

Indice:

1. ¿Cómo funciona el Sistema de Reputación?
2. ¿Qué significado tiene los estados en “Cotizaciones” y en “Compulsas”?
3. ¿Cuál es la diferencia entre tipo de pedido, abierto y cerrado?
4. ¿Cuáles son las condiciones necesarias para cotizar y para compulsar?
5. ¿Por qué es relevante saber la relación entre fecha de cierre y fecha de entrega de una cotización?
6. ¿Cuál es la diferencia entre la etapa de “Cotizaciones” y “Compulsas”?
7. ¿Por qué es importante saber y definir el Radio?

1) ¿Cómo funciona el Sistema de Reputación?

El sistema opera con un esquema dinámico de penalizaciones y bonificaciones: a mayor avance y criticidad de la etapa alcanzada, mayor es el impacto proporcional (penalización o bonificación) sobre el índice de reputación interna

Como se contemplan las penalizaciones?

- Para Arquitectos, Constructoras, Desarrolladoras:
 1. Cuando se solicita una cotización y decide no continuar, no hay penalización.
 2. Cuando se solicita cotización, se avanza a la etapa de compulsión, donde comienza la compulsión, y luego apreta el botón de cancelar: -5
 3. En la fase de compulsión, cuando se selecciona un proveedor, se finaliza la compulsión, y se cancela el proceso: -10.
- Para Corralones, Distribuidores:
 1. Cuando se participa en la etapa de cotización y el cliente avanza a compulsión, el corralón debe participar en la compulsión obligatoriamente. Si no lo hace: -2.5
 - a. (Este punto está alineado a la regla de que no se puede participar en la compulsión sin haber cotizado previamente).
 2. Cuando se compulsión y luego se cancela la compulsión: -5
 3. Si en la compulsión, resulta ser seleccionado y finalmente cancela el cierre de la operación: -10.

Como se contemplan las bonificaciones?

- Para Arquitectos, Constructoras, Desarrolladoras:

Si pasa de cotización a compulsión: +1
Si se cierra la compulsión, selecciona y finaliza la compulsión: +2

- Para Corralones, Distribuidores:

Al enviar una cotización: +1

Estando en cotización, si participa de la compulsa: +1

Si es seleccionado, cierra la operación pagando el fee correspondiente: +2

2) ¿Qué significado tiene los estados en “Cotizaciones” y en “Compulsas”?

En cotización:

- Desde la vista del arquitecto, constructora o desarrolladora

Todas: Representa a todas las cotizaciones realizadas

Borradores: Se encuentran las cotizaciones incompletas que faltan completarse

En Cotización: Son las cotizaciones se han realizado y que estan en curso

En Compulsa: Son las cotizaciones que han avanzado para compulsarse y que estan en la fase de “Compulsa”

Vencidas: Son las cotizaciones que han cumplido su tiempo en recibir cotizaciones por parte del proveedor y que estan sujetas a ser canceladas o pasar a compulsa.

Canceladas: Son las cotizaciones que si bien han recibido ofertas pero por algún motivo no se decidió avanzar a la etapa de compulsas.

- Desde la vista de corralon, distribuidor:

Todas: Representa a todas las cotizaciones entregadas

Borrador: Se encuentran las cotizaciones incompletas que faltan completarse

Invitación recibida: Son todas las cotizaciones que llegan de forma directas para cotizar

En cotización: Son todas las cotizaciones entregadas que estan en curso

En compulsa: Son todas las cotizaciones que estaban en curso y pasaron a la etapa de “Compulsas”

Vencida: Son todas las cotizaciones que no reciben mas cotizaciones y que el cliente tiene que decidir si cancelar esa cotización o compulsarla

Cancelada por el cliente: Son las cotizaciones que fueron canceladas por el cliente que no prosperaron a compulsarse.

En Compulsa:

- Desde la vista del arquitecto, constructora o desarrolladora

Todas: Representa todos los estados de las cotizaciones compulsadas

En curso: Son las cotizaciones que estan en plena compulsa

Falta elegir ganador: Son las cotizaciones compulsadas que se le ha terminando el tiempo de la compulsa, ya no reciben mas oferta y hay que tomar la decisión en cancelar la compulsa o seleccionar el ganador.

Finalizadas: Son las cotizaciones compulsadas que han finalizado y en las que se ha seleccionado un proveedor.

