

Caracterización proceso Gestión Comercial

TIPO DE PROCESO	Misional	LÍDER DEL PROCESO	Director(a) Técnico Comercial
OBJETIVO	Diseñar y ejecutar actividades que conduzcan a la identificación de oportunidades comerciales, la promoción de los servicios, proyectos y predios, así como a la vinculación de actores tanto públicos como privados, con el fin de generar y concretar negocios que beneficien la Empresa.		
ALCANCE	Inicia con la definición de las actividades que conformarán la Estrategia Comercial y la definición de las líneas de Servicio que serán priorizadas, continúa con la etapa de ejecución de las actividades definidas y concluye con el reporte y/o registro de los negocios gestionados (ofertas, ventas, arriendos, y otros negocios).		
OBJETIVO ESTRATÉGICO ASOCIADO AL PROCESO	<ul style="list-style-type: none"> • Reorientar el portafolio de servicios de empresa. • Estructurar el modelo de gestión inmobiliaria. • Habilitar de forma estratégica el suelo y utilizar instrumentos de financiación del desarrollo urbano para impulsar proyectos que promuevan un desarrollo equilibrado en Bogotá. 		
BASE LEGAL	Ver Normograma de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá.		
REQUISITOS APLICABLES MODELOS DE GESTIÓN	Ver Matriz de requisitos de los modelos referenciales.		

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Direccionamiento y Planeamiento Institucional		Plan Estratégico Institucional	P Definir las actividades del plan de acción asociadas al proceso y los requerimientos de contratación para ejecutar.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Plan de Acción del Proceso Necesidades de contratación	Direccionamiento y Planeamiento Institucional	
Gestión Financiera		Plan Financiero y presupuesto anual					
Direccionamiento y Planeación Institucional		Portafolio de proyectos de la empresa actualizado y priorizado	P Identificar y priorizar los proyectos y predios con potencial de comercialización.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Proyectos urbanos e inmobiliarios, predios y áreas de oportunidad con potencial de comercialización identificados	Gestión Comercial	Gestión de la Participación Ciudadana y Asuntos Sociales
Gestión Predial		Inventario de predios actualizado a paz y salvo por todo concepto					
	Terceros interesados	Oportunidades y/o solicitudes para realizar gestiones como Banco Inmobiliario y/o Operador Urbano	P Analizar la posibilidad de participación en proyectos de terceros para generación de negocios.	Director(a) Técnico Comercial y equipo de trabajo	Proyectos de terceros con posibilidad de participación para la generación de negocios identificados	Gestión Comercial	
	Secretaría Distrital de Plan Planeación	Proyectos - Plan de Desarrollo					

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Gestión Comercial		Portafolio de Servicios aprobado	P Definir las líneas de Servicio que serán priorizadas por la Empresa.	Director(a) Técnico Comercial y equipo de trabajo	Portafolio de Servicios Líneas de servicios priorizadas	Gestión Comercial	Procesos Misionales
Gestión Comercial		Proyectos urbanos e inmobiliarios, predios y áreas de oportunidad con potencial de comercialización identificados Proyectos de terceros con posibilidad de participación para la generación de negocios identificados Líneas de servicios priorizadas	P Definir las actividades y gestiones para generar negocios que conformarán la Estrategia Comercial.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Estrategia Comercial Integral	Gestión Comercial	

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Gestión Urbana		Áreas de oportunidad evaluadas con análisis normativo Documento de perfil de proyecto	H Realizar los sondeos y/o estudios de mercado que soporten la gestión adelantada en las diferentes etapas de los proyectos y que se requieran para ejecutar la Estrategia Comercial.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Sondeos y/o estudios de mercado Diagnóstico Mercado Inmobiliario	Gestión Comercial	
Gestión Comercial		Proyectos urbanos e inmobiliarios, predios y áreas de oportunidad con potencial de comercialización identificados				Estructuración de Proyectos Gestión Urbana	
Gestión Comercial		Proyectos urbanos e inmobiliarios, predios y áreas de oportunidad con potencial de comercialización identificados	H Solicitar modelación financiera (cuando se requiera) o estructuración de esquema de negocio para los proyectos y/o inmuebles a comercializar.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Solicitud de Modelación Financiera o de esquema de negocio (Cuando se requiera)	Estructuración de Proyectos	

