	<b>GERENCIA COMERCIAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 3
		<b>FECHA:</b> 2014-04-06
		<b>PÁGINA:</b> 1 de 17

LA IMPRESIÓN DE ESTE DOCUMENTO ES COPIA NO CONTROLADA

## 1. OBJETIVO

Asegurar el cumplimiento de las metas comerciales de compañía, mediante la formulación, puesta en operación y cumplimiento del plan comercial, retroalimentando todos los procesos de la compañía que aseguran evolución competitiva en el mercado.

GC-PR-03

## 2. ALCANCE

Inicia con la formulación del plan comercial anual hasta el análisis de causas e indicadores de la gestión comercial que retroalimentan los procesos de la compañía relacionados directamente con la competitividad de la misma.

## 3. CRITERIOS Y CONSIDERACIONES GENERALES

### 3.1. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD

**Gerente General:** Tiene la autoridad de aprobar las ofertas por presentar a los clientes.


**Gerente Comercial:** Es responsable de hacer entrega del plan anual comercial y divulgarlo a la fuerza comercial y a su vez garantizar la capacidad y cantidad de los recursos para el cumplimiento de dicho plan. Tiene la autoridad de definir en qué propuestas participar o no según resultado de la pre selectividad de la *Ficha de Selectividad GC-RP-RG-03* y a su vez participar en el comité comercial de selectividad para sustentar su aprobación, también

**Comité Comercial de Selectividad:** Gerente Comercial, Gerente de Línea, Jefe estudio de propuestas Tienen la autoridad de definir en que ofertas o licitaciones participar, de acuerdo con los parámetros establecidos en las *en el Instructivo de Selectividad (GC-IN-01)*.

**Jefe Inteligencia de Negocios:** Tiene la responsabilidad de prospectar nuevos negocios para la compañía, hacer control a los reportes del equipo comercial así como la elaboración de los informes comerciales internos y para Directorio. Es el responsable de asegurar junto con la gerencia comercial la actualización en la **Carpeta Compartida Comercial** (<https://www.dropbox.com/login?src=logout>) todo el material de presentaciones o

<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
<b>Firma:</b>	<b>Firma:</b>
<b>Nombre:</b> Diego Fernando Rivera	<b>Nombre:</b> Jose David Acosta
<b>Cargo:</b> Profesional comercial	<b>Cargo:</b> Gerente comercial

Este documento es propiedad intelectual de CAM MULTISERVICIOS S.A.S., se prohíbe su reproducción total o parcial sin la autorización escrita de la Gerencia General de la empresa.

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 2 de 17

brochures que los comerciales entreguen a los clientes, al igual que de presentar a la gerencia comercial semanal y mensualmente los informes de gestión definidos incluyendo el *Informe Comercial* mensual solicitado por el directorio y de mantener soportar cualquier cambio o actualización efectuado a las herramientas de gestión comercial (Base de Datos).

