

	<p><b>Trabajo de Prácticas Profesionales como Opción de Grado</b></p>	 <p>Accelerating the change. Fast</p>
---	---	--

**Actualizar el simulador de liquidación de pólizas, para obtener un conocimiento previo sobre cuanto sería el valor de las pólizas y poder realizar valoraciones sin presentar déficit en los presupuestos de los proyectos.**

1

PRESENTADO POR:

MARÍA JOSÉ LOZANO GUTIÉRREZ

Código estudiantil: 2016220049

Trabajo de grado para optar por el título de profesional que se le otorga

JONATHAN JAVIER COHEN GRANADOS

Tutor de prácticas profesionales

PEDRO ANDRÉS ALDANA ROMO

JANET ROCIO FERNÁNDEZ SARMIENTO

ADRIANA ROCIO OVALLE GIRALDO

Tutor empresarial

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
SANTA MARTA D.T.C.H.  
2021

## Contenido

1) INTRODUCCIÓN: .....	3
2) GENERALIDADES DE LA EMPRESA .....	5
2.1) ASPECTOS LEGALES, ECONOMICOS Y ORGANIZACIONALES.....	5
3) INFORMACION DEL TRABAJO REALIZADO.....	8
3.1.) DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO. ....	8
3.2) DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES ASIGNADAS. ....	9
4) PROPUESTA.....	10
4.1) NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	12
4.2) PLANTEAMIENTO O IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA .....	12
5) JUSTIFICACIÓN .....	14
6) OBJETIVO GENERAL.....	14
6.1) OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
7) REFERENTES TEORICOS .....	15
8) PLAN DE ACCIÓN .....	16
8.1) CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	17
9) RESULTADO OBTENIDO .....	19
10) AUTOEVALUACIÓN.....	20
11) RECOMENDACIONES GENERALES.....	22
12) CONCLUSIONES. ....	23
13) BIBLIOGRAFÍA.....	24
14) ANEXOS.....	25

## **CONTENIDO:**

### **1) INTRODUCCIÓN:**

Para comenzar es preciso hacer referencia a que la empresa Entelgy Colombia S.A.S. se dedica a ofrecer mejores soluciones completas e integradas. La cual tiene que estar en constantes actualizaciones en sus servicios, con el objetivo de mejorar para atraer más clientes que deseen entrar al mundo digital, ya que hoy en día es normal poseer medios digitales para obtener y/o recibir información. Entelgy maneja distintas áreas la cual una de ellas se encarga de dar respuesta a la innovación, consultoría y la tecnología como facilitador del negocio. Por otro lado, se basada para responder al cambio y ser un acelerador de la transformación para aquellos clientes que necesiten seguir siendo competitivos en un mundo tan cambiante. Así mismo, responder a las necesidades de servicios de alta calidad y compromiso. Y por último se encarga a dar respuesta a las amenazas del mundo cibernético y proteger los negocios de nuestros clientes. (Entelgy Colombia S.A.S., 2010)

Para que la empresa pueda generar ingresos la encargada de esta tarea es el área comercial, la cual es llamada como Entelgy ConsultingTech, basándose en distintas maneras para atraer licitaciones, estudios de mercado, proyectos etc. en los que pueden participar como prestador de servicios, uno de los canales que normalmente suele usar es Secop II (Sistema Electrónico de Contratación Pública). Normalmente para participar en los procesos que son de interés de la empresa solicitan pólizas de seriedad o garantía de seriedad que son un instrumento muy importante que lo emite una aseguradora o entidad financiera, que apoya o confirma lo que se prometió en la licitación, convirtiéndose este documento en un seguro para los clientes por si el proveedor que gano la licitación no cumpla con los estándares requeridos en el proyecto adjudicado. (Garantías Seguras, 2019)

Cabe resaltar que muchas veces el exceso de licitaciones presentadas puede generar errores al momento de ser ejecutadas, uno de estos errores puede caer en las pólizas de seriedad de la oferta ya sea al momento o en el presupuesto presentado en la licitación. Para que esto no pase, Entelgy creo un documento de Excel donde hace las veces de simulador de liquidación para las pólizas y así poder tener un concepto amplio de cuánto podría ser el presupuesto y no crear déficit. Sin embargo, este documento se le podría generar cambios que ayuden a ejecutarlos de manera precisa, rápida y eficaz, dado a la alta demanda que esta empresa presenta. Así esta herramienta ayuda a los comerciales de no cometer errores, además con presupuestos más precisos aumenta a que los niveles de satisfacción de los clientes incrementen y se genere mayor confianza entre cliente y proveedor.

