

	POLÍTICA INTERNA INTEGRAL PROCESO COMERCIAL	CÓDIGO PO-DCM-001
		VERSIÓN 05
		PÁGINA 1 DE 4
VENTAS		

1. OBJETIVO

Establecer las directrices y responsabilidades para los lineamientos de ventas de la Compañía la cual debe ser comunicada, aplicada y respetada por los colaboradores, usuarios del servicio y/o potenciales a los que se pueden ver expuestos la empresa Araucana de Gases SAS ESP, en el desarrollo de sus actividades para el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

2. ALCANCE

La política de ventas es aplicable a todas las ventas efectuadas por la compañía ya sea la instalación del servicio completo (cargo por conexión más instalación interna), solo cargo por conexión o solo la instalación Interna.

3. NORMATIVIDAD APLICABLE

- Ley 142 de 1994 Ley de Servicios Públicos Domiciliarios
- El capítulo 3 del Título II de la circular única de la SIC.
- Código de Comercio.
- Ley 256 de 1996 Por la cual se dictan normas sobre competencia desleal.
- Ley 155 de 1959 Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas
- Contrato de Prestación de Servicios con Condiciones Uniformes

4. POLÍTICAS

Declaración de Compromiso de la Alta Dirección:

El compromiso de la alta dirección de Araucana de Gases SAS ESP con la gestión responsable y sostenible de la organización siendo un elemento fundamental que inspira la política de ventas, motivo por el cual ha decidido determinar y comunicar su marco de actuación preventivo y sirva para poner de manifiesto su compromiso con:

El plazo máximo de financiación para las distintas modalidades de ventas será el siguiente:

- a) Venta Completa:** Se podrá otorgar crédito de venta hasta el plazo máximo de sesenta (60) meses.
- b) Venta Cargo de Conexión y Ventas Comerciales:** Se podrá otorgar crédito de venta hasta un plazo máximo de treinta y seis (36) meses.
- c) Venta proyecto Constructora:** Se podrá otorgar crédito de venta hasta un plazo máximo de doce (12) meses.

Parágrafo 1- Para toda financiación será necesario la cancelación de una cuota inicial a través de los canales y procedimientos establecidos por la empresa dentro de la presente política; el valor a cobrar como cuota inicial será el definido a través de memorando escrito

	POLÍTICA INTERNA INTEGRAL PROCESO COMERCIAL	CÓDIGO PO-DCM-001
		VERSIÓN 05
		PÁGINA 2 DE 4
VENTAS		

remitido por Gerencia al inicio de cada anualidad a la Coordinación Comercial quien deberá socializar dicho costo una vez sea recibida la información.

Parágrafo 2- El crédito para la venta completa y venta comercial solo será otorgado al propietario del inmueble. En el caso de que una persona diferente al propietario del inmueble solicite el crédito, este se realizará de acuerdo a lo establecido en el procedimiento venta de conexiones e instalaciones para el suministro de gas, evento en el cual el usuario potencial deberá entregar una autorización para la venta, firmado por el propietario junto con la fotocopia de la cédula de quien concede la autorización con el fin de dar trámite a la solicitud.

Ventas Comerciales y/o Conversiones: se realizará visita previa a las instalaciones por el personal de compañía.

Documentación necesaria para realizar la venta. El asesor comercial solicitará al usuario potencial de manera preferente el certificado de libertad y tradición del bien inmueble con una fecha no superior a su expedición 30 días y la fotocopia de la cédula de ciudadanía del propietario, en caso de no contar con el anterior requisito tendrá validez la consulta impresa que se realice a la ventanilla única de registro VUR desde el usuario habilitado por la superintendencia de notariado y registro. De no ser posible la obtención de lo anterior se deberá solicitar cualquiera de los siguientes documentos:

- a. Escritura
- b. Compraventa del bien inmueble.
- c. Acta de declaración de mejoras
- d. Acta de construcción de mejora.
- e. Declaración extraprocesal.
- f. Acta de sana posesión.
- g. Acta de entrega firmada por la Constructora
- h. Resolución de entrega de vivienda de Interés Social

Si el inmueble para el cual se va a realizar la venta se encuentra a nombre de varios propietarios, deberá solicitarse autorización para la instalación del servicio de cada uno de ellos, fotocopia de la cédula de ciudadanía, ante la imposibilidad de no contar con la autorización, será necesario que el solicitante presente una declaración extra juicio autenticada bajo la gravedad de juramento, explicando detalladamente la situación que se presenta.

En caso de que el potencial usuario no sea el dueño del bien inmueble, se solicitará la entrega de una autorización de venta con firma y huella del propietario del inmueble junto con la fotocopia de la cédula de ciudadanía de quien autoriza dicha instalación.