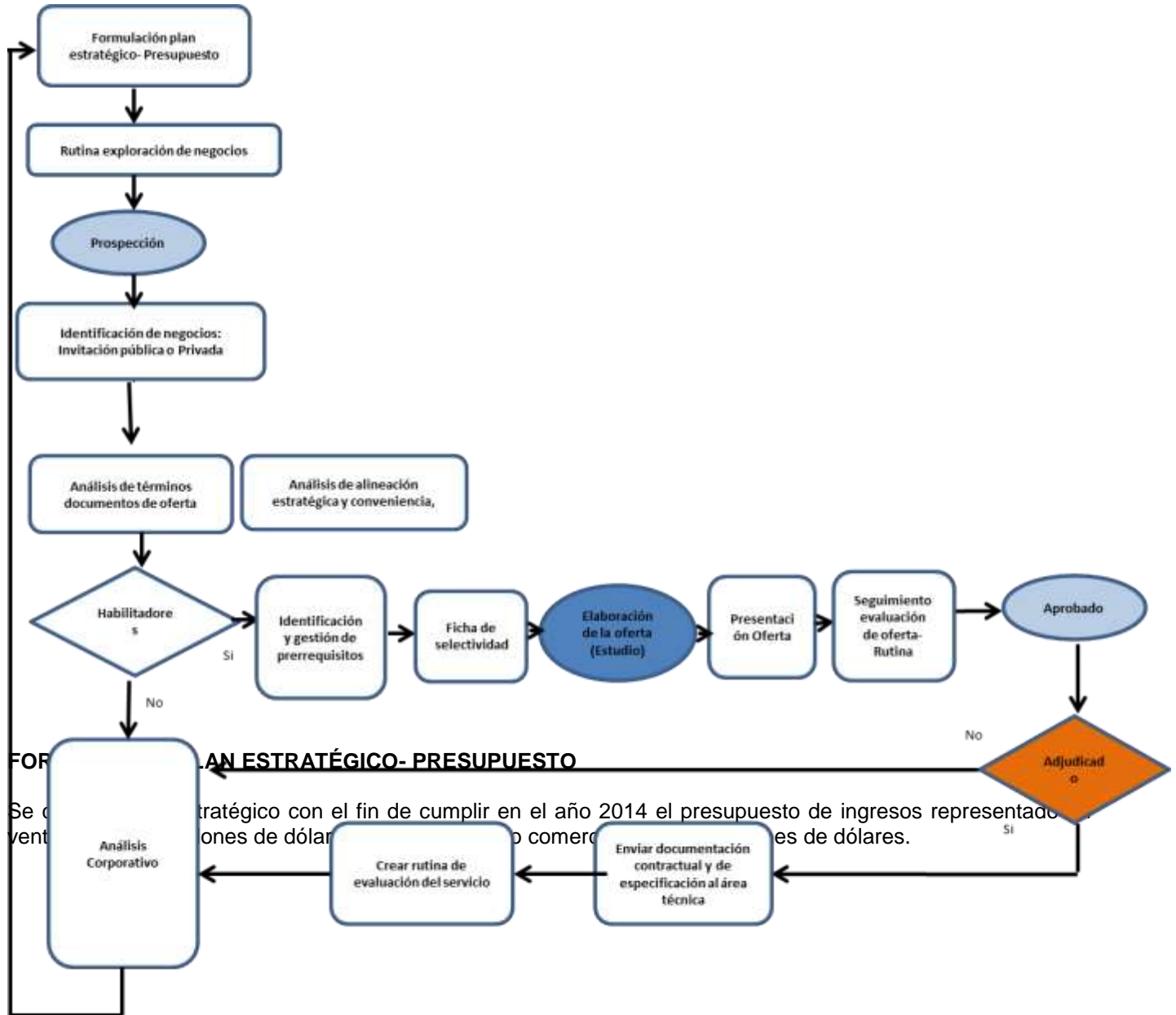
**Jefe Estudio de Propuestas:** Tiene la responsabilidad de asegurar el ***Sub-Proceso de Selectividad*** a través de la ***Ficha de Selectividad GC-PR-03-RG-03*** y el presente proceso de ***Estudio de Propuestas (GC-PR-01)***.

**Market Manager:** Tienen la responsabilidad cumplir con lo establecido en los procesos y subprocesos aquí descritos con el fin de asegurar el cumplimiento del plan comercial anual establecido por la Gerencia comercial.

**Profesionales Comerciales:** Tienen la responsabilidad cumplir con lo establecido en los procesos y subprocesos aquí descritos con el fin de asegurar el cumplimiento del plan comercial anual establecido por los Market Manager de acuerdo a línea de negocio.


4. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1 DIAGRAMA DE FLUJO



FOR... AN ESTRATÉGICO- PRESUPUESTO

Se... estratégico con el fin de cumplir en el año 2014 el presupuesto de ingresos representado...  
 vent... ones de dólar... o comerc... es de dólares.


	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
		<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 4 de 17



Donde **Estrategia empresarial “CAM más competitiva**, Incorporar a CAM competencias, habilidades, recursos, conocimientos etc, técnicas y comerciales, se busca adquirir ventajas comparativas y finalmente competitivas para dar cumplimiento a los objetivos de mediano plazo, Y aumentar el valor de CAM.


Donde la Inteligencia competitiva y Sistema de información comercial (CRM), integre toda la gestión comercial de CAM cumpliendo con los siguientes objetivos

- **Gestión de Leads (Clientes Potenciales)**, por medio de esta funcionalidad el equipo de CAM realizara el manejo del flujo de sus prospecciones.
- **Gestión de Cuentas (Clientes)**, CAM ingresara toda la información requerida de sus clientes validando los campos estándar del aplicativo, con la cual podrán hacer seguimientos y análisis a cada uno de ellos, tener el historial de las interacciones realizadas, entre otros.
- **Gestión de Contactos**, CAM podrá contar con un directorio con la información completa de sus contactos, con la cual podrán establecer quien son contactos potenciales, quien toma la decisión final de adquisición del producto, tener el historial de las interacciones realizadas, entre otros.
- **Gestión de Oportunidades**, cuando las prospecciones se convierten en oportunidades, el equipo comercial de CAM podrá realizar el manejo de sus ofertas hasta que estas sean adjudicadas.
- **Conversión de Lead (Cliente Potencial) en Contacto, Cuenta y Oportunidad**, el sistema les permite pasar o no, un leads que pasa los habilitadores de CAM a una oportunidad y un cliente prospecto a un cliente potencial.