## 2) GENERALIDADES DE LA EMPRESA

### 2.1) ASPECTOS LEGALES, ECONOMICOS Y ORGANIZACIONALES

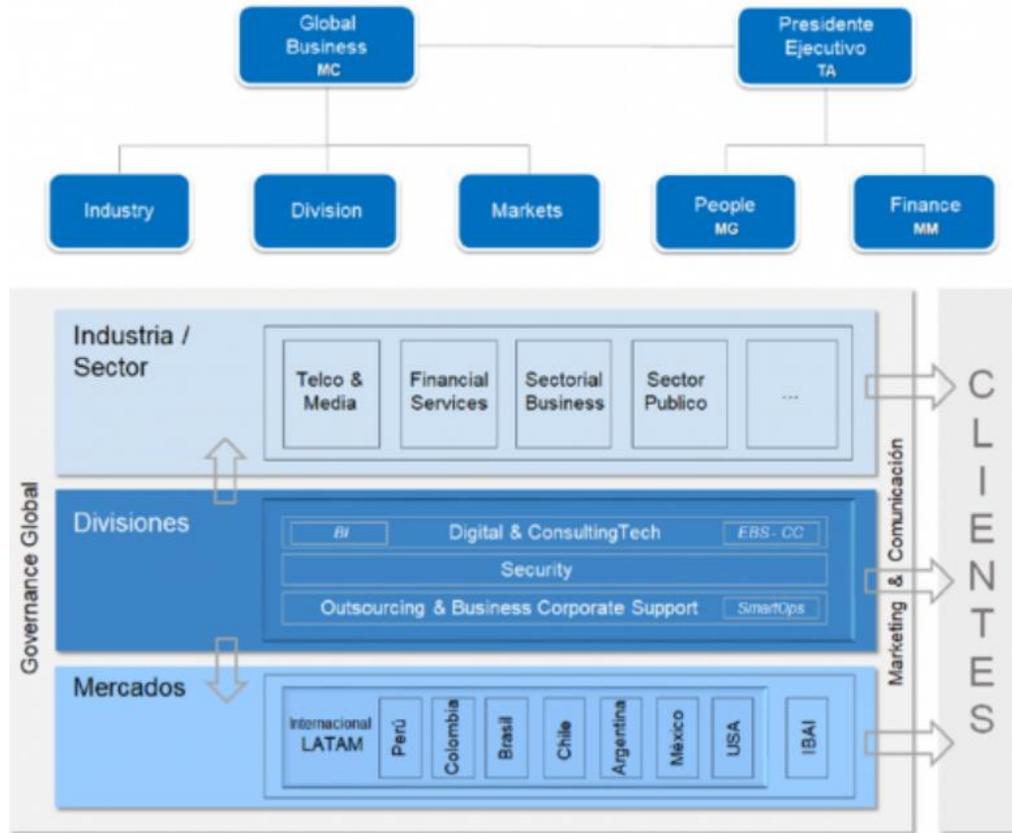
- Nombre y Razón social:

Entelgy Colombia S.A.S. es una empresa que ofrece mejores soluciones completas e integradas, en Entelgy se trabaja en 4 divisiones la cuales son:

1. Entelgy ConsultingTech que se encarga a dar respuesta a la innovación, consultoría y la tecnología como facilitador del negocio.
2. Entelgy Digital está basada para responder al cambio y ser un acelerador de la transformación para aquellos clientes que necesiten seguir siendo competitivos en un mundo tan cambiante.
3. Entelgy Outsourcing se dedica a responder a las necesidades de servicios de alta calidad y compromiso.
4. Entelgy Innotec Security se encarga a dar respuesta a las amenazas del mundo cibernético y proteger los negocios de nuestros clientes.

- Organigrama y Estructura organizacional de la empresa

Figura 1. Organigrama de Entelgy Colombia S.A.S



(College, 2017)

- Número de trabajadores:

Entelgy Colombia S.A.S. cuenta con un 300 de trabajadores a nivel de Colombia y 2,000 a nivel mundial.

## 2.2) FILOSOFIA INSTITUCIONAL.

- **Misión:**

“Acelerar la transformación del mundo que nos rodea a través de la tecnología para hacer avanzar a empresas, personas y sociedades.”

