

Objetivo

Generar parámetros claros para la aprobación y presentación de una oferta comercial, identificando oportunidades de negocio en el sector estatal o privado, cumpliendo con los requerimientos jurídicos, financieros, técnicos, económicos y garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.

Alcance

Esta política es generada por el director del departamento Comercial y aprobada por la Alta Dirección; la deben conocer y aplicar todos los funcionarios responsables de la elaboración de ofertas.

Políticas

Al momento de identificar oportunidad de negocio se deben tener en cuenta los siguientes aspectos a fin de evaluar la conveniencia de la elaboración de la oferta.

1. Analizar si se cumple con los requisitos mínimos jurídicos, financieros, técnicos exigidos por el cliente.
2. Evaluar los posibles riesgos y observaciones en la ejecución del proyecto tales como: equipos de valor comercial alto (escáner, video beam, equipos de teleconferencia, impresoras de gran formato, plotters, servidores, etc), equipos obsoletos, equipos con difícil consecución de repuestos, entre otros.
3. Obtener como resultado mínimo el 8% de rentabilidad al momento de realizar la evaluación de ofertas.
4. Cuando una oferta no sea viable: jurídica, financiera o técnicamente el Director del departamento comercial debe evaluar la posibilidad de presentación conjunta por medio de uniones temporales.
5. Si la propuesta no es viable económicamente, se evaluará su conveniencia teniendo en cuenta los siguientes criterios:
 - a) adquirir un nuevo cliente;
 - b) adquirir experiencia en una nueva línea de negocio;
 - c) referencia comercial;
 - d) ventajas competitivas como servicio a nivel nacional;
 - e) la trayectoria del cliente con la compañía y en el mercado;
 - f) decisión de la Alta Gerencia.

Las ofertas de servicio que tengan menos de 100 equipos no deben incluir repuestos, de ser necesario se asignará un monto para bolsa de repuestos.

Se puede ofrecer un técnico de soporte cuando existan más de 200 equipos a excepción que sea cotizado aparte o el presupuesto asignado "si aplica" lo permita, o si son menos equipos y así lo exija el cliente.

Las ofertas formales podrán ser aprobadas así.

- Ejecutivos de Cuenta hasta \$100.000.000.
- Director Comercial hasta \$200.000.000.
- Alta Dirección: todos los montos. Se aclara que todos los procesos licitatorios formales deben ser aprobados y firmados por los representantes legales.

Los sondeos de mercado serán aprobados así.

- Ejecutivos de Cuenta hasta \$300.000.000.
- Director Comercial hasta \$600.000.000.

La Alta Gerencia es el único ente autorizado de la compañía para aprobar la participación en un proceso de contratación cuya evaluación de viabilidad no se haya alcanzado.

Revisión	Elaboró		Revisó		Aprobó		Naturaleza de cambios
	Firma	Fecha	Firma	Fecha	Firma	Fecha	
0	N.J.M.M	2008-05-20	S.S.A.	2008-05-21	S.M.R	2008-05-23	Elaboración inicial
1	N.J.M.M	2009-08-29	S.S.A.	2009-08-31	S.M.R	2009-09-01	Inclusión abreviatura proceso, modificación y adición de algunas actividades
2	N.J.M.M	2012-12-29	Jackeline Ordóñez	2013-03-27	S.S.A	2013-04-01	Cambio de algunas actividades del procedimiento, cambio de logo y codificación

3	Juan Camilo Morales	2017-02-27	Leidy Alexandra Mondragón	2018-03-02	Leidy Alexandra Mondragón	2018-03-02	Cambio de monto aprobado por Director Comercial.
4	Julio Valderrama	2019-04-01	Leidy Alexandra Mondragón	2019-04-01	Salvador Angulo	2019-04-01	Cambio de monto aprobado por Ejecutivo de Cuenta.