Canceladas: Son las cotizaciones compulsadas que han finalizado y que fueron canceladas.

- Desde la vista de corralon, distribuidor:

Todas: Representa todos los estados de las cotizaciones compulsadas

En curso: Son las cotizaciones que estan en plena compulsa

Pendiente por el cliente: Son las cotizaciones compulsadas cuyo plazo ha finalizado y que se encuentran a la espera de la decisión del cliente, seleccionar un proveedor ganador o cancelar la compulsa.

Finalizada: Son las cotizaciones compulsadas que han finalizado y en las que se ha seleccionado un proveedor.

Cancelada por el cliente: Son las cotizaciones compulsadas que han finalizado y en las que fehacientemente el cliente ha cancelado la compulsa.

Ganada: Son las cotizaciones en las que te han elegido como ganador de la compulsa

Falta pagar: Son las cotizaciones ganadas que estan a la espera de tu decision, pagar el fee correspondiente o cancelar el pago.

3) ¿Cuál es la diferencia entre tipo de pedido, abierto y cerrado?

Pedido abierto:

El cliente puede invitar a corralones conocidos o de su interés, y al mismo tiempo permitir que otros proveedores ubicados dentro del radio definido puedan acceder y presentar una cotización.

Pedido cerrado:

El pedido queda restringido exclusivamente a los proveedores invitados por el cliente. Los demás proveedores ubicados dentro del radio definido no podrán cotizar, salvo que sean seleccionados e invitados previamente.

4) ¿Cuáles son las condiciones necesarias para cotizar y para compulsar?

Para Arquitectos, Constructoras, desarrolladoras:

- Se contemplan hasta 2 compulsas sin seleccionar ganador o cancelar el cierre para seguir operando. En esta fase, si se cancela hay penalidad sobre la reputación interna
- Si se decide por un pedido tipo "Cerrado", se deberá de invitar como minimo 2 corralones
- Si se decide realizar un pedido de tipo 'Abierto', dentro del radio establecido deberá existir, como mínimo, 2 proveedores que puedan cotizar.
- Si se decide pasar de cotización a compulsas, se deberá contar con un mínimo de 2 ofertas.

Para Corralón, Distribuidores:

- Se establecen hasta 2 compulsas sin pagar o cancelar la selección para seguir operando. En esta fase, si se cancela hay penalidad sobre la reputación interna
- Cuando se visualiza un pedido de materiales y se cotiza, se tiene que cotizar todos los items
- Para formar parte de una compulsas, previamente se tuvo que entregar una cotización al cliente.

5) ¿Por qué es relevante saber la relación entre fecha de cierre y fecha de entrega de una cotización?

Al crear una cotización, si no se establece una fecha de cierre, el sistema tomará automáticamente como fecha límite un mes desde la fecha de creación.

Si se establece una fecha de entrega inferior a un mes, la fecha de cierre automática queda posterior a la fecha de entrega, generando información confusa para el proveedor.

Por eso, cuando ya se conoce la fecha de entrega, se recomienda establecer una fecha de cierre anterior a dicha fecha, de modo que los proveedores cuenten con información clara y suficiente para preparar sus cotizaciones y cumplir con los plazos de entrega.

6) ¿Cuál es la diferencia entre la etapa de “Cotizaciones” y “Compulsas”?

La principal diferencia radica en el compromiso de compra.

En la etapa de “Cotizaciones”, no existe un compromiso de compra por parte del cliente. Es una instancia más estática, orientada principalmente a obtener y analizar distintas propuestas de proveedores.

En cambio, en la etapa de “Compulsa”, el cliente ya cuenta con información previa y existe una intención concreta de compra. A partir de ese momento, el proceso se vuelve más dinámico y se desarrolla durante el plazo establecido para la compulsa, con un máximo de 7 días. Esta instancia también implica un mayor nivel de compromiso y responsabilidad por parte de los usuarios involucrados.

Es en la etapa de Compulsas donde Cotizar Simple alcanza su mayor valor, ya que concentra las funcionalidades que permiten facilitar la interacción entre quienes necesitan comprar y quienes venden los materiales, agilizando el proceso de negociación, comparación y toma de decisiones.

7) ¿Por qué es importante saber y definir el Radio?

Cada usuario dispondrá de un radio de operación independiente y definido. Para que dos usuarios puedan operar entre sí, sus radios deberán coincidir contemplando la ubicación requerida para la operación.