- **Visión:**

“Gracias al talento, la excelencia y la innovación en nuestro hacer al servicio de nuestros clientes y partners ayudamos a adoptar nuevas tecnologías para impulsar su competitividad.”

- **Valores de la Empresa:**

“Los valores que nos diferencian son: Optimismo, Energía, Colaboración, Emprendimiento y Transparencia.”

- **Perfil de la Empresa:**

“En Entelgy el principal valor son nuestros profesionales, nuestro Talento, los cuales cumplen un perfil que es requisito imprescindible para formar parte de la empresa: nuestro Perfil Entelgy fundamentado en nuestra cultura y nuestros valores.

- Entusiasmo.
- Colaboración.
- Foco en los resultados.
- Habilidad digital.

➤ Ética y transparencia.”

### **3) INFORMACION DEL TRABAJO REALIZADO**

#### **3.1.) DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO.**

En el lugar en donde se llevaron a cabo las prácticas profesionales del practicante fue en el área comercial de Entelgy Colombia S.A.S. la cual es el área encargada de mantener la relación entre el cliente y la empresa, así mismo de la obtención de los logros y objetivos de ventas, de igual forma esta área garantiza la satisfacción del consumidor, la cual se logra por medio del análisis del mercado y hábitos del cliente, ofreciendo nuevas y mejores experiencias haciendo que superen las expectativas del cliente, siendo esta área una de las más importantes y la fuente principal de ingresos de la empresa.

En el área comercial de la empresa se responsabiliza de llevar a cabo y coordinar cada uno de los procesos que solicite el cliente. Sin embargo, esta área establece ciertos objetivos basados en el crecimiento de la empresa, siendo los estudios de mercado realistas. Una de las funciones esenciales es conocer a los clientes y sus necesidades y designar la persona con el perfil ideal. Por otro lado, las personas dedicadas al área comercial tienen como tarea planificar las mejores estrategias para cumplir cada uno de sus objetivos, además diseñar procesos de ventas la cual hace referencia al proceso de preventa, venta y post venta.

### **3.2) DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES ASIGNADAS.**

Para las actividades asignadas del practicante fueron ser la mano derecha o apoyo de los gerentes de negocios en los distintos procesos en los que se presentó la empresa, siendo estas:

- ✓ Gestionar y digitar los documentos que se generan en el área.
- ✓ Gestionar el correo electrónico.
- ✓ Apoyar las actividades del proceso de compras.
- ✓ Mantener y actualizar las bases de información del área (clientes, proveedores, etc.)
- ✓ Llevar el archivo del área tanto físico como en la nube.
- ✓ Las actividades que se generen para el apoyo administrativo y financiero.
- ✓ Actividades de oficina referentes al área (Archivos, escáner, fotocopias, etc.)
- ✓ Responder a la llamadas telefónicas y citófono, cuando se retorne ir a la oficina.
- ✓ Recibir, relacionar y direccionar la correspondencia.
- ✓ Recibir a los visitantes cuando se retorne a la oficina.

#### 4) PROPUESTA

En el área comercial de toda empresa es la encargada de lograr y mantener las relaciones con el cliente, convirtiéndose este en una de las mayores fuentes principales de ingresos. El objetivo de esta área es la búsqueda indeterminada del crecimiento económico de la empresa, la cual sería la evolución positiva de la esta. Para que todo esto se pueda lograr en Entelgy Colombia S.A.S. se dedica a la búsqueda de procesos, subastas y/o nuevos clientes que deseen sus servicios. La cual para ser partícipe de estos procesos tienen que cumplir con ciertos requisitos, siendo uno de ellos las pólizas, considerando que estas son un contrato realizado entre un asegurado y una compañía de seguros la cual establece los derechos y obligaciones de ambas partes. Considerando que tienen como objetivo el desarrollo, el ejercicio y control de las actividades comerciales de seguros.

Sin embargo, estas pólizas cubren distintas fases de contratación como lo son la etapa precontractual, contractual, post contractual y extracontractual, la cual cada una de ellas tiene criterios por los cual se debe responder. En la etapa precontractual nos habla de la seriedad de la oferta que se basa más que todo en que el oferente cumpla con la presentación de la oferta. Mientras que la etapa contractual conlleva el cumplimiento del contrato, salarios y prestaciones y anticipo. Así mismo en la etapa de post contractual habla solamente de que los servicios hayan sido de calidad. Por último, se encuentra la etapa extracontractual.

