	GESTION COMERCIAL	GCM-PD-07 VERSION 7
	PRESENTACION DE LICITACIONES	PAGINA 1 DE 5

1. Propósito.

Establecer los parámetros estándar para la presentación de propuestas o licitaciones públicas y el seguimiento de las mismas.

2. Alcance.

Este procedimiento aplica a los funcionarios de Gestión Comercial - Ventas, Compras, Sistemas, Financiera y Contable, y Técnica.

3. Responsable

La autoridad para este documento es el jefe de ventas, la responsabilidad es de los funcionarios de los procesos involucrados.

4. Definiciones

TERMINO DE REFERENCIA: Contienen las especificaciones técnicas, objetivos, y estructura de cómo ejecutar una determinada negociación.


PLIEGO DE CONDICIONES: Es un documento contractual, de carácter comprensivo y obligatorio donde se establecen las condiciones o cláusulas que se acepten en un contrato de obras o servicios, una concesión administrativa, una subasta etc.

LICITACION: acto de subastar o someter a concurso público los contratos de obras o servicios, compras, adquisiciones. Es de mayor cuantía.

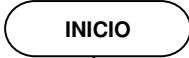
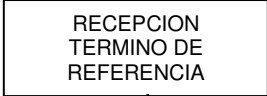
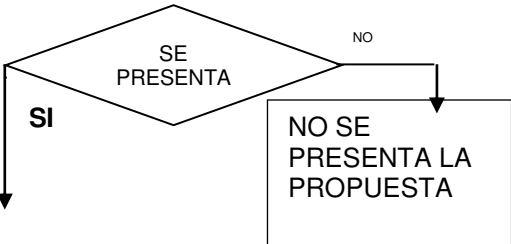
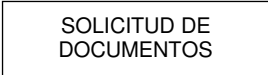
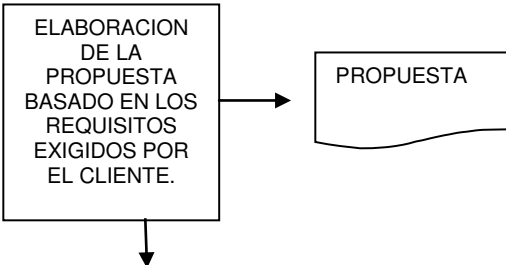
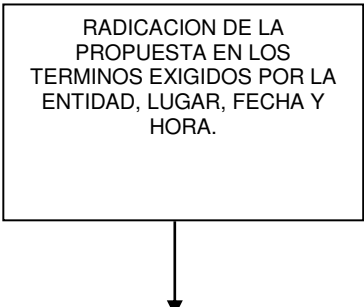
SELECCIÓN ABREVIADA: adquisición de bienes y servicios de condiciones técnicas uniformes y común utilización. Puede ser electrónica o presencial y es de menor cuantía; se identifica el menor precio inicial y se anuncia.


5. Políticas

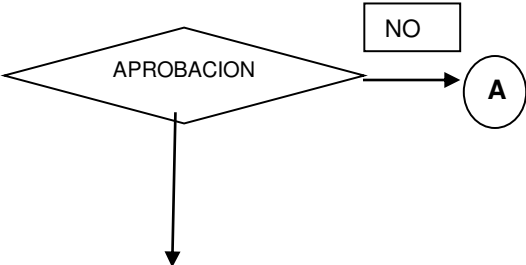
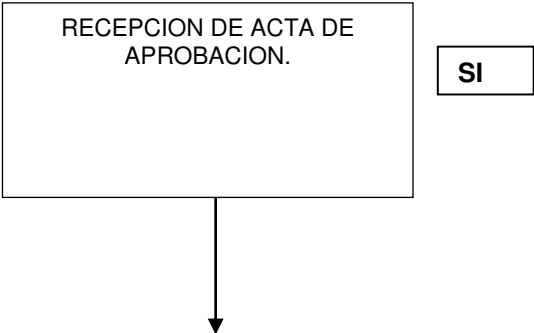
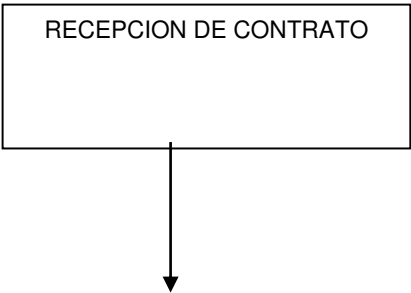
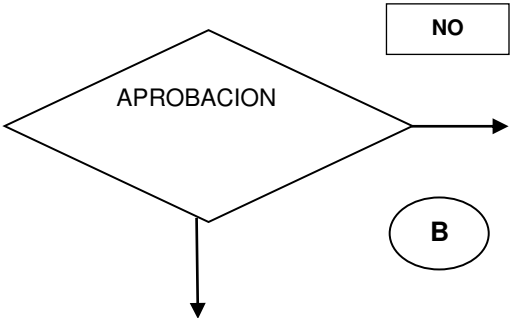
N. A


