

| Objetivo | | Alcance | | Área o dependencia responsable | Generalidades |
|--|-----------------------------------|--|--|---|--|
| Asegurar la adecuada y oportuna estructuración del Plan de Operación de Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios | | Inicia con la identificación de Empresas y termina con la estructuración del plan de operación | | DIRECCIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS | NO APLICA |
| Ítem | Descripción (Actividad y/o Tarea) | Cargo responsable | Puntos de control | Formatos y/o Registros | Observaciones |
| 1 | | Director de Nuevos Negocios | Frecuencia: Cada vez que se radique una solicitud Tiempo Máximo: Un (1) mes | Carta formal (Si aplica) Presentación de la propuesta Invitación | La identificación parte de dos análisis diferentes. Por una parte, está la identificación por parte de la Gerencia, Subgerencia General o Dirección de Nuevos Negocios, en la cual por estudio de diversos insumos, se logran identificar Oficinas o Empresas de servicios públicos domiciliarios que requieren aporte de capital o transformación empresarial. Por otro lado, está la identificación de estos proyectos por proveedores (Oficinas o Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios), quienes por medio de comunicado verbal o carta formal, presentan la propuesta de invitación a EPC a aportar capital o transformación empresarial. |
| 2 | | Director de Nuevos Negocios y Profesional de Apoyo | Frecuencia: Cada vez que se radique una solicitud Tiempo Máximo: Entre un (1) mes y dos (2) meses | Acta de Reunión Diagnóstico | Una vez identificada la invitación, la Dirección empieza el estudio de la información financiera, técnica, legal, operativa y económica. Esto implica recolección de información financiera, comercial, jurídica y técnica (Si es necesario se realiza visita al Municipio) Se realiza diagnóstico en donde se analiza la situación actual de la Oficina o Empresa de Servicios Públicos Domiciliarios. |
| 3 | | Dirección de Nuevos Negocios y Dirección de Aseguramiento a la Prestación | Tiempo Máximo: Entre un (1) mes y cuatro (4) meses | Documento/Informe | Se realiza el estudio de costos y tarifas de la Oficina o Empresa de servicios Públicos teniendo en cuenta la información del diagnóstico y se elabora de acuerdo con normatividad y resolución vigente para Acueducto, Alcantarillado y Aseo. |
| 4 | | Dirección de Nuevos Negocios - Profesional de Apoyo | Tiempo Máximo: Entre un (1) mes y dos (2) meses | Informe modelo financiero | Con base en las tarifas obtenidas en el estudio de costos y tarifas se realiza las proyecciones, flujo de caja e indicadores de evaluación financiera. Se realiza una reunión con las partes interesadas para evidenciar el avance y tener en cuenta las observaciones y sugerencias. |
| 5 | | Director de Nuevos Negocios - Profesional de Apoyo | Tiempo Máximo: Entre un (1) mes y dos (2) meses | Presentación - Informes | Se realiza presentación del Diagnóstico, Estudio de costos y tarifas y modelo de viabilidad financiera a la Gerencia General con el fin de obtener visto bueno. A: La propuesta de negocio es aprobada? SI: La Dirección de Nuevos Negocios continua la actividad 6 NO: Se realizan los Ajustes necesarios y se vuelve a presentar para aprobación o se da por terminado el procedimiento. |
| 6 | | Director de Nuevos Negocios | Tiempo Máximo: Entre un (1) y quince (15) Días | Carta de Oferta por parte de EPC | La dirección de Nuevos Negocios envía la oferta formal a través de una carta dirigida al Gerente de la empresa u oficina solicitante. |
| 7 | | Oficina o Empresa de servicios públicos | Tiempo Máximo: Entre un (1) y dos (2) Días | Carta de Oferta por parte de la Oficina o Empresa | La Oficina o Empresa de Servicios Públicos da respuesta sobre la oferta enviada por EPC B: La empresa u oficina de servicios públicos domiciliarios acepta la oferta? SI: Continua con el paso 8 NO: Se da por terminado el proceso. |
| 8 | | Dirección de Nuevos Negocios, Dirección de Aseguramiento a la Prestación, Asesor Jurídico y Gerente (cuando sea necesario) | Tiempo Máximo: Entre un (1) y dos (2) Días | Presentación - Informes Acta de Reunión | Se realiza presentación del aspecto financiero, técnico, jurídico y comercial junto con el plan de operación de la nueva empresa con el fin de obtener Aprobación de la Junta Directiva. C: La propuesta de negocio es aprobada? SI: La Dirección de Nuevos Negocios realiza los ajustes de ser necesario y continua la actividad 9 NO: Se da por terminado el procedimiento. |
| 9 | | Dirección de Nuevos Negocios y Dirección de Aseguramiento a la Prestación | Tiempo Máximo: Entre un (1) y dos (2) meses | Documentos | Se procede a la elaboración de Estatutos, Contrato de condiciones uniformes, manual de procesos, manual de funciones, organigrama, tarifas, entre otros. Para que se pueda dar inicio a la operación. |
| 10 | | Dirección de Nuevos Negocios | Tiempo Máximo: Entre un (1) y dos (2) meses | Presentación - Informes | La dirección de nuevos negocios realiza la entrega a la Subgerencia de Operaciones para que se proceda con la operación. |
| CONTROL DE CAMBIOS | | | | | |
| VERSIÓN | FECHA | DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO | | OBSERVACIONES | |
| 0 | 24-agosto-18 | Versión inicial | | No aplica | |
| 1 | 26-jun-19 | cambio de subgerencia para la entrega de la operación | | No aplica | |
| ELABORÓ | | REVISÓ | | APROBÓ | |
| Ivonne Hernandez Cargo: Profesional de Apoyo Área: Dirección de Nuevos Negocios Firma: _____ | | Edna Lara Cargo: Directora de Planeación Firma: _____ | | Jenny Rodríguez Castro Cargo: Directora de Estructuración de Nuevos Negocios Firma: _____ | |
| Luisa Fernanda Gonzalez Cargo: Apoyo de Gestión Área: Dirección de Planeación Firma: _____ | | | | | |