Para poder expedir una de estas pólizas las empresas deben pagar un montón para obtener estos seguros la cual son valores que pueden variar con distintas aseguradoras, haciendo que las empresas no tengan una cifra exacta de cuanto serán el valor por el cual expenden esta documentación. Haciendo que sea menos preciso el presupuesto para cada proyecto, para evitar estos inconvenientes Entelgy Colombia S.A.S. creó un documento donde se puede simular la liquidación de pólizas.

Por tal motivo la actualización del simulador de liquidación de pólizas de la empresa Entelgy Colombia S.A.S. con las distintas entidades aseguradoras con las que trabajan. Con el objetivo de evitar inconvenientes al momento de calcular el monto de una póliza o generar un presupuesto erróneo.

#### **4.1) NOMBRE DE LA PROPUESTA**

Actualizar el simulador de liquidación de pólizas, para obtener un conocimiento previo sobre cuanto sería el valor de las pólizas y poder realizar valoraciones sin presentar déficit en los presupuestos de los proyectos.

#### **4.2) PLANTEAMIENTO O IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

Se realizó un detallado análisis en el área comercial sobre la expendición de documentos que se solicitaban y uno de estos se solicita a las aseguradoras, la cual es llamado, Póliza de Seriedad de la Oferta por lo tanto este tiene como objetivo de asegurar lo prometido según la licitación. El practicante notó que existía un documento que tenía como función de simular la liquidación de pólizas con objetivo de ser herramienta de apoyo para los asesores comerciales y así estos obtener un valor más acertado para saber cuánto costaría la póliza ante la aseguradora.

Ya que anteriormente existió incertidumbre ya que no se sabía el costo que se debía asumir por parte de las pólizas de seriedad de la oferta, la cual hizo que se presentara inconvenientes en las licitaciones. Sin embargo, luego de que se implementó el documento que ejecuta la liquidación aproximada del valor de las pólizas, quedaron muchos pendientes por mejorar uno de ellos, es la falta de conocimientos y acceso de los nuevos comerciales sobre este documento, haciendo que se sigan presentando inconvenientes en la hora presentar los presupuestos. Así mismo otro problema que se presenta es que se trabaja con distintas aseguradoras y diferentes valores porcentual sobre la seriedad de la póliza, la cual ellos mismos deben digitar, haciendo que entre la rapidez a llegado a confundir valores o en su defecto se les olvida llenar todos los espacios en blanco que deben ser diligenciados. Por otro lado, siendo una empresa que maneja software, no tienen su programa de

liquidación de pólizas sino un documento en Excel, haciendo más complicado el uso y no facilitarle esta herramienta de manera virtual.

## **5) JUSTIFICACIÓN**

El área comercial de Entelgy Colombia S.A.S. se enfrenta a importantes proyectos y/o licitaciones constantemente, lo cual hace que tengan que expedir y solicitar documentos que aseguren tanto el cumplimiento como la calidad de la empresa con base a lo requerido por parte del cliente, uno de estos documentos son las pólizas de seriedad de la oferta, es por esto que analizando las necesidades de los asesores comerciales para la valoración de las pólizas y ser anexadas al presupuesto de las propuestas económicas el uso y actualización del simulador de liquidación de las pólizas, para que no existan errores en el presupuesto al momento de entregar uno de los proyectos la cual puede generar una imagen errada con sus clientes y sus futuros clientes. Es por esto por lo que el practicante ha considerado que se realice la actualización del simulador de liquidación de pólizas implementado por la entidad con el objetivo de tener presupuestos más acertados en el aérea comercial y no les vaya a crear déficit en los presupuestos de las licitaciones trabajadas.

## **6) OBJETIVO GENERAL**

Modernizar el simulador de liquidación de pólizas, con el fin de obtener un valor exacto y realizar valoraciones sin presentar déficit en los presupuestos de los proyectos.

### **6.1) OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Actualizar el documento generador de liquidación de pólizas.
- Demostrar la eficiencia al momento de ejecutar la creación de presupuestos.
- Aumentar la confianza de los clientes para el cumplimiento del presupuesto.

