



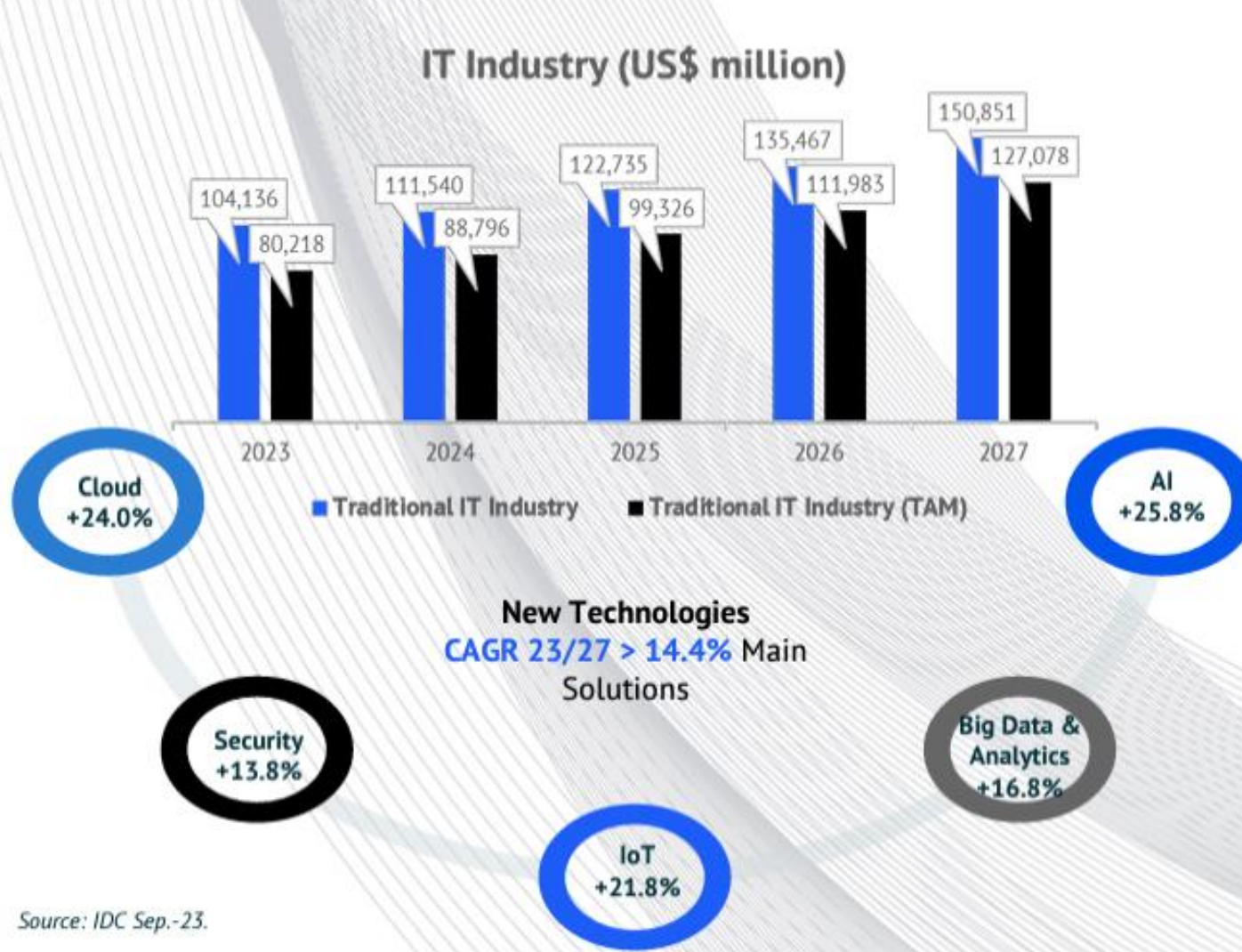
Bridge4 Digital

ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL Y DESEMPEÑO DE 2024

Latin America IT Spending Perspectives

CAGR 23/27 → 12.2%

IT Industry TAM (Services and Applications)



Source: IDC Sep.-23.