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
		Solicitud de servicio					
Gestión Comercial	Tercero interesado	Proyectos de terceros con posibilidad de participación para la generación de negocios identificados	H Solicitar elaboración del componente técnico de la oferta a las áreas competentes.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Solicitud de elaboración de componente técnico oferta comercial	Procesos Misionales competentes	
Procesos Misionales competentes		Documento con el componente técnico de la oferta	H Consolidar la oferta comercial de servicios y/o presentación de propuesta.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Oferta comercial de servicios y/o presentación de propuesta	Gestión Comercial	Tercero Interesado
Gestión Comercial		Estrategia Comercial y Portafolio Servicios	H Realizar la promoción del portafolio de servicios, la gestión de ofertas de servicios y los procesos de comercialización o	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Ofertas comerciales de servicios aprobadas	Gestión Comercial Gestión Predial	Terceros Solicitantes de Servicios Interesados en participar en los

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Gestión Urbana		Información geográfica y bases de datos internas y externas actualizadas Áreas de oportunidad evaluadas con análisis normativo	negocios gestionados para predios y proyectos.	Directora de Contratación y profesional asignado (cuando se requiera)	Procesos de Comercialización o negocios gestionados con proyectos o predios comercializados		procesos de comercialización
Estructuración de Proyectos		Modelación Financiera del Proyecto o necesidad (Cuando se requiera)					
Gestión Predial		Análisis Técnico Predial					
Gestión Comercial	UAECD	Avalúos Comerciales Sondeos y/o estudios de mercado					

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Gestión Comercial		Ofertas comerciales de servicios aprobadas y/o gestionadas Procesos de Comercialización ejecutados con proyectos o predios comercializados	H Realizar el registro de los negocios gestionados (ventas, arriendos, ofertas comerciales elaboradas y otros negocios). en la herramienta o sistema dispuesto para tal fin e informar a la Dirección Financiera y a la Dirección Técnica de Gestión Predial para los trámites pertinentes para actualización.	Profesional desinado de la Dirección Técnica Comercial	Registro de Negocios concretados y de ofertas gestionadas (ventas, arriendos, ofertas de servicios formalizadas y no formalizadas) Comunicación o correo informativo a la Dirección Financiera (cuando se requiera)	Gestión Comercial Gestión Predial Gestión Financiera	
Gestión Urbana		Documento Técnico de Soporte y sus anexos (estudios técnicos, y cartografía) de la formulación del proyecto	H Diseñar y ejecutar la estrategia para promoción del esquema de vinculación de los propietarios de los inmuebles/suelo donde se	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo Jefe de Oficina de Participación	Estrategia de promoción de esquema de vinculación de los propietarios	Gestión Comercial Estructuración de Proyectos Gestión Predial	

Caracterización proceso Gestión Comercial

PROVEEDOR		ENTRADAS	ACTIVIDADES CLAVE	RESPONSABLE (Cargo)	SALIDAS	CLIENTE	
Interno	Externo					Interno	Externo
Gestión de la Participación Ciudadana y Asuntos Sociales		Documento con Estrategia y acciones de Participación según el alcance del proyecto	desarrollarán los proyectos (cuando el proyecto lo requiera).	Ciudadana y Asuntos Sociales			
Estructuración de Proyectos		Documento Esquema de negocio (para la vinculación de los propietarios del predios o suelo del proyecto)					
Gestión Comercial		Indicador de Gestión Comercial Plan de Acción Institucional	V Realizar el seguimiento a los resultados del desempeño y la gestión del proceso.	Director(a) Técnico Comercial y Equipo de Trabajo	Reportes y seguimientos a las gestiones comerciales	Gestión Comercial	
Gestión Comercial		Reportes y seguimientos a las gestiones comerciales	A Adelantar las acciones, correctivas y de mejora correspondientes.	Director(a) Técnico Comercial	Plan de mejoramiento	Evaluación y Seguimiento	
Evaluación y Seguimiento	Entes de Control	Informes de auditorías					

Caracterización proceso Gestión Comercial

DOCUMENTACIÓN ASOCIADA AL PROCESO
Véase Intranet - Mapa de procesos.
MONITOREO Y SEGUIMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> • Comité Institucional de Gestión y Desempeño. • Comité de Proyectos. • Plan de Acción Institucional. (Véase Intranet - Mapa de procesos) • Indicadores de Gestión. (Véase Intranet - Mapa de procesos) • Mapas de Riesgos. (Véase Intranet - Mapa de procesos) • Plan de Mejoramiento. (Véase Intranet - Mapa de procesos)
TRÁMITES Y SERVICIOS
No aplica.
ACTIVOS DE INFORMACIÓN
Véase Intranet - Mapa de procesos - Registro Activos de Información.
RECURSOS
Office. Sistema de Gestión de Documentos Electrónicos de Archivo (SGDEA). Sistema de Información Misional. Intranet. SECOP. Ventanilla Única de la Construcción VUC. Ventanilla Única de Registro VUR.