	GESTION COMERCIAL	GCM-PD-07 VERSION 7
	PRESENTACION DE LICITACIONES	PAGINA 2 DE 5

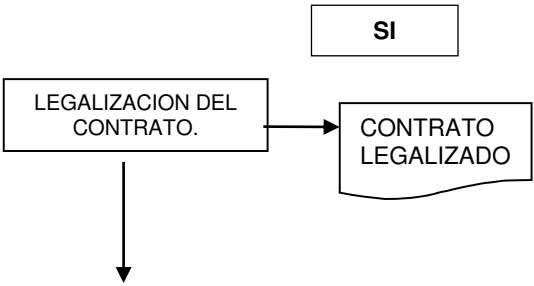
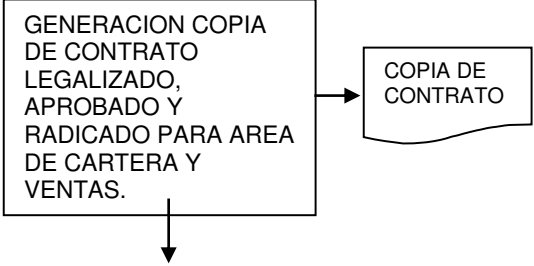
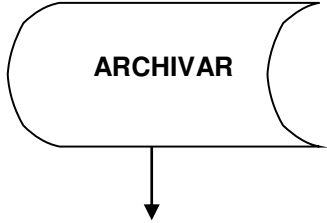

6. Desarrollo.


ITEM	FLUJOGRAMA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DOCUMENTO
1				
2		RECEPCION Y REVISIÓN DE TERMINOS DE REFERENCIA DE LICITACIONES A EVALUAR	JEFE DE VENTAS	TERMINOS DE REFERENCIA O PLIEGOS DE CONDICIONES
3		LA GERENCIA DETERMINA LA PRESENTACION O NO DE LA EMPRESA EN LA LICITACIÓN O SELECCIÓN ABREVIADA	GERENTE	
4		SOLICITUD DE DOCUMENTOS DE LAS AREAS INVOLUCRADAS EN PARTICIPAR EN LA LICITACION.	JEFE DE VENTAS	DOCUMENTACION LEGAL.
5		ELABORAR LA PROPUESTA.	JEFE DE VENTAS	PROPUESTA DEFINITIVA A PRESENTAR.
6		RADICACION DE LA PROPUESTA EN LA ENTIDAD.	JEFE DE VENTAS	ACTA DE CIERRE. CUANDO SEA EL CASO.


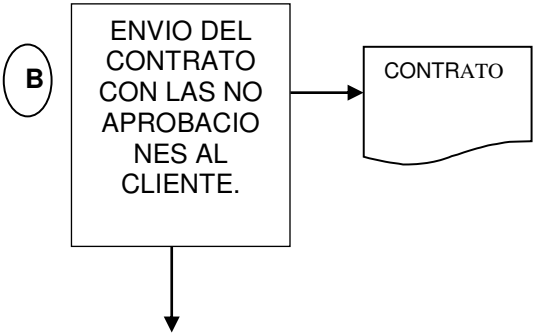

	GESTION COMERCIAL	GCM-PD-07 VERSION 7
	PRESENTACION DE LICITACIONES	PAGINA 3 DE 5

ITEM	FLUJOGRAMA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DOCUMENTO
7				
8		RECEPCION DEL ACTA DE APROBACION DE LA PROPUESTA PRESENTADA. REVISAR EN INTERNET LA PUBLICACION DE ESTA CUANDO APLIQUE.	JEFE DE VENTAS	ACTA DE APROBACION
9		REVISION DEL CONTRATO PRECIOS PROPUESTA VS PRECIOS ADJUDICADOS.	JEFE DE VENTAS	
10		APROBACION.	GERENTE GENERAL	

	GESTION COMERCIAL	GCM-PD-07 VERSION 7
	PRESENTACION DE LICITACIONES	PAGINA 4 DE 5

ITEM	FLUJOGRAMA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DOCUMENTO
11		LEGALIZACION DEL CONTRATO, SE REALIZAN LOS PAGOS DE LOS IMPUESTOS EQUIVALENTES A LA CUANTIA DEL CONTRATO. SE RADICA EN LA ENTIDAD.	JEFE DE VENTAS	CONTRATO LEGALIZADO.
12		GENERACION DE COPIAS DE CONTRATO LEGALIZADO, RADICADO Y APROBADO, PARA LAS AREAS DE VENTAS Y CARTERA (ORIGINAL).	JEFE DE VENTAS	COPIA DE CONTRATO.
13		ARCHIVAR COPIA DE CONTRATO EN AZ DE CONTRATOS.	JEFE DE VENTAS	
14		VERIFICACION DEL ACTA, EN CUANTO A EL PORQUE EL RECHAZO DE LA OFERTA.	JEFE DE VENTAS	

	GESTION COMERCIAL	GCM-PD-07 VERSION 7
	PRESENTACION DE LICITACIONES	PAGINA 5 DE 5

ITEM	FLUJOGRAMA	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DOCUMENTO
15		ARCHIVAR EL ACTA JUNTO CON LA PROPUESTA.	JEFE DE VENTAS	
16		RECEPCION DE CONTRATO CORREGIDO	JEFE DE VENTAS	
17				

Aprobado por: jefe de ventas
El día 17 de diciembre de 2017