANTE LEGAL Y, POR OTRA PARTE, LA EMPRESA XXXXXXXXXXXXXXXX (EN LO SUCESIVO, SE LE DENOMINARA COMO "XXXXXX" Y CONJUNTAMENTE CON FG ELECTRICAL, EN LO SUCESIVO LAS "PARTES"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL SEÑOR XXXXXXXX [*], EN SU CARÁCTER DE REPRESENTANTE LEGAL, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS (EN LO SUCESIVO, EL "CONTRATO"):

PRIMERA - Información Confidencial. XXXXXXXX está de acuerdo en que toda aquella información protegida de conformidad con lo que establece la Ley de la Propiedad Industrial y demás leyes aplicables, y en general toda aquella que por virtud de la celebración y ejecución del presente Contrato le sea proporcionada por la FG Electrical y FG Manufacturing, será de carácter confidencial, razón por la cual xxxxxx no podrá, sin el consentimiento previo dado por escrito de FG Electrical y FG Manufacturing comunicar o divulgar o permitir que se comunique o divulgue o reproducir por cualquier medio, ninguna información confidencial, incluyendo la confidencialidad de protección de datos personales. En consecuencia, se considera como información confidencial, de manera enunciativa y no limitativa, todo documento, información, "Ficha Técnica", "Planos" "Lista de Precios" y/o datos en cualquier formato sea electrónico o impreso, proporcionado por FG Electrical y FG Manufacturing. Al término del presente Contrato, las Partes deberán hacer entrega a la otra Parte de la información confidencial que posea. Con el objeto de lograr la no divulgación a que se refiere esta Cláusula, XXXXXXXX se obligan a proteger la información confidencial que reciba de FG Electrical y FG Manufacturing y a tomar las medidas necesarias para asegurarse que dicha información sólo sea conocida por él o por un número restringido de miembros de su personal y/o empleados. En caso de que algún miembro de XXXXXXXX incumpla con cualquiera de las obligaciones que a su cargo se derivan de la presente Cláusula, deberá pagar a FG Electrical y FG Manufacturing los daños y perjuicios que el incumplimiento y/o la divulgación de la información confidencial le llegaren a causar. Asimismo, las Partes se dan por enteradas de que cualquier acto de revelación o divulgación de la información confidencial a que se refiere la presente Cláusula, le harán acreedor tanto a él como a su personal y/o empleados, en su caso, de las sanciones contenidas en las leyes aplicables, responsabilidad de la que hará saber a su personal y/o empleados en su caso, que de manera directa o indirecta manejen la información confidencial materia de este Contrato. Las obligaciones contenidas en la presente Cláusula deberán mantenerse vigentes durante el término de vigencia del presente Contrato y 2 (dos) años más después de su terminación. Las obligaciones establecidas en la presente Cláusula, no serán aplicables en los siguientes casos: (i) si la información fue recibida de un tercero, quien legalmente la haya obtenido con derecho a divulgarla; y (ii) en caso de que la información sea del dominio público.

SEGUNDA.- Avisos y Notificaciones. Todas las notificaciones y comunicaciones derivadas del presente Contrato, deberán constar por escrito, en español, y estar dirigidas a los domicilios que se señalan a continuación. Tales notificaciones y comunicaciones deberán de ser entregadas personalmente o por transmisión vía correo electrónico dirigidas de la manera descrita arriba, y surtirán efectos, si son entregadas por mensajero, en la fecha de su recepción, o si fueren enviadas por correo electrónico, cuando sean transmitidas y se haya recibido confirmación de recibido.

FG Electrical Representatives, S.A. de C.V.,
FG Manufacturing, S. de R. L. de C.V.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Gonzalo Mata Camacho
Representante Legal

XXXXX
Representante Legal

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

30 de 31

GFG-PL-VTA-01

ANEXO 2.- AVISO DE PRIVACIDAD

El presente Aviso de Privacidad (aviso) se emite en cumplimiento por lo dispuesto por el artículo 15 de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (LFPDPPP), de los Lineamientos Generales previstos en el artículo 43, en su fracción III de esta Ley y del artículo 23 de su Reglamento. FG Electrical y FG Manufacturing (FG Electrical y FG Manufacturing) tiene el compromiso jurídico legal y social de cumplir con las medidas legales y de seguridad para proteger sus datos personales con el objetivo de que usted tenga el conocimiento, control y decisión sobre ellos y para las finalidades que en el presente Aviso de Privacidad serán descritas. Por ello, lo invitamos a que lea detenidamente la siguiente información.

1.) Datos del Responsable En su artículo 3, fracción XIV, de la LFPDPPP establece que el Responsable es: la; "Persona física o moral de carácter privado que decide sobre el tratamiento de datos personales." FG Electrical y FG Manufacturing como Responsable del tratamiento de Datos Personales le comunica que es una Sociedad Anónima de Capital Variable debidamente constituida de conformidad con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos con domicilio en la calle de Av. Norte 45 No. 958 Oficina 201, Col. Industrial Vallejo C.P. 02300 en la Ciudad de México, Alcaldía Azcapotzalco, teléfono 55 5118 6565.