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 5 de 17

- **Introducción de Actividades (Visitas/Llamadas) y Tareas Relacionadas**, las interacciones se pueden realizar por contacto el cual está asociado a un cliente, y a las oportunidades abiertas de los comerciales, brindándoles un historial de la gestión realizada.
- **Catálogo de Ventas: Productos y Grupo de Productos**, CAM podrá establecer la agrupación de productos que requieran y los ítems individuales para sus oportunidades, estableciendo el catalogo actual de la compañía.
- **Gestión del Territorio**, se establecerá la división por comercial establecida por CAM, con la cual podrán realizar análisis de su fuerza comercial por territorio.
- **Gestión de cuotas**, CAM contara con el seguimiento informes y análisis de las cuotas de su fuerza de ventas.
- **Inteligencia de negocios Gráficas e Informes Out of the Box**, se validaran los informes estándar del aplicativo y su relevancia dentro del proceso de CAM los cuales son los establecidos dentro del alcance del proyecto, de ser requerido otro tipo de reporte se deberá validar su creación.
- **Previsiones (pipeline)**, el aplicativo cuenta con la funcionalidad de hacer un análisis con gráficas y tablas de los pasos del proceso de ventas realizado en los leads y oportunidades del equipo comercial de CAM.
- **Integración con el ERP E-Business Suite:**
  - EBS: Clientes, recopilación de información y creación de los clientes.
  - Flujo de Notificación (email que informara a la persona asignada por CAM cuando una oportunidad sea ganada cree el SECO)
- **Oracle Sales mobile**, el equipo de ventas contara con la posibilidad de realizar su gestión comercial desde sus Smartphone y tablets, desde cualquier lugar, con esto la información puede ser ingresada en el sistema en tiempo real de ejecución.
- **Gestión de forecast (Predicción)**, de acuerdo con la información ingresada se validara el proceso de estimación de las ventas del equipo de CAM los cuales se realizaran por medio de la funcionalidad del aplicativo y análisis.
- **Integración de Outlook**, la fuerza de ventas de CAM contara con el calendario asociado entre Outlook y el CRM con los cual el agendamiento de sus citas tareas entre otros, estarán programadas en los dos aplicativos.

Y en el desarrollo de productos y servicio, se identifiquen unos productos asociados a cada uno de los temas y se designen unas fases de desarrollo específicas para cada producto.

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1 <b>FECHA:</b> 2014-04-16 <b>PÁGINA:</b> 6 de 17

La **Estrategia de Marketing “CAM Crece”** busca el aumento de conocimiento y visibilidad de la empresa y posicionamiento de ella en el mercado objetivo además de la multiplicación de las opciones de negocio en el corto plazo generando e incentivando las relaciones comerciales de CAM con el mercado objetivo y especialmente con los tomadores de decisiones de compra de los clientes actuales y potenciales.

La Investigación competitiva para caracterizar comportamiento de otras Utilities, determinar oportunidades de negocio y planear estrategia de penetración, Telco, Gas , Acueducto y Alcantarillado , Alumbrado público

La Estrategia de posicionamiento busca el aumento de la presencia de marca como apalancador de la gestión comercial, realizando una gestión adecuada en el Desarrollo y gestión de página web la cual está a cargo de la casa matriz, a la que le debemos brindar toda la información estratégica para su desarrollo; realizar un análisis de las principales ferias y congresos para el 2014 , en las cuales pueda participar CAM, y definir una estrategia comercial para su participación, por último la producción de un material promocional.

Por último la Estrategia de Crecimiento tiene como fin el establecimiento de relaciones comerciales, Gestión de rutinas de exploración de información, Investigaciones de mercado (Conocimiento de nuevos negocios) además de un plan de ventas.