Expected size of the IT market US\$151 billion para el 2027, with a TAM of US\$ 127 billion



Resilience of IT spending in the face of economic crises



IT investments **growing more than GDP** in the coming years



Disruptive technologies drive new solutions
Health crisis accelerates **strategic changes** in companies and institutions

Aspiración 2024

Foco y levantar la operación de B4D en El Salvador - **acelerar desconcentración**

Mejorar Gobernanza de la Compañía

Financiamiento Bancario BO y ESV
Re estructurar y robustecer el Dpto. Técnico con aliados y Vendors

Desarrollar la vertical de soluciones para ISP (Internet service provider).

Gestionar los negocios de omnicanalidad y SMS A2P, aumentando la Transaccionalidad. En BO y ESV

Consolidar el esfuerzo y resultados de Bolivia con cierres en grandes empresas – Continuar con la desconcentración

Penetrar en al menos 2 países de la región (Paraguay(y (1 CAM)

Organización consolidada por verticales, (Categorías) con enfoque en el negocio con fuerte cultura comercial y Diciplina

Aspiración 2024

Foco y levantar la operación de B4D en El Salvador - **acelerar desconcentración**

Mejorar Gobernanza de la Compañía

Financiamiento Bancario BO y ESV
Re estructurar y robustecer el Dpto. Técnico con aliados y Vendors

Desarrollar la vertical de soluciones para ISP (Internet service provider).

Gestionar los negocios de omnicanalidad y SMS A2P, aumentando la Transaccionalidad. En BO y ESV

Consolidar el esfuerzo y resultados de Bolivia con cierres en grandes empresas – Continuar con la desconcentración

Penetrar en al menos 2 países de la región (Paraguay(y (1 CAM)

Organización consolidada por verticales, (Categorías) con enfoque en el negocio con fuerte cultura comercial y Diciplina



Aspiración 2025

Nuevas líneas de negocio: recolección y gestión de datos, desarrollo de software.

Expansión de fuentes de ingresos y adaptación al mercado.

Financiamiento Bancario BO y ESV

Soluciones en omnicanalidad y conversacionalidad.

Optimización de la experiencia de transacción (TRX).

Fortalecimiento de relaciones con clientes actuales y atracción de nuevos.

Escalamiento de operaciones en Latinoamérica.

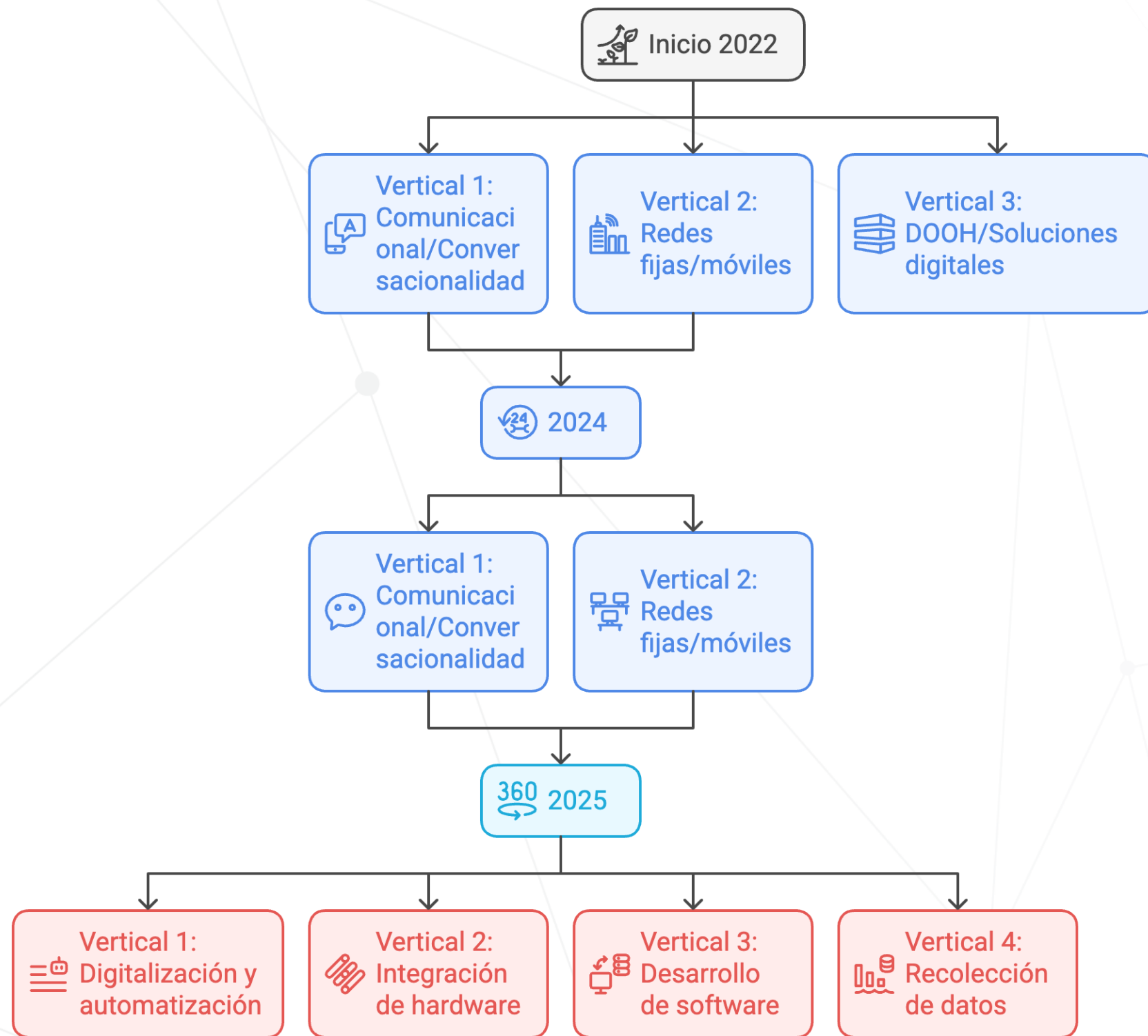
Adaptación de casos de éxito y soluciones probadas