## 7) REFERENTES TEORICOS

- El siguiente trabajo se desarrolla dentro del marco de una gran aplicación informática destinada a la gestión de una importante empresa aseguradora. Dicha aseguradora, que actualmente dispone de varios tipos de seguros gestionados por la empresa en la que trabajo quiere ampliar mercado y requiere de un sistema que permita gestionar la contratación de seguros para entidades comerciales (Expósito Amaro, 2015)
- El objetivo general de esta memoria consiste en diseñar un modelo predictivo basado en las características individuales de los clientes, que entregue la propensión de compra para los seis productos principales de la compañía, con el fin de incrementar el stock de estas pólizas. Se realizan modelos de propensión para todos los ramos principales de seguros, correspondientes a automotrices, vida, vida con bonificación, salud, hogar y transaccionales. (Bacchiega, 2017)

## 8) PLAN DE ACCIÓN

Objetivo	Actividades	Responsable
1. Actualizar el documento generador de liquidación de pólizas.	Revisión del documento actual	Gerentes de ventas
	Análisis de los ítems que se deben reformar	Gerentes de ventas
2. Demostrar la eficiencia al momento de ejecutar la creación de presupuestos.	Realización de pruebas donde se demuestre la efectividad de las modificaciones realizadas	Gerentes de ventas
3. Aumentar la confianza de los clientes para el cumplimiento del presupuesto.	Brindar a los clientes un presupuesto más asertivo	Gerentes de ventas
	Ofrecer con los resultados nuevas oportunidades de obtener nuevos clientes gracias a los presupuestos asertivos y calidad de servicios.	Gerentes de ventas

## 8.1) CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividad	Meses					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6
<b>Objetivo 1. Actualizar el documento generador de liquidación de pólizas</b>						
Revisión del documento actual						
Análisis de los ítems que se deben reformar						
<b>Objetivo 2. Demostrar la eficiencia al momento de ejecutar la creación de presupuestos.</b>						
Realización de pruebas donde se demuestre la efectividad de las modificaciones realizadas						
<b>Objetivo 3. Aumentar la confianza de los clientes para el cumplimiento del presupuesto.</b>						
Brindar a los clientes un presupuesto más asertivo						
Ofrecer con los resultados nuevas oportunidades de obtener nuevos clientes gracias						

a los presupuestos asertivos y calidad de servicios.							
---	--	--	--	--	--	--	--

<b>ACCIÓN PROPUESTA</b>	
<b>ACCIÓN REALIZADA</b>	

## 9) RESULTADO OBTENIDO

Para los resultados esperados podemos decir que en la empresa Entelgy Colombia S.A.S. que una de las principales funciones de esta entidad es generar más innovación, tener la tecnología como facilitador de negocios. Puedan implementar el mejoramiento del documento de simulador de liquidación de pólizas, la cual este permitirá la eficiencia en el desarrollo de esta actividad, tener mayor seguridad al momento de presentar presupuestos en las licitaciones, ahorrar tiempo al momento de digitar la información, esperando que se pueda obtener información más precisa.

Además, los cambios que generados ayudan a ejecutar los presupuestos de manera precisa, rápida y eficaz, dado a la alta demanda que esta empresa presenta. Así esta herramienta ayuda a los comerciales de no cometer errores, además con presupuestos más precisos aumenta a que los niveles de satisfacción de los clientes incrementen y se genere mayor confianza entre cliente y proveedor. Así mismo buscando la manera que esta herramienta se encuentre a disposición y conocimientos de todos los asesores comerciales y equipo de trabajo.

Por otro lado, incentivar al gerente general en invertir de manera futura a la implementación de un sistema digital encargado de la simulación de liquidación de pólizas, ya que el documento a tratar es un documento de Excel y no alguna aplicación ni programa generado por ellos ya que esta empresa se dedica a la implementación de programas digitales.

## 10) AUTOEVALUACIÓN

- Ausencia de saberes:

En este punto de las prácticas profesionales del practicante logro adquirir conocimientos básicos a cerca del aérea comercial y conocer nuevas herramientas de trabajo. La cual fueron de mucha ayuda para el desarrollo de estas, los conocimientos adquiridos durante la práctica fueron como se llevan a cabo los distintos proyectos que se ejecutan para generar ingresos en la empresa, cuáles son los requisitos que normalmente se solicitan para las licitaciones a participar. También aprendió a utilizar herramientas tales como SECOP II (Sistema Electrónico de Contratación Pública) la cual es una plataforma que permite realizar contrataciones online de bienes y servicios entre comprador y proveedores. Sin embargo, estos procesos online hacen que sean más transparentes a la hora de escoger el proveedor. (Colombia Compra, s.f.)

