

	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO	CQM-DO-DE-029
		VERSIÓN	1
		FECHA	18/09/2024

Objetivo

Establecer directrices y procedimientos comerciales que optimicen la gestión de supervisión y control logístico, centrandó el enfoque en la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa mediante la innovación y la mejora continua, manteniendo un equilibrio social, financiero y de calidad.

Alcance

Esta política aplica a todas las actividades comerciales de CONSORCIO QUTUB MINAR SAS, incluyendo la interacción con clientes, proveedores y otras partes interesadas en los sectores de obras civiles, eléctrico, telecomunicaciones, metalmecánica y demás ramas de la ingeniería.

Directrices

1. Enfoque en el Cliente

- **Comprender las Necesidades del Cliente:**
Realizar análisis detallados y regulares de las necesidades y expectativas de cada cliente.
Indicador: NPS (Net Promoter Score) y encuestas de satisfacción del cliente.
- **Comunicación Efectiva:**
Establecer un protocolo de comunicación regular con clientes.
Indicador: Tiempos de respuesta y niveles de satisfacción del cliente.
- **Efectividad de Cotizaciones:**
Acción: Medir el porcentaje de cotizaciones aprobadas sobre efectivas.
Indicador: Tasa de aprobación de cotizaciones.
- **Base de Datos de Cotizaciones:**
Acción: Crear una base de datos de cotizaciones y su trazabilidad.
Indicador: Exactitud y accesibilidad de los registros de cotizaciones.

2. Innovación y Mejora Continua

- **Adopción de Tecnologías Avanzadas:**
Integrar software de seguimiento de proyectos en tiempo real.
Indicador: Reducción en los tiempos de ciclo del proyecto y transparencia en la gestión.
- **Capacitación Continua:**
Implementar un programa de capacitación regular para el personal.
Indicador: Número de horas de capacitación y certificaciones obtenidas.

3. Equilibrio Social, Financiero y de Calidad

- **Adopción de Tecnologías Avanzadas:**
Integrar software de seguimiento de proyectos en tiempo real.

	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO	CQM-DO-DE-029
		VERSIÓN	1
		FECHA	18/09/2024

Indicador: Reducción en los tiempos de ciclo del proyecto y transparencia en la gestión.

- Capacitación Continua:
Implementar un programa de capacitación regular para el personal.
Indicador: Número de horas de capacitación y certificaciones obtenidas.

4. Relaciones con Proveedores

- Adopción de Tecnologías Avanzadas:
Integrar software de seguimiento de proyectos en tiempo real.
Indicador: Reducción en los tiempos de ciclo del proyecto y transparencia en la gestión.
- Capacitación Continua:
Implementar un programa de capacitación regular para el personal.
Indicador: Número de horas de capacitación y certificaciones obtenidas.

5. Expansión y Diversificación

- Exploración de Nuevos Mercados:
Identificar y aprovechar oportunidades en mercados emergentes y sectores complementarios.
Indicador: Actualización de bases de datos de proyectos potenciales cada 6 meses.
- Diversificación de Servicios: Ampliar nuestra oferta de servicios para atender las diversas necesidades de nuestros clientes y aumentar nuestra competitividad en el mercado.
Indicador: Evaluación de líneas potenciales de negocios cada 6 meses.

Procedimientos

1. Negociación y Cierre de Contratos

- Establecer procedimientos claros para la negociación de contratos, asegurando términos justos y beneficiosos para ambas partes.
Indicador: Eficiencia en la negociación y tiempo de cierre de contratos.
- Utilizar herramientas tecnológicas para facilitar el proceso de firma y gestión de contratos.

2. Seguimiento y Evaluación de Proyectos

- Implementar nuestro software de seguimiento en tiempo real para monitorear el progreso de los proyectos.
Indicador: Cumplimiento de plazos y objetivos.
- Realizar evaluaciones periódicas para identificar áreas de mejora y asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos.

	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO	CQM-DO-DE-029
		VERSIÓN	1
		FECHA	18/09/2024

Métodos de Pago de Clientes

1. Crédito

- Ofrecer crédito entre 15 y 30 días conforme a lo establecido en el contrato firmado con el cliente.
- Realizar una evaluación detallada de la solvencia del cliente antes de otorgar crédito, utilizando herramientas de análisis financiero y reportes crediticios para asegurar su capacidad de pago.
- Indicador: Tasa de morosidad y tiempo promedio de cobro de cuentas por cobrar.

2. Forma de Pago

- Transferencia Bancaria: Los pagos deberán realizarse mediante transferencia bancaria según la certificación bancaria enviada.

La presente política será revisada y actualizada periódicamente para asegurar su adecuación a los cambios del entorno y las necesidades de la empresa. Se establecerán indicadores de desempeño para medir la efectividad de las directrices y procedimientos aquí descritos.



Jorge Villate C.
Representante Legal
18-09-2024

	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO	CQM-DO-DE-029
		VERSIÓN	1
		FECHA	18/09/2024

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	CAMBIOS REALIZADOS	REALIZA	REVISA	APRUEBA
1	18/09/2024	Creación de la política	Diana Carpio	Sara Vertel	Jorge Villate Isaza
1	23/01/2025	Revisión de la política	Diana Carpio	Sara Vertel	Jorge Villate Isaza