El Presupuesto de Ventas de 2016 se describe así:

BL-R-EC	BU	CECO	ING 2016
EC	SOT	EC - Pérdidas - EPM	2.200.000.000
EC	SOT	EC - Pérdidas - CHEC	250.000.000
EC	SOT	EC - Pérdidas - EMCALI	875.000.000
EC	SOT	EC - Pérdidas - CEO	112.500.000
EC	SOT	EC - Pérdidas - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - ENERTOLIMA	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EMSA	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EPM	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CHEC	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EMCALI	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CEO	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EPM	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CHEC	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EMCALI	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CEO	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EPM	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CHEC	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EPM	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - CHEC	0
EC	SOT	EC - Pérdidas - EDEQ	0



**GERENCIA GENERAL**

**CÓDIGO:** GC-PR-03


**VERSIÓN:** 1

**PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL**

**FECHA:** 2014-04-16


**PÁGINA:** 7 de 17

EC	SOC	EC - Gestión comercial - GRUPO EPM 100%	2.500.000.000
EC	SOC	EC - Gestión comercial - GRUPO EPM 100%	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - GRUPO EPM 100%	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - GRUPO EPM 100%	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - GRUPO EPM 100%	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - EMSA	700.000.000
EC	SOC	EC - Gestión comercial - EMSA	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - ELECTROHUILA	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - ELECTROHUILA	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - ENERTOLIMA	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - EMCALI	0
EC	SOC	EC - Gestión comercial - EMCALI	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EPM	2.250.000.000
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CENS	687.500.000
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CENS	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CENS	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CENS	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CENS	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ESSA	262.500.000
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CHEC	175.000.000
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EDEQ	116.666.667
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Expansión de Redes - ENERTOLIMA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EPM	2.250.000.000
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EPM	0


	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1 <b>FECHA:</b> 2014-04-16 <b>PÁGINA:</b> 8 de 17

EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ESSA	337.500.000
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ESSA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - CHEC	112.500.000
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - CHEC	0
EC	SOT	EC - OBRAS CIVILES POT - CODENSA	569.179.946
EC	SOT	EC - Obras y Mantenimiento Lineas AT - CODENSA	3.666.666.667
EC	SOT	EC - Obras y Mantenimiento Lineas AT - CODENSA	0
EC	SOT	EC - Mantenimiento de Redes de transmisión (CENS) - CENS	862.068.966
EC	SOT	EC - Mantenimiento de Redes de transmisión (CENS) - CENS	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - ENERTOLIMA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Redes - EEB	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - EPM	312.500.000
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - EPM	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - EPM	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - EDEQ	20.000.000
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - EDEQ	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CHEC	131.250.000
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CHEC	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CENS	16.666.667
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CENS	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CENS	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CENS	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - CENS	0
EC	SOT	EC - Obras, Mantenimiento y Operación SSEEE - ELECTRICARIBE	1.416.666.667
EC	SOT	EC - Obras, Mantenimiento y Operación SSEEE - CODENSA	4.125.000.000
EC	SOT	EC - Obras, Mantenimiento y Operación SSEEE - CODENSA	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - ESSA	0




	<b>GERENCIA GENERAL</b>		<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
			<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>		<b>FECHA:</b> 2014-04-16
			<b>PÁGINA:</b> 9 de 17

EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - ESSA	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - ESSA	0
EC	SOT	EC - Obras, Mantenimiento y Operación SSEEE - EEB	0
EC	SOT	EC - Obras, Mantenimiento y Operación SSEEE - EEB	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - ELECTROHUILA	0
EC	SOT	EC - Operación de Subestaciones - ELECTROHUILA	0
EC	SOT	EC - Mto y Rep de Subestaciones - ENERTOLIMA	0
EC	SOT	EC - Alumbrado Publico - EPM	0
EC	SOT	EC - Alumbrado Publico - EPM	0
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ELECTRICARIBE	231.586.667
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ELECTRICARIBE	0
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ELECTRICARIBE	0
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ELECTRICARIBE	0
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ELECTROHUILA	1.718.750
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - EMCALI	9.544.118
EC	AUT	EC - Proyectos Prone. Suministro e intalación - ENELAR	6.355.556
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO - EPSA	720.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO (PREPAGO) - EPSA	50.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO - DISPAC	450.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO - CEO	175.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO - EEC	100.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO (PILOTO) - CHEC	30.000.000
EC	AUT	EC - MEDIDA ANTIHURTO - VARIOS	0
EC	AUT	EC - Gestión integral para el soporte operativo de fronteras - EPM	500.000.000
EC	AUT	EC - Gestión integral para el soporte operativo de fronteras - EPM	0
EC	AUT	EC - Gestión integral para el soporte operativo de fronteras - EPM	0
EC	AUT	EC - Gestión integral para el soporte operativo de fronteras - EPM	0
EC	AUT	EC - Gestión integral para el soporte operativo de fronteras - EPM	0
EC	AUT	EC - Gestión fronteras Ecopetrol - ECOPETROL	200.000.000
EC	UMH	EC - Campaña de apoyo Bucle al Ctto Ppal - TELEFONICA	450.000.000
EC	UMH	EC - Aproveccionamiento servicios FTTH - CLARO	332.500.000
EC	UMH	EC - Aproveccionamiento servicios FTTH - ETB	421.166.667
EC	UMH	EC - Aproveccionamiento servicios FTTH - UNE TIGO	354.666.667
EC	PEX	EC - Actividades para instalacion DSLAM - ZTE	67.812.500
EC	MSM	EC - Mantenimiento torres telecomunicaciones - ETB	332.500.000
EC	MSM	EC - Mantenimiento torres telecomunicaciones - AMERICAN TOWERS	87.500.000
EC	UMH	EC - Contrato Principal Bucle - TELEFONICA	0
EC	UME	EC - Contratos UMH por Prospectar - VARIOS	0
EC	UME	EC - Contratos UMH por Prospectar - VARIOS	0
EC	UMH	EC - Contratos UME por Prospectar - VARIOS	0
EC	PEX	EC - Contratos PEX por Prospectar - VARIOS	0
EC	MSM	EC - Contratos MSM por Prospectar - VARIOS	0