- Logros alcanzados:

El practicante logró profundizar en ciertos conceptos adquiridos durante sus estudios universitarios, así mismo en habilidades al momento de ejecutar alguna solicitud dada por los distintos jefes del aérea, sin embargo, obtuvo nuevos conocimientos suministrados en los diferentes momentos en los que realizaba sus actividades diarias en el aérea comercial de la empresa.

- Reconocimientos obtenidos:

Fue necesario el apoyo por parte del tutor empresarial tanto como el tutor de practica dado que fueron moldeando cada uno los objetivos que se fueron dando a medida que pasaba el tiempo de práctica en la empresa. Así mismo el tutor empresarial fue instruyendo al

practicante para que lograra entender cada uno de los procesos que se realizan en el aérea comercial de Entelgy Colombia S.A.S.

- Análisis crítico de su experiencia en la práctica:

El practicante consiguió que sus prácticas fueran un éxito ya que alcanzo cada uno de los objetivos que se proponía al momento de ejecutar alguna acción en el aérea, además logró establecer relaciones profesionales con distintas aéreas, mostrando de una o cierta forma cada una de las destrezas no solo en el ámbito económico sino en el aérea de las tecnologías siendo este el fuerte de la empresa. La cual participaba activamente en las reuniones de comité, en Check List, presentación con los clientes y demás. Con el objetivo de generar más confianza tanto al cliente como al mismo practicante. Por lo tanto, también logró obtener un conocimiento más amplio del mundo empresarial, comercial y tecnológico. Haciendo que el practicante consiga más experiencia en distintos campos desde la parte económica.

## **11) RECOMENDACIONES GENERALES**

En Entelgy Colombia S.A.S. se les recomienda siempre estar actualizando sus herramientas de trabajo e implementar programas digitales para estos, ya que es una empresa dedicada a este tipo de actividad económica, la cual se convierte en estas herramientas de trabajo en bases fundamentales para el desarrollo y desempeño de las actividades a tratar en cada uno de los procesos gestionados para generación de ingresos económicos de esta.

Así mismo, seguir promoviendo la innovación, el desarrollo e implementación y seguridad para sus clientes para poder ser estos más competitivos en el mercado en que se desenvuelven.

## 12) CONCLUSIONES.

A manera de conclusión podemos decir que cada objetivo propuesto se logró haciendo que el practicante pudiera ampliar los conocimientos obtenido durante sus estudios de pregrado así mismo llevando a la practica cada uno de los conceptos previamente obtenido, del mismo modo adquiriendo nuevos conocimientos, conceptos y actividades realizadas en esta área donde desempeño sus prácticas profesionales.

Sin embargo, el practicante puedo resaltar las fortalezas y debilidades que presenta la empresa Entelgy Colombia S.A.S. la cual el estudiante pudo convertir sus debilidades en futuras herramientas para lograr un mejoramiento en la entidad. Por lo tanto, señalando estas debilidades como fundamentales para el desarrollo de las actividades del aérea comercial, refiriéndose como el área principal de los ingresos de la empresa.

Se puede aclarar que esta propuesta es una opción para poder corregir fallas que se encontraron durante el desarrollo de las actividades que se llevan a cabo en el área comercial, la cual son fallas que perjudican económicamente a la empresa. Así mismo aumentando la eficiencia, confianza y rapidez con los clientes.

Por otro lado, se pudo conocer cada una de las distintas áreas que se trabajan en la entidad, al mismo tiempo conociendo cada uno de los principios, misión, visión, parte administrativa, financiera, actividades, proyectos a futuro, las capacitaciones y/o cursos que estos realizan para especializar al cada uno del personal para que puedan desarrollar con eficiencia y éxito sus actividades, también sé pudo conocer ciertos clientes que estaban interesados en sus servicios.

