**Bitácora Desarrollo de proveedores**

|  |  |
| --- | --- |
| Resumen | |
| Dirección Territorial |  |
| Enlace territorial |  |
|  | |
| Aliado comercial |  |
| Emprendimiento |  |
| Producto |  |
| Etapa del proceso |  |

## Búsqueda de demanda

Tabla 1. Descripción de la demanda

| **Fecha** | **Empresa** | **Producto** | **Requisitos técnicos y de calidad** | **Volumen requerido** | **Frecuencia de compra** | **Consumo total de producto en el último año** | **Lugar donde requiere el producto** | **Empaque y embalaje del producto** | **Valor de compra actual** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Indagación de las Motivaciones y expectativas del cliente:**

Consigne en el siguiente recuadro la información que considere pertinente, para ello tenga en cuenta las siguientes preguntas orientadoras: ¿Por qué le interesa comprar a emprendimientos de víctimas? ¿Ha tenido experiencia comprando a este tipo de proveedores? ¿Cuáles han sido los resultados de esos ejercicios? ¿Cuenta con una **política de compras inclusivas o incorpora condiciones diferenciales**, tales como variedad en los medios de pago o menor periodo de pago? ¿Su equipo de compras y abastecimiento se encuentra familiarizado con este tipo de ejercicios?, etc.

**Motivaciones y expectativas del cliente**

Tabla 2. Datos de contacto Demanda

| **Nombre enlace** | **Cargo o Rol** | **Número de teléfono** | **Correo electrónico** | **Anexos** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Identificación de la oferta

Tabla 3. Descripción de la Oferta

| **Producto** | **Descripción técnica y de calidad** | **Volumen de producción** | **Frecuencia de producción /cosecha** | **Lugar donde se oferta el producto** | **Precio de venta** | **Anexos** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**Indagación de la experiencia e idoneidad del emprendimiento:**

Consigne en el siguiente recuadro la información que considere pertinente, para ello tenga en cuenta las siguientes preguntas orientadoras ¿cuál es la mayor cantidad de producto que ha vendido? ¿cuáles suelen ser los requisitos de calidad que exigen sus clientes? ¿tiene experiencia en la generación de cotizaciones y propuestas comerciales? Etc.

**Experiencia e idoneidad del emprendimiento**

Tabla 4. Datos de contacto Oferta

| **Unidad Productiva** | **NIT** | **Nombre representante** | **Número de identificación** | **Número de teléfono** | **Correo electrónico** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Discusión de acuerdos

Consigne en el siguiente esquema la información que haya recabado acorde con las condiciones de compra discutidas entre el cliente y el emprendedor.

Ilustración 1. Condiciones de compra

Conforme las condiciones de compra establecidas, en seguida describa las necesidades de acompañamiento y fortalecimiento que posee el emprendimiento y la asignación de la responsabilidad de su ejecución.

Ilustración 2. Necesidades de acompañamiento y fortalecimiento

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Condición de compra | Necesidad de acompañamiento y fortalecimiento | Responsable |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Propuesta comercial

En seguida registre la información remitida en la propuesta comercial del emprendimiento, además agregue una copia de la original como anexo a esta bitácora.

Tabla 5. Información Propuesta comercial

|  |  |
| --- | --- |
| Propuesta comercial | |
| Fecha presentación |  |
| Descripción del producto o servicio |  |
| Cantidad ofertada |  |
| Precio por unidad |  |
| Valor total de la compra |  |
| Vigencia de la oferta |  |
| Resultado de la evaluación por parte del cliente  *(Aceptada, con comentarios o no aceptada)* |  |

## 

## \* Gestión de muestras - opcional

Acorde con las orientaciones suministradas en el lineamiento de Desarrollo de proveedores, realice la descripción del proceso y consigne los resultados de la evaluación de la muestra.

## Transacción comercial

Acorde con las orientaciones suministradas en el lineamiento de Desarrollo de proveedores, consigne los hallazgos más relevantes de la etapa de transacción comercial.

## Retroalimentación del proceso

En los siguientes recuadros consigne las consideraciones y retroalimentación provistas por el comprador y emprendedor.

**Retroalimentación comprador**

**Retroalimentación emprendedor**

**CONTROL DE CAMBIOS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Versión | Fecha | Descripción de la modificación |
| 1 | 26/08/2025 | Creación del documento |