	<b>GERENCIA GENERAL</b>		<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
			<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>		<b>FECHA:</b> 2014-04-16
			<b>PÁGINA:</b> 10 de 17

EC	FM	EC - Contratos FM por Prospechar 2017 - VARIOS	0
EC	FM	EC - Contratos FM por Prospechar 2018 - VARIOS	0
EC	FM	EC - Contratos FM por Prospechar 2019 - VARIOS	0
EC	FM	EC - Contratos FM por Prospechar 2020 - VARIOS	0
EC	AUT	EC - Operación y Mantenimiento SMC Zona Oriente - ELECTRICARIBE	3.048.778.370
EC	SOC	EC - Gestión de clientes morosos (Cobro personalizado) - ELECTRICARIBE	1.411.040.461
EC	SOT	EC - Operación Integral Técnica y AT - ELECTRICARIBE	23.279.079.750
EC	SOC	EC - Operación Integral Comercial - ELECTRICARIBE	10.455.783.333
EC	SOT	EC - Gestión Integral Técnico-Ambiental para transformadores (PCB's). - CODENSA	2.581.953.806
<b>Total EC</b>			<b>69.246.152.222</b>

BL-R-EC	BU	CECO	ING 2016
R	SOC	R R- Acciones Técnicas - CENS	309.311.111
R	AUT	R R - Soporte a fronteras Mercado No Regulado. - EPM	124.950.000
R	SOC	R Actividades para el control de Pérdidas de Energía. - CENS	2.516.458.333
R	SOC	R Actividades para el control de Pérdidas de Energía. - ESSA	3.357.125.000
R	SOT	R Servicios de Energía para Clientes Industriales. - EEP	0
R	SOT	R Mantenimiento de Redes Electricas - CENS	0
R	AUT	RTelemedida EMGESA (Ampliación por un año) - EMGESA	0
R	SOT	RR-Normarización GC Mandato - CODENSA	0
R	SOT	R R-Mantenimiento de Redes (CENS) - CENS	0
R	CER	R R-Laboratorio Calibración. - CODENSA	0
R	CER	R R-Laboratorio Inspección. - CODENSA	0
R	SOT	R Operaciones Integradas Zona 2 sur Bogotá (Redes). - CODENSA	0
R	SOC	R R-Operación Integral Comercial. - EEC - Codensa	0
R	SOT	R Modernización AP. - CODENSA	0
R	AUT	R - Operación y Mantenimiento SMC Zona Oriente - ELECTRICARIBE	0
R	SOC	R - Gestión de clientes morosos (Cobro personalizado) - ELECTRICARIBE	0
R	SOT	R - Gestión Integral Técnico-Ambiental para transformadores (PCB's). - CODENSA	0
R	SOT	R - Operación Integral Técnica y AT - ELECTRICARIBE	0
R	SOC	R - Operación Integral Comercial - ELECTRICARIBE	0
<b>Total R</b>			<b>6.307.844.444</b>

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
		<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 11 de 17

## EN RESUMEN

	ING 2016	2017 y BACKLOG
Total EC	69.246.152.222	1.913.190.073.862
Total R	6.307.844.444	200.590.244.722
Total BackLog	106.518.848.334	84.982.220.315
<b>Gran Total Pesos</b>	<b>182.072.845.000</b>	<b>2.198.762.538.899</b>
<b>Gran Total MUSD</b>	<b>56.809</b>	<b>686.041</b>

## RUTINA EXPLORACIÓN DE NEGOCIOS


Se realiza una rutina de exploración que contenga

- Fechas de contratación
- Especificación de productos y servicios
- Requisitos de participación
- Valores contratados
- ✓ Información de la competencia
  - Quien, como, porque

Se identifica si son licitaciones públicas o privadas, las cuales será unificada para las licitaciones públicas, además por cada uno de los clientes potenciales (OR).