Parágrafo 1: Para las ventas de solo derecho de conexión (cargo de conexión), se podrá realizar la venta sin que se exija la acreditación de propiedad del bien inmueble, teniendo en

	POLÍTICA INTERNA INTEGRAL PROCESO COMERCIAL	CÓDIGO PO-DCM-001
		VERSIÓN 05
		PÁGINA 3 DE 4
VENTAS		

cuenta lo establecido al artículo 134 de la ley 142 de 1994 en el que se establece que cualquier persona capaz de contratar que habite o utilice de modo permanente un inmueble, a cualquier título, tendrá derecho a recibir los servicios públicos domiciliarios al hacerse parte de un contrato de servicios público. Lo anterior, no lo exime de la responsabilidad de acreditar la calidad en la que actúa, frente a la solicitud del servicio.

Parágrafo 2: En toda venta que se realice para la modalidad residencial, será necesario que se allegue el certificado de estratificación socioeconómica expedido por la oficina de planeación municipal o quien haga sus veces en el municipio de ubicación del inmueble; en caso de no contar con dicho documento, este se podrá suplir con la copia del recibo de pago del impuesto predial o allegando copia de la factura del servicio de energía, esto para constatar el estrato del inmueble.

Parágrafo 3: Para la venta de la conexión (carga de conexión) al servicio público de gas combustible, la empresa solicitará al suscriptor los documentos descritos en la Resolución SIC 14471 del 2002 los cuales se encuentran establecidos en formato "Lista de Chequeo Para la Inspección y Certificación de Instalaciones Nuevas Residenciales y Comerciales" o la que lo modifique y en especial los que se relacionan a continuación:

- ✓ Diseño y memorias de cálculo
- ✓ Memoria técnica con descripción detallada del proyecto
- ✓ Plano isométrico y de planta
- ✓ Certificado de conformidad de materiales
- ✓ Certificado de competencia laboral
- ✓ Registro ante la SIC
- ✓ Certificado de inspección durante el proceso constructivo
- ✓ Solicitud de disponibilidad del servicio.

Si la vivienda es existente, el constructor o potencial usuario deben presentar como mínimo el diseño del plano isométrico de la línea individual definido para la vivienda.

Si la vivienda es nueva, el constructor o potencial usuario debe presentar plano de la vivienda o edificación donde se contemplen las instalaciones para el suministro de gas combustible, este deberá tener como responsable del diseño a una persona competente, o profesional matriculado con tarjeta profesional vigente

Parágrafo 4: Cuando se realicen ventas comerciales o proyectos constructoras, adicional a los documentos descritos anteriormente, será necesario la suscripción de un pagaré en blanco con carta de instrucción, que contendrá firma y huella del potencial suscriptor.

Ventas Especiales: Son ventas especiales aquellas instalaciones que requieran de una transición mayor a 4 metros. Estas serán evaluadas conforme a la tabla de precios unitarios establecida anualmente por la compañía.

	POLÍTICA INTERNA INTEGRAL PROCESO COMERCIAL	CÓDIGO PO-DCM-001
		VERSIÓN 05
		PÁGINA 4 DE 4
VENTAS		

Cumplimiento del Código de Ética: El Coordinador Comercial, Auxiliares de ventas y asesores comerciales o cualquier colaborador que pertenezca a la Gestión Comercial, debe cumplir a cabalidad con los deberes y obligaciones descritos en el código de ética adoptado por la empresa para las solicitudes de instalaciones de redes internas y derechos de conexión para el suministro de gas combustible.

Informar al cliente sobre la instalación. Luego de cancelar el valor del servicio se explica al potencial usuario las adecuaciones que requiere hacer al inmueble para poder realizar la instalación interna si fuera del caso.

La etapa constructiva se divide en tres pasos:

- Construcción de acometida
- Construcción de la interna
- Certificación de la instalación

Liquidación y Pago del servicio.

Los costos asociados a cualquiera de los servicios deben haber sido previamente liquidados conforme a los precios autorizados por la Gerencia.

El presupuesto para ventas comerciales solo será aprobado y liquidado por el área de construcciones.

Bajo ningún motivo, el asesor de ventas o cualquier colaborador o trabajador de Araucana de Gases SAS ESP. podrá recibir pago alguno por parte del potencial usuario; todo pago necesario para la efectiva suscripción del servicio se realizará a través de consignación al código de usuario que indique el asesor comercial, consignación directa en nuestras oficinas o a través del medio que sea definida por la empresa.

Facturación: Antes de finalizar la solicitud el asesor explicará al cliente que una vez construido su derecho de conexión e instalación interna se le generará la factura de cobro de acuerdo al ciclo de facturación y siempre y cuando se encuentre certificada.

RICARDO ÁLVAREZ HIGUERA
REPRESENTANTE LEGAL