2.) Datos Personales De conformidad con el artículo 3, fracción V, de la LFPDPPP son: "Datos personales: Cualquier información concerniente a una persona física identificada o identificable." FG Electrical y FG Manufacturing recabará de Usted los datos personales necesarios para la adecuada prestación de nuestros servicios, este procedimiento puede ser de manera personal, directa o indirecta a través de nuestros *Aliados Regionales. Estos Datos Personales podrán incluir todos o algunos de los siguientes:

3.) Datos de identificación: Nombre completo, domicilio, correo electrónico, teléfonos de casa, de trabajo, número de celular, Registro Federal de Contribuyentes (RFC), Clave Única de Registro Poblacional (CURP), lugar y fecha de nacimiento, edad.

4.) Datos laborales: Ocupación, nombre de la empresa, institución o dependencia, puesto, área o departamento, domicilio, teléfono, correo electrónico de trabajo, referencias laborales y referencias personales, giro de la empresa, institución o dependencia.

5.) Datos Financieros: N° de cuenta bancaria, CLABE, domicilio fiscal, número de tarjeta de crédito, fecha de vencimiento, así como el número de seguridad de la misma y que Usted utilice para adquirir alguno de nuestros servicios, al proporcionar estos datos usted reconoce que está otorgándonos su consentimiento expreso para el tratamiento de estos datos.

6.) Datos Sensibles, de conformidad con el artículo 3, fracción VI de la LFPDPPP, se entiende como Datos personales sensibles: "Aquellos datos personales que afecten a la esfera más íntima de su titular, o cuya utilización indebida pueda dar origen a discriminación o conlleve un riesgo grave para éste. En particular, se consideran sensibles aquellos que puedan revelar aspectos como origen racial o étnico, estado de salud presente y futuro, información genética, creencias religiosas, filosóficas y morales, afiliación sindical, opiniones políticas, preferencia sexual." 6.1) Datos por la aplicación de la Norma Oficial Mexicana 035 (NOM-035-STPS). FG Electrical recabará datos personales como consecuencia de la aplicación de la Norma Oficial Mexicana 035 (NOM-035) expedida por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social que podrían resultar datos personales sensibles.

7.) Finalidades del Tratamiento de Datos obligación por en la Los Datos Personales obtenidos por FG Electrical y FG Manufacturing serán utilizados para la realización de actividades comerciales relacionadas con nuestro Objeto Social, dentro de ellas, las siguientes: Comercialización de material eléctrico y otros artículos. Previa autorización, FG Electrical y FG Manufacturing utilizará sus datos personales en la elaboración de Bases de Datos y Directorios; así como la integración de Programas de Capacitación, Desarrollo institucional y de Asesoría y fortalecimiento en actividades comerciales y de aquellas relacionadas con el objeto social de FG Electrical establecido en su acta constitutiva. En adición, siendo enunciativo mas no limitativo, El desarrollo de alianzas y relaciones interinstitucionales y de vinculación con organizaciones que coadyuvan con el bienestar del Estado en la industria eléctrica. En el caso de la obtención de datos personales relacionados con la aplicación de la Norma Oficial Mexicana-035 esta información quedará al resguardo del responsable de Recursos humanos de la Dirección Administrativa FG Electrical y FG Manufacturing.

8.) Finalidades secundarias. Además, si usted no manifiesta lo contrario, FG Electrical y FG Manufacturing tratará sus Datos Personales para las siguientes finalidades secundarias: Contactarlo para cualquier tema relacionado con nuestros servicios o con el presente Aviso de Privacidad. Efectuar promociones, y publicidad respecto de los productos y servicios de FG Electrical y FG Manufacturing. La atención y procesamiento de solicitudes, la administración en actividades de cobranza, aclaración, investigación y facturación de cargos relacionados con nuestros miembros afiliados, socios y usuarios o terceros que soliciten nuestros servicios. Llevar a cabo consultas, investigaciones y revisiones necesarias para la prestación de nuestros servicios a sus usuarios y en relación a sus quejas o peticiones. Cumplir las obligaciones derivadas de cualquier relación jurídica que se genere entre FG Electrical y FG Manufacturing y Usted por la prestación de nuestros servicios y productos comercializados que ofrecemos para el cumplimiento de leyes, reglamentos y disposiciones jurídicas y legales aplicables.