Fortalecimiento de la alianza con Tigo El Salvador.

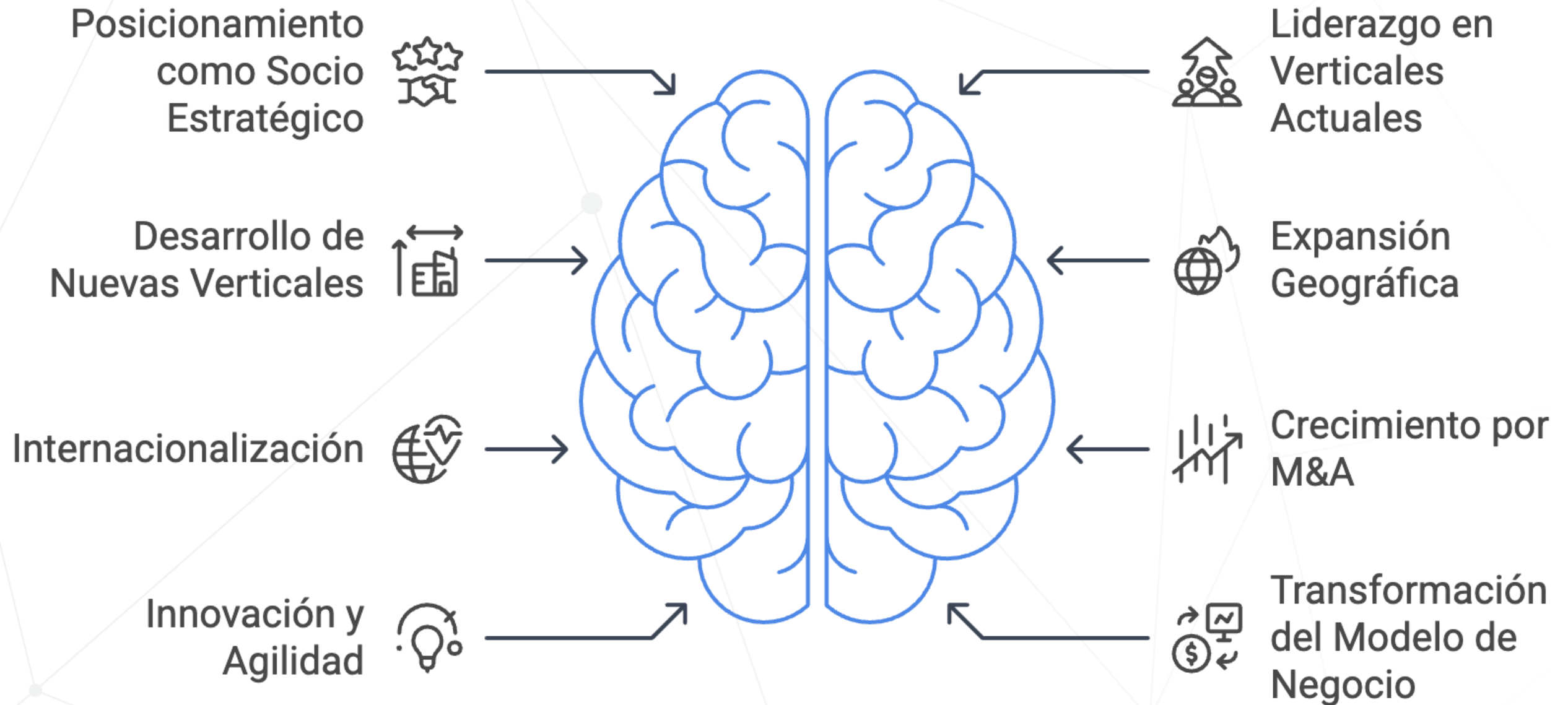
Implementación de herramientas avanzadas de análisis y visualización.