### 13) BIBLIOGRAFÍA

- Bacchiega, G. (2017). *Diseño de un modelo predictivo para el aumento de pólizas principales en una Compañía de Seguros*. Obtenido de Diseño de un modelo predictivo para el aumento de pólizas principales en una Compañía de Seguros: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/148432>
- College, E. (2017). *Entelgy College* . Obtenido de Entelgy College : <https://college.entelgy.com/grade/report/user/index.php?id=104>
- Entelgy Colombia S.A.S. (Mayo de 2010). *Entelgy Colombia S.A.S*. Obtenido de Entelgy Colombia S.A.S.: <https://www.entelgy.com/paises-entelgy/entelgy-en-colombia>
- Expósito Amaro, J. (2015). *Sistema de gestión de pólizas de seguro de comercios*. Obtenido de Sistema de gestión de pólizas de seguro de comercios.: <https://upcommons.upc.edu/handle/2099.1/25582>
- Garantías Seguras. (29 de Julio de 2019). *Garantías Seguras*. Obtenido de Garantías Seguras: <https://www.garantiasegura.cl/que-es-la-garantia-de-seriedad-de-la-oferta/#:~:text=La%20Garant%C3%ADa%20de%20Seriedad%20de%20la%20Oferta%20es%20un%20instrumento,licitaci%C3%B3n%20se%20va%20a%20cumplir.&text=Es%20un%20documento%20muy%20importante,quiere>

# 14) ANEXOS

Modelo Simulador Liquidación de Pólizas .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace unos segundos

100% € % .0. .00 123 Arial 11 B I U A

K46

Entelgy		SIMULADOR LIQUIDACIÓN PÓLIZAS CUMPLIMIENTO Y RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL					
Cliente/Entidad: XXX							
GARANTIAS Y POLIZAS							
Valor del contrato:	\$ 470.000.000,00	Plazo de ejecución:		1 año			
%	AMPARO	VIGENCIA		VALOR ASEGURADO	TASA	DIAS	PRIMA NETA
		INICIAL	FINAL				
ETAPA PRE-CONTRACTUAL							
10%	Seriedad de la Oferta	1-nov-19	29-feb-20	47.000.000,00	0,10	120	47.000
Prima Neta Seriedad Oferta							47.000
Gastos Expedición							7.000

25

Modelo Simulador Liquidación de Pólizas .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 2 minutos

100% € % .0. .00 123 Arial 11 B I U A

K39

							I.V.A.	10.260
							Total Prima Seriedad Oferta	\$ 64.260
ETAPA CONTRACTUAL								
20%	Cumplimiento del Contrato	1-dic-19	30-nov-20	94.000.000,00	0,30	365	282.000	
10%	Salarios y prestaciones sociales	1-dic-19	30-dic-23	47.000.000,00	0,20	1.490	383.726	
0%	Anticipo	1-dic-19	30-nov-20	0,00	0,20	365	-	
TOTAL ASEGURADO \$							141.000.000,00	665.726
ETAPA POST-CONTRACTUAL								
20%	Estabilidad/Calidad	1-dic-19	30-nov-20	94.000.000,00	0,30	365	282.000	
TOTAL ASEGURADO \$							94.000.000,00	282.000
Prima Neta Cumplimiento							947.726	
Gastos Expedición							7.000	
I.V.A.							181.398	
Total Prima Cumplimiento							\$ 1.136.124	
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL (DERIVADA)								
10%	Responsabilidad civil extracontractual	1-dic-19	30-nov-20	47.000.000,00	0,30	365	141.000	
0%	Responsabilidad civil patronal			0,00		-	-	
0%	Contratistas y Subcontratistas			0,00		-	-	



B53:J53 Adquirir la renovación de la suscripción del soporte y mantenimiento de las licencias Red Hat Enterprise LINUX For Virtual Datacenters y Red Hat Jboss Enterprise Application Platform para

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
40	0%	Daño Emergente y Lucro Cesante					0,00		-	-
41	0%	Perjuicios Extrapatrimoniales					0,00		-	-
42	0%	vehiculos Propios y no Propios					0,00		-	-
43	0%						0,00		-	-
44	0%						0,00		-	-

**TOTAL ASEGURADO \$ 47.000.000,00**

46	LUGAR DE EJECUCION	BOGOTÁ					Prima Neta RCE		141.000	
47	MANEJO DEL ANTICIPO	PATRIMONIO AUTONOMO					Gastos Expedicion		7.000	
48	TIPO DEL PROCESO	LICITACIÓN PÚBLICA					I.V.A.		28.120	
49							Total Prima RCE \$		176.120	

**OBJETO:**  
 Adquirir la renovación de la suscripción del soporte y mantenimiento de las licencias Red Hat Enterprise LINUX For Virtual Datacenters y Red Hat Jboss Enterprise Application Platform para los servicios de Factura Electrónica

**OBSERVACIONES:**

Monto mínimo que cobra el corredor de Seguros \$100.000

**TOTAL COSTO PÓLIZAS ANTES DE IVA 1.156.726**