9.) Transferencia de Datos Personales Si usted no manifiesta lo contrario FG Electrical y FG Manufacturing requiere transferir sus Datos Personales en la medida que sea necesario para la prestación de nuestros servicios y productos comercializados. En este sentido FG Electrical

Área al que pertenece esta política:

Ventas FGE / FGM

Nombre de la política:

Política Comercial FGE / FGM

Elaborada por:

Fernando Mata Camacho

Revisión:

2

Revisado por:

Fernando Mata

Aprobado por:

Fernando Mata

Inicia Vigencia:

01 / Mar / 2026

Páginas:

31 de 31

GFG-PL-VTA-01

y FG Manufacturing le informa que para poder prestar nuestros servicios, requerimos transferir dichos Datos Personales a: Empresas de mensajería, así como a nuestros *Aliados Regionales y Organizaciones con los que FG Electrical y FG Manufacturing mantiene vínculos de trabajo y colaboración y operan bajo los mismos procesos y políticas de respeto a la privacidad. FG Electrical se compromete a velar porque se cumplan todos los principios legales de protección en torno a la transferencia de sus datos personales

10.) Limitación en el Uso o Divulgación de los Datos Personales Usted puede limitar el uso o divulgación de sus datos personales para dejar de recibir nuestros servicios así como las promociones, ofertas y publicidad respecto de FG Electrical y FG Manufacturing llamando al teléfono de nuestra área jurídica 55 5118 6565 ext.112.

11.) Derechos ARCO Estos derechos consisten en lo siguiente: 1. Acceso.- Implica conocer en todo momento sus datos personales en posesión de FG Electrical, así como el Aviso de privacidad correspondiente. 2. Rectificación.- Si alguno de sus datos es inexacto o incompleto, podrá solicitar su modificación, a nuestra área jurídica 55 51186565 ext. 112, adjuntando la documentación que acredite dicha corrección. 3. Cancelación.- Podrá requerir cuando así lo considere la cancelación de sus datos y, en caso de ser procedente, su información personal entrará en un periodo de bloqueo para proceder posteriormente a su eliminación. Al entrar a dicho periodo, su información ya no podrá ser tratada por FG Electrical. 4. Oposición.- Podrá en todo momento y por causa legítima objetar el tratamiento de sus datos personales. Si su solicitud resulta procedente, FG Electrical y FG Manufacturing ya no podrá hacer uso de los mismos.

12.) Procedimiento para ejercer sus Derechos ARCO El titular de los Datos Personales, por sí o mediante representante legal, debiendo identificarse o acreditarse correctamente, podrá ejercer sus derechos de Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición, así como revocar su consentimiento llamando a los números telefónicos de nuestra área jurídica 55 5118 6565, o enviado un e-mail a protecciondedatos@fgelectrical.com describiendo de manera clara y precisa los datos personales respecto de los que se busca ejercer alguno de estos Derechos. Es importante señalar que en la llamada para ejercer los derechos ARCO usted deberá proporcionar una dirección de correo electrónico y número de teléfono a efecto de que podamos notificarle la respuesta a su solicitud o poder contactarlo en caso de requerir información adicional en relación con su petición. Asimismo, deberá enviarnos copia de su identificación oficial para acreditar su identidad. Por último, le informamos que se le responderá en un plazo máximo de 08 (ocho) días hábiles, contados desde la fecha en que cumpla con todos los requisitos establecidos en la solicitud de acceso, rectificación, cancelación u oposición, si resulta procedente, se hará efectiva dentro de los 08(ocho) días hábiles siguientes a la fecha en que se le comunique respuesta

13.) Cambios al Aviso de Privacidad: Cualquier cambio significativo o total que se realice al presente Aviso de Privacidad podrá ser realizado por FG Electrical será comunicado a través de nuestra página, o mediante correo electrónico a la dirección del titular que para tales efectos mantenga la Asociación registrada.

14.) Departamento de Datos Personales Teléfono: área jurídica 5118 6565. e-mail: protecciondedatos@fgelectrical.com Horario: de Lunes a Viernes de 9:00 A.M. a 18:00 PM

15.) Cookies Los sitios de Internet y servicios en línea de FG Electrical y FG Manufacturing se basan en el manejo de: Cookies Imágenes insertadas en páginas o portales de Internet así como en correos electrónicos y que entre otros pueden almacenar información de la dirección IP del usuario, tiempo de interacción en los sitios web, entre otros, que permiten FG Electrical y FG Manufacturing recabe automáticamente datos personales. Al ingresar y continuar con el uso del Sitio de Internet, Usted consiente que FG Electrical y FG Manufacturing recabe y trate sus datos personales. El uso de estas tecnologías es necesario por motivos de operación, técnicos y de seguridad. FG Electrical y FG Manufacturing tratará sus Datos Personales única y exclusivamente conforme a los términos del presente.

Aviso de Privacidad que dan origen a la relación entre FG Electrical y FG Manufacturing en su carácter de Entidad Responsable y usted como Titular de los datos personales. Usted, al proporcionar sus datos personales, confirma y acepta que ha leído este Aviso de Privacidad y otorga su consentimiento para ajustarse a lo señalado en el mismo.

16) Definición de *Aliados Regionales: Entidades legalmente constituidas con las que FG Electrical y FG Manufacturing sostiene y comparte comunicación con el fin de proteger los intereses de las transacciones comerciales entre ambas partes.

FG Electrical Representatives, S.A. de C.V.,
FG Manufacturing, S. de R. L. de C.V.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Gonzalo Mata Camacho
Representante Legal

XXXXX
Representante Legal