Gestión estratégica y toma de decisiones basada en datos.

TRANSFORMACION DE VERTICALES DE NEGOCIO



OBJETIVOS ESTRATEGICOS 2030



ESTRATEGIA DE NEGOCIO PARA EL CRECIMIENTO

Diversificación de Verticales

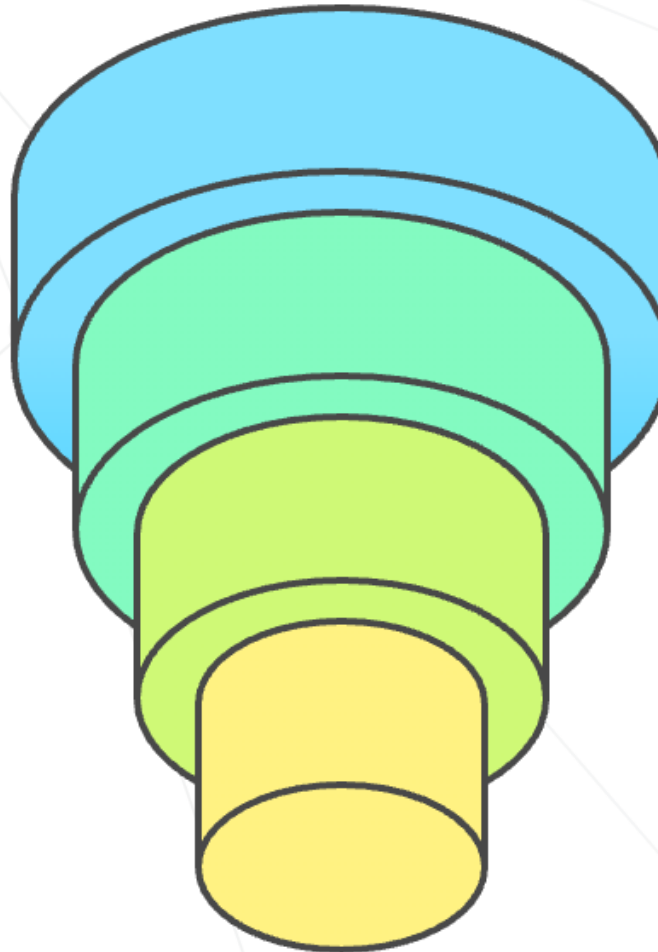


Desarrollo de nuevas líneas de negocio para ingresos

Expansión Internacional



Ampliar operaciones en América Latina con asociaciones



Liderazgo en el Mercado Local

Mejorar la experiencia del cliente y atraer nuevos negocios



