

 <small>Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial S.A.</small>	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO:	O-CM-01
		VERSIÓN:	02
		VIGENCIA:	2024-12-30
	GESTIÓN COMERCIAL	CLASIFICACIÓN:	IP

TABLA DE APROBACIÓN
REVISÓ Y APROBÓ CAMBIO MENOR
<p>BADIR ALBERTO Firmado digitalmente por ALI BADRAN BADIR ALBERTO ALI BADRAN Fecha: 2024.12.26 17:20:34 -05'00'</p> <p>Badir Alberto Ali Badrán Gerente de Grupo de Gestión de Riesgos con AO del Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional</p> <p>AMCA </p>

CONTROL DE MODIFICACIONES			
VERSIÓN	FECHA	CAMBIO REALIZADO	SOLICITADO POR
01	2023-09-11	<p>Cambio debido a la migración de los documentos del Sistema Integrado de Gestión al nuevo Software GRC adquirido por la Entidad, generando un nuevo código, versión y fecha.</p> <p>No se realizan modificaciones en el cuerpo del documento, únicamente se le asigna código a la política comercial, versión 02 con última vigencia 2020-10-28 a O-CM-01 versión 01.</p> <p>Adicionalmente se incluye espacio "clasificación" en el encabezado del documento, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el Manual de políticas de seguridad de la información M-RI-06 para el rotulado y etiquetado de la información y la clasificación de activos de información.</p>	Gerente Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional
02	2024-12-30	<p>Cambio menor masivo por ajuste de la imagen institucional, de la razón social y de la denominación de la Gerencia General por Presidencia debido a la transformación de la Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial, mediante Decreto 1962 de 2023, en una sociedad por acciones, del tipo de las anónimas, cuya razón social será Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial S.A.</p>	Gerente Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional

 <small>Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial S.A.</small>	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO:	O-CM-01
		VERSIÓN:	02
		VIGENCIA:	2024-12-30
	GESTIÓN COMERCIAL	CLASIFICACIÓN:	IP

1. OBJETIVO:

Definir la Política y los lineamientos generales para la gestión comercial de ENTerritorio S.A.. El presente documento se constituye en una herramienta de consulta de todos los actores internos de la Empresa, que participan en el desarrollo y ejecución de las estrategias comerciales.

2. ALCANCE:

Aplica para todas las actividades de la Empresa relacionadas con la gestión comercial tales como, procesos técnicos, financieros, legales y demás de apoyo necesarios para la negociación, ejecución y liquidación de los contratos o convenios.

3. POLÍTICA COMERCIAL

- El Grupo de Gestión Comercial formulará la estrategia comercial de la Empresa para ser revisada y aprobada por la Presidencia.
- La estrategia comercial debe estar alineada con el Modelo de Negocio, el Plan Estratégico y el Plan de Acción de ENTerritorio S.A..
- Todas las iniciativas comerciales de la Empresa estarán orientadas hacia clientes satisfechos y soluciones únicas y diferenciadoras sobre la base de la capacidad técnica institucional para lograr resultados y la eficiencia en procesos de la entidad.
- Fidelizar los clientes actuales de la Empresa con base en nuestra calidad, nivel de servicio, imagen y reputación.
- Se ofertará la línea de Estructuración de Proyectos como la línea principal de la Empresa.
- Todos los nuevos negocios de la empresa responderán a una sólida oferta de servicios establecida en el Manual de Líneas de Negocio que se encuentre vigente.
- Para determinar la viabilidad y conveniencia de nuevos negocios para todas las líneas misionales de la Empresa y sus productos asociados, se deberá seguir el procedimiento vigente de Negociación para las líneas misionales.
- La cuantificación del valor de las cuotas de gerencia, gestión y honorarios de estructuración y evaluación de todos los nuevos negocios se regirá por las directrices vigentes del Anexo No. 1 M-CM-01 Manual de Líneas de negocios instructivo de negociación y costeo
- El Grupo de Gestión Comercial verificará el estado de satisfacción del cliente respecto con la ejecución de los convenios/contratos celebrados.
- Ningún funcionario o contratista de ENTerritorio S.A. debe aprovechar su relación comercial con los clientes para obtener un beneficio o ventaja personal.
- Todas las actuaciones de los colaboradores del Grupo de Gestión Comercial y en general de la empresa, se regirán por lo establecido en el modelo de Gobierno Corporativo de ENTerritorio S.A. y sus documentos asociados vigentes.
- La información obtenida y generada durante la etapa de negociación, así como su utilización, es de naturaleza reservada para los fines institucionales.