

# Política Apartado de Unidad.

Estandarización del Ecosistema Enl@ceGrup.

## Objetivo General

Establecer lineamientos claros, justos y trazables sobre la **vigencia, condiciones y seguimiento de los apartados de unidad**, garantizando **equidad operativa y eficiencia comercial** entre todos los participantes del ecosistema Enl@ceGrup:






- Cliente interesado
- Asesor de ventas
- Concesionarios (A y B)
- Coordinador de Operaciones (COP)

## Inicio Oficial del Proceso

Todos los plazos indicados en esta política **inician a partir de la activación del DETONANTE “Validación de Apartado de Unidad” por parte del COP**, lo cual genera **notificación inmediata con sello de fecha y hora** para:

- Cliente interesado
- Asesor de ventas
- Concesionario que atiende al cliente (**Concesionario A**)
- Concesionario propietario de la unidad (**Concesionario B**)
- Coordinador de Operaciones (**COP**)

## Vigencia del Apartado por Tipo de Operación

Tipo de Operación	 Vigencia Máxima del Apartado	 Requisito Obligatorio
 Contado	72 horas (3 días naturales)	Liquidación total dentro del plazo
 Crédito Bancario	6 días naturales	Envío de documentación completa dentro de las primeras 24 horas
 Caja Popular / Cooperativa	9 días naturales	Datos de contacto del ejecutivo financiero en menos de 24 horas

## Unidad a Cuenta: Acuerdo Trade-In

En caso de que el cliente declare una **unidad a cuenta** dentro de la **Solicitud de Intención de Compra**, se reconoce automáticamente la intención de un **Acuerdo Trade-In**, activando el proceso correspondiente dentro del ecosistema.

## Lugar de Entrega de la Unidad y Condiciones de Traslado

### 1. Manifestación de Preferencia del Cliente.

Dentro de la **Solicitud de Intención de Compra**, el Cliente podrá señalar el **lugar de entrega solicitado**, el cual tendrá **carácter referencial** y estará **condicionado al avance de la operación**, sin que dicha selección implique obligación automática de entrega ni aceptación de costos por parte de Enl@ceGrup o del Coordinador de Operaciones (COP).

Las opciones disponibles son:

- Concesionario (A) donde solicitó información.
  - Concesionario (B) donde se encuentra físicamente la unidad.
  - Domicilio particular del Cliente.
  - Lugar de trabajo del Cliente.
- ### 2. Condición de Avance de la Operación.
- La programación definitiva del lugar de entrega **solo podrá realizarse una vez validado el apartado y confirmado el avance real del proceso de compra**, conforme a los detonantes y plazos establecidos en el ecosistema Enl@ceGrup.
- ### 3. Costos de Traslado.
- En caso de que el lugar de entrega seleccionado implique el **traslado físico de la unidad**, el Cliente reconoce y acepta que:
- Los **costos de traslado** forman parte del **acuerdo comercial directo entre el Cliente y el Concesionario**, o
  - Se rigen conforme a la **política interna de traslado del Concesionario o de la Marca**, según corresponda.

En ningún caso dichos costos serán asumidos por Enl@ceGrup.

### 4. Rol del Coordinador de Operaciones (COP).

El COP **participa exclusivamente como apoyo logístico y de coordinación operativa**, con el fin de facilitar la comunicación, programación y trazabilidad del proceso de entrega, **sin asumir responsabilidad económica, contractual o de ejecución directa del traslado**.

### 5. Reacondicionamiento y Garantía de la Unidad.

El Cliente reconoce que cualquier **proceso de reacondicionamiento, preparación estética, mecánica o técnica**, así como los **términos, alcances y duración de la garantía de la unidad**, corresponden **exclusivamente al proceso interno del Concesionario o de la Marca**, conforme a sus políticas de certificación y garantía.


Enl@ceGrup y el COP **no intervienen ni asumen responsabilidad alguna** respecto a dichos procesos.

## Incumplimiento de Condiciones

Si no se cumple con los requisitos establecidos dentro del plazo correspondiente, el COP está **facultado para activar el DETONANTE “Unidad Disponible”**, lo que libera de inmediato la unidad para su comercialización en toda la red.

Esto aplica cuando:


- No se entrega la documentación en tiempo.
- No se avanza en validación crediticia.
- No se concreta el acuerdo Trade-In.
- No se liquida en el plazo acordado.
- Existen elementos que impiden la viabilidad operativa o crediticia.

 Esta acción es notificada a:

- Cliente interesado
- Asesor de ventas
- Concesionarios involucrados
- COP
- Red de asesores Enl@ceGrup


 **Propósito Estratégico de la Política**

- ✓ Evitar bloqueos innecesarios de inventario.
- ✓ Asegurar trazabilidad de cada etapa comercial.
- ✓ Brindar certeza y claridad a todos los actores.
- ✓ Profesionalizar el seguimiento operativo.
- ✓ Integrar reglas claras cuando se incluye una unidad a cuenta.

 **Disponibilidad y Transparencia**

- La política está visible para todos los participantes.
- Se adjunta automáticamente como parte de la **Solicitud de Intención de Compra**.
- Consultable en cualquier momento en:

 [www.enlacegrup.com.mx/politica-apartado](http://www.enlacegrup.com.mx/politica-apartado)

 Versión institucional disponible en PDF.

 ☐ **Firmado Digitalmente por**

Equipo EnlaceGrup®

 [contacto@enlacegrup.com.mx](mailto:contacto@enlacegrup.com.mx)

 [www.enlacegrup.com.mx](http://www.enlacegrup.com.mx)