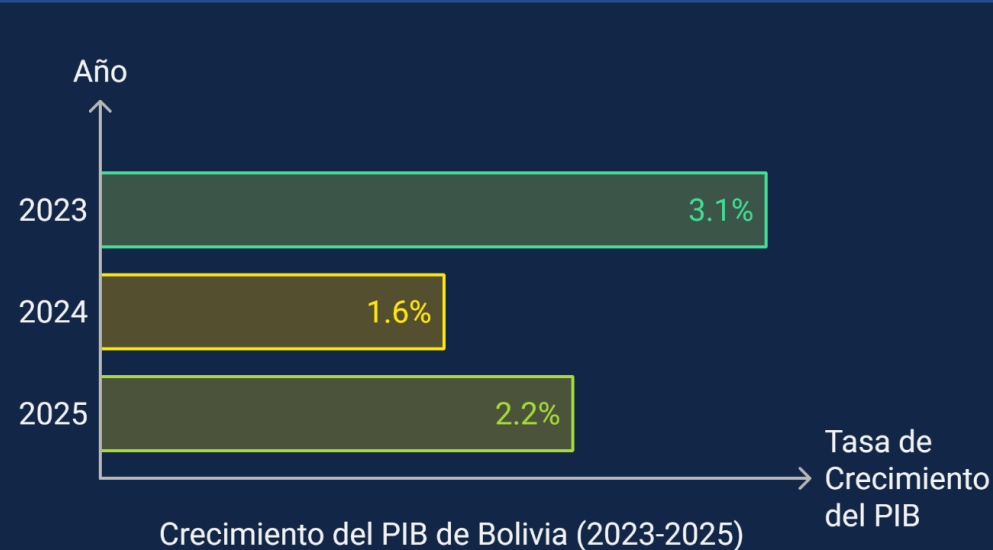
Optimización Basada en Datos

Implementar herramientas de datos para decisiones estratégicas

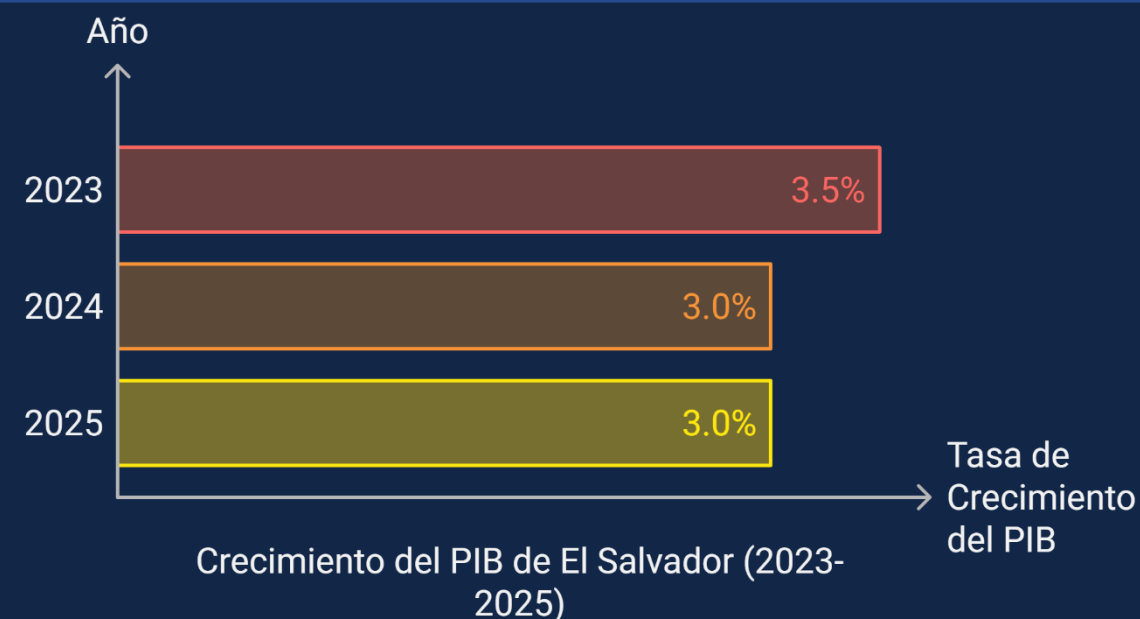


PIB Países Involucrados

PIB Bolivia



PIB El Salvador



General

Bolivia 2025 (2.2%):

- Limitantes: Caída de producción de gas (-20%), baja inversión extranjera y tensiones políticas.
- Potencial: Proyectos de litio (lentos) y subsidios que sostienen consumo interno.
- Riesgo: Ajuste fiscal inevitable si persiste la presión en reservas.