Caracterización proceso Gestión Comercial

CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
1	28/06/2017	Documento original.
2	21/10/2019	Actualización dado el ajuste al mapa de procesos. Ajuste del código de CP-GCI-07 a CP-07 según GI-02 Guía para elaboración y actualización de documentos.
3	03/06/2021	Ajuste del alcance y de las actividades del ciclo PHVA, así como validación de la interacción con los procesos misionales, dado el ajuste a las caracterizaciones de los procesos misionales.
4	29/11/2021	Ajuste para precisar algunas entradas, actividades y salidas.
5	25/02/2022	Se actualizan las secciones “OBJETIVO ESTRATÉGICO ASOCIADO AL PROCESO” incorporando los nuevos objetivos del nuevo Plan Estratégico y “REQUISITOS APLICABLES MODELOS DE GESTIÓN” haciendo referencia a la “Matriz de requisitos de los modelos referenciales”.
6	13/05/2022	Actualización dado el ajuste al mapa de procesos, en el cual se elimina el proceso Dirección, Gestión y Seguimiento de Proyectos y se crea el proceso Planeación y Seguimiento Integral de Proyectos.
7	21/05/2024	Actualización conforme la nueva estructura organizacional, establecida en el Acuerdo 059 del 21 de noviembre de 2023.
8	06/09/2024	Actualización del campo “Objetivo estratégico asociado al proceso” dada la expedición del nuevo Plan Estratégico Institucional.

REGISTRO DE FIRMAS ELECTRONICAS

CP-07_Caracter_G_Comercial_V8

EMPRESA DE RENOVACIÓN Y DESARROLLO URBANO DE BOGOTÁ
gestionado por: azsign.com.co



Id Acuerdo: 20240904-092237-e8feb9-89347978

Creación: 2024-09-04 09:22:37

Estado: Finalizado

Finalización: 2024-09-04 10:00:53

Escanee el código
para verificación

Aprobación: Dirección Técnica Comercial

Ma. del Rosario Hidalgo P.

MARIA DEL ROSARIO HIDALGO P.
52082588
mhidalgop@renobo.com.co
DIRECTOR TECNICO COMERCIAL
RENOBO

Elaboración: Dirección Técnica Comercial

Karina Aguilera Anzola

Karina Aguilera Anzola
51807709
kaguileraa@renobo.com.co
Gestor Junior - Dirección Comercial
Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá

Revisión: Oficina Asesora de Planeación

Esperanza Peña Quintero

Esperanza Peña Quintero
52166269
epenaq@renobo.com.co
Contratista
Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá

REPORTE DE TRAZABILIDAD

CP-07_Caracter_G_Comercial_V8

EMPRESA DE RENOVACIÓN Y DESARROLLO URBANO DE BOGOTÁ
gestionado por: azsign.com.co



Id Acuerdo: 20240904-092237-e8feb9-89347978

Creación: 2024-09-04 09:22:37

Estado: Finalizado

Finalización: 2024-09-04 10:00:53

Escanee el código
para verificación

TRAMITE	PARTICIPANTE	ESTADO	ENVIO, LECTURA Y RESPUESTA
Revisión	Esperanza Peña Quintero epenaq@renobo.com.co Contratista Empresa de Renovación y Desarrollo Urban	Aprobado	Env.: 2024-09-04 09:22:38 Lec.: 2024-09-04 09:48:45 Res.: 2024-09-04 09:49:49 IP Res.: 181.63.25.26
Elaboración	Karina Aguilera Anzola kaguileraa@renobo.com.co Gestor Junior - Dirección Comercial Empresa de Renovación y Desarrollo Urban	Aprobado	Env.: 2024-09-04 09:49:49 Lec.: 2024-09-04 09:51:42 Res.: 2024-09-04 09:51:57 IP Res.: 200.118.16.103
Aprobación	MARIA DEL ROSARIO HIDALGO P. mhidalgop@renobo.com.co DIRECTOR TECNICO COMERCIAL RENOBO	Aprobado	Env.: 2024-09-04 09:51:57 Lec.: 2024-09-04 10:00:01 Res.: 2024-09-04 10:00:53 IP Res.: 186.102.32.35