## NEGOCIOS PROSPECCIÓN

Después de tener cada uno de la rutina de exploración por negocios, se tendrá un gran universo de proyectos los cuales llamamos en prospección, además estos negocios pueden ser identificados por otros medio o solicitados por los clientes, dentro de estos negocios debe incluirse una información esencial como lo es:


	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
		<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 12 de 17



Acá se describe cada una de las LLNN:

**Especializado:**

- **E.1 Gestión Integral de Medida**
  - E1.1 Gestión Técnica (Diseño, instalación y mantenimiento) del sistema de medición
  - E1.2 Gestión y aseguramiento del consumo
  - E1.3 Interrogación remota de equipos de medida
  - E1.4 Gestión de información
  - Otros
- **E.2. Metrología Eléctrica**
  - E2.1 Calibración de medidores
  - E2.2 Calibración de instrumento
  - E2.3 Calibración de patrones de energía
  - E2.4 Calibración de medidores en terreno
  - E2.5 Parametrización de medidores en terreno
  - E2.6 Inspección, custodia y destrucción de medidores de energía
  - Otros
- **E.3. Comercialización de equipos de medición energética, Anti hurto, Edificios**
  - E3.1 Comercialización de equipo de medida concentrada
  - E3.2 Comercialización de equipo de medida anti hurto
  - E3.3 Comercialización de equipos de medida
  - Otros

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
		<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 13 de 17

## Terreno

- **T.4 Gestión operacional de comercialización de energía**
  - T4.1 Lectura de medidores y reparto de factura
  - T4.2 Suspensión, corte y reconexión del servicio
  - T4.3 Atención técnica de PQR, solicitudes, desviaciones significativas
  - T4.4 Conexión del servicio
  - Otros
- **T.5 Gestión de infraestructura eléctrica (Mantenimiento, Construcción y/o Reposición)**
  - T5.1 Mantenimiento de infraestructura eléctrica de distribución de energía (NT I,II y III)
  - T5.2 Construcción de infraestructura eléctrica de distribución de energía (NT I,II y III)
  - Otros
- **T.6 Gestión Integral de Pérdidas de Energía**
  - T6.1 Gestión (construcción y reposición de infraestructura) integral de infraestructura eléctrica para reducción y control de pérdidas de energía
  - T6.2 Infraestructura de redes
  - T6.3 Infraestructura de medida
  - T6.4 Detección y control de hurto
  - T6.5 Suministro de medida concentrada anti hurto y otros equipos
  - Otros
- **T.7 Gestión Energética**
  - T7.1 Mantenimiento de infraestructura eléctrica de conexión de complejos inmobiliarios e industriales
  - T7.2 Construcción y Mantenimiento de sistemas medición con medida concentrada de grandes complejos inmobiliarios
  - T7.3 Proyectos de eficiencia energética
  - Otros


Además se requiere una información específica:

Valor Oportunidad \$COP	Valor en \$MUSD	Margen Ganancia %	Prob. Adjud.%	Mes Prob. de Adjud.	Prob. Facturación 2016	Prob. Fact. enero	Prob. Fact. Febrero
-------------------------	-----------------	-------------------	---------------	---------------------	------------------------	-------------------	---------------------

Nota: Se debe incluir la probabilidad de facturación mes a mes, además la actualización del estado de los proyectos se debe realizar en el día que cambie.

## **ANÁLISIS DE TÉRMINOS DOCUMENTOS DE OFERTA**

Cada uno de los comerciales responsables del proceso debe hacer una lectura minuciosa de los términos de referencia en los cuales pueda identificar los habilitadores de cada uno de los proceso.

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
		<b>VERSIÓN:</b> 1
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 14 de 17

## ANÁLISIS DE ALINEACIÓN ESTRATÉGICA Y CONVENIENCIA

Se realiza un análisis con el Gerente comercial donde se tiene en cuenta:

- Alineación estratégica
- Nivel riesgo
- Tiempo de ejecución
- Conveniencia estratégica

## HABILITADORES


Se debe realizar un análisis de los habilitadores:

- Experiencia (Dinero, Tiempo, Numero de contratos, Cantidad de obra)
- Indicadores Financieros
- Conocimiento específico
- 

## IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE PRERREQUISITOS

<b>Adquisición de Pliegos:</b>	Se Requiere Comprar Pliegos	No
	Fecha Limite Para Adquisición de Pliegos	NA
	Valor de Pliegos	NA
<b>Visita Aclaratoria</b>	Se Requiere Vistia Aclaratoria	No
	Fecha de Visita Aclaratoria	NA
	Perfil del Ingeniero y Requisitos	NA

- Pólizas
- Requisitos técnicos
- Gestion documental que incluye:
  - Carta de Presentación
  - Certificado de Existencia
  - Autorización para ofertar
  - Fotocopia RUT
  - Garantía de Seriedad (original)
  - Certificado de inscripción RUP
  - Certificado de pago de aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales
  - Certificaciones y acreditaciones exigidas
  - Autorización del Fabricante
  - Certificado de conformidad de producto bajo norma
  - Catálogos o fichas técnicas
  - Muestra de los bienes ofertados
  - Tablas de Especificaciones Técnicas
  - Certificado de garantía y soporte del fabricante
  - Protocolo de pruebas
  - Certificado de Vida Útil del registrador en DISPLAY LCD

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 2014-04-16
		<b>PÁGINA:</b> 15 de 17

## FICHA DE SELECTIVIDAD

Se realiza el diligenciamiento de la ficha de selectividad donde se incluye los datos generales como

<b>Cliente:</b>	
<b>Nombre Oportunidad (Objeto):</b>	
<b>Código Proceso Contractual:</b>	
<b>Línea de Negocio:</b>	
<b>Segmento:</b>	
<b>Fecha Limite Solicitud Aclaraciones:</b>	
<b>Fecha de Cierre:</b>	
<b>Presupuesto (Millones COP):</b>	
<b>Plazo de Ejecución (Meses)</b>	
<b>Pólizas Para Oferta:</b>	

Seguida por la consolidación de los habilitadores analizados anteriormente, se analiza el alcance específico (actividades a ejecutar) y requerimientos técnicos, se verifica nuevamente la lista de chequeo de gestión documental y criterios de ponderación.

Por último se debe realizar un análisis de los posibles competidores además de cualquier antecedente contractual y una posible estrategia para ganar este proceso, en este proceso debe ser utilizada la herramienta de estrategia de negocios que complementa la solución.

Posibles Competidores:		
Competidor	Zona	Características
Antecedentes Contractuales:		
ESTRATEGIA:		

## ELABORACIÓN DE LA OFERTA (ESTUDIO)


Se envía la ficha de selectividad al proceso de licitaciones, el cual debe designar a una persona responsable que será el canal de comunicación con el profesional de comercial.

### PRESENTACIÓN OFERTA

Se realiza la presentación de la oferta en la fecha estipulada, garantizando el 100% de los requisitos y documentos integrales previamente caracterizados, liderada por el profesional de comercial, cuando esta es entregado el proceso pasa a estar en un estado de aprobado, es decir fue entregado al cliente.

### SEGUIMIENTO EVALUACIÓN DE OFERTA- RUTINA

Se realiza un seguimiento por medio de una rutina, en la cual se verifica como es el proceso, si realiza apertura publica determinar cuáles son los competidores con que precios, cuando sales resultados oficiales. Este proceso de seguimiento debe entregar como insumo información que permita determinar competidores, precios, el por qué si se pierde.

	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1 <b>FECHA:</b> 2014-04-16 <b>PÁGINA:</b> 16 de 17

Se verifica si el proceso fue aceptado por el cliente es decir adjudicado, en este caso el comercial debe enviar documentación contractual y de especificación al área técnica encargada de este contrato y se realiza la rutina de evaluación del servicio.


## ANÁLISIS CORPORATIVO

Después del cierre de cualquier proceso sea adjudicado o declinado cliente, debe realizarse un análisis a profundidad de aspectos importantes como competidores, precios, tiempo de duración del proyecto. Estas conclusiones deben ser compartidas al nivel requerido y en especial al seguimiento del área comercial.

### 4.2 LISTA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	REGISTROS GENERADOS
1. Divulgación del Plan Comercial Anual	Gerente Comercial	<ol style="list-style-type: none"> <li>Definir el portafolio, los mercados objetivos, clientes target, metas comerciales, y todos los recursos para el logro de las metas propuestas.,</li> <li>Divulga la información (punto 1) a la fuerza comercial y a la gerencia general.</li> </ol>	Plan Comercial Anual Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>
2. Generar base de datos	Profesional Comercial Profesional Administrativo comercial	<ol style="list-style-type: none"> <li>Recibe herramientas para la gestión comercial con información en la base de datos de clientes actuales de CAM del mercado o sector asignado.</li> <li>Profesional Comercial Actualiza la base de datos con los clientes prospecto según plan comercial (mercado y metas asignadas)..</li> <li>Profesional administrativo crea herramientas para profesionales comerciales nuevos.</li> </ol>	Procesos registrado en Secicon Clientes Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>
3. Planear visitas de la semana	Profesional Comercial	<ol style="list-style-type: none"> <li>Analiza la base de Datos para organizar agenda</li> <li>Coordina visitas con rutero eficiente según prospección de su base de datos y mantenimiento de clientes actuales.</li> <li>Diligencia el planeador semanal (debe estar actualizado el primer día hábil de la semana.</li> <li>En caso de planeación de visita de clientes nuevos, prepara vita con estudio previo del cliente (Tipificación, estructura, portafolio etc.).</li> <li>Prepara material de apoyo (brochure, Presentaciones técnicas, Publicidad etc) según visitas agendadas.</li> </ol>	Procesos registrado en Secicon Clientes Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>
4. Ejecutar visita	Profesional Comercial	<ol style="list-style-type: none"> <li>Si el cliente es nuevo presenta la compañía de manera integral con presentación estándar de la carpeta compartida.</li> <li>Una vez presentada la compañía o si es cliente de mantenimiento, atiende la necesidad específica del cliente o crea la necesidad.</li> <li>Si la visita no genera ninguna solicitud de propuesta, registra la visita en el planeador según resultado generado de la misma.</li> <li>Si la visita por el contrario genera solicitud de propuesta:               <ul style="list-style-type: none"> <li>En el caso de clientes nuevos, solicita documentos para estudio de crédito y análisis de cliente nuevo (para las empresas que lo requieren según <i>Política Comercial</i>).</li> <li>En el caso de clientes existentes y nuevos una vez pedidos documentos de cliente nuevo, solicita información requerida por el área de estudio de propuestas para análisis de selectividad y estudio de la propuesta en caso de aprobación de participación.</li> </ul> </li> <li>Registra la solicitud en la herramienta <i>Forecast</i></li> </ol>	Procesos registrado en Secicon Clientes Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>



	<b>GERENCIA GENERAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> GC-PR-03
	<b>PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>VERSIÓN:</b> 1 <b>FECHA:</b> 2014-04-16 <b>PÁGINA:</b> 17 de 17

ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	REGISTROS GENERADOS
		6. Profesional Administrativo Comercial registra las solicitudes en el <i>Inventario de oportunidades</i> GC-PR-01-RG-04 y genera su consecutivo para trazabilidad del mismo.	
5. Proceso de selectividad	Profesional Comercial	1. Inicia proceso de <i>Estudio de propuestas GC-PR-01</i> con la pre selectividad bajo parámetros estipulados en <i>Instructivo de Ficha de selectividad</i> . 2. Participa del proceso de selectividad con el fin de impulsar la aprobación de participación en los posibles negocios traídos.	Ficha de selectividad (Pre selectividad) (GC-PR-03-RG-03) Y Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>
6. Inicio de Proyecto	Profesional Comercial	1. Gestiona la firma de los contratos de proyectos adjudicados a Cam. 2. Hace entrega de Contrato firmado a la Gerencia Operativa	N/A
7. Análisis de causas e indicadores	Profesional Comercial	1. Es responsable de actualizar todas sus herramientas las cuales permiten hacer el cálculo de los indicadores por parte del profesional administrativo comercial y un análisis de causas que se deben realizar en conjunto con la gerencia comercial.	Informes mensuales y análisis de causas Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>

#### 4. REGISTROS GENERADOS

CÓDIGO	NOMBRE	RESPONSABLE DE REGISTRO	MEDIO	CRITERIOS DE RECUPERACIÓN	TIEMPO DE RETENCIÓN	DISPOSICIÓN FINAL
GC-PR-01-RG-01	Base de Datos	Profesional Comercial	Electrónico	Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>	2 años	Back up
GC-PR-01-RG-07	Forecast	Jefe estudio de propuestas	Electrónico	Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>	1 años	Back up
N/A	Informe Comercial Mensual de directorio	Profesional Administrador Comercial	Electrónico	Nube <a href="http://www.dropbox.com">www.dropbox.com</a>	1 año	Back up

#### 5. DOCUMENTOS ASOCIADOS

CÓDIGO	NOMBRE DEL REGISTRO
GC-PR-03-RG-03	Instructivo Ficha de Selectividad
OE-PR-03	Proceso Inicio de Proyecto
GC-PR-01	Proceso Estudio de Propuestas
GC-CT-01	Caracterización Proceso Comercial
SG-PR-09	Proceso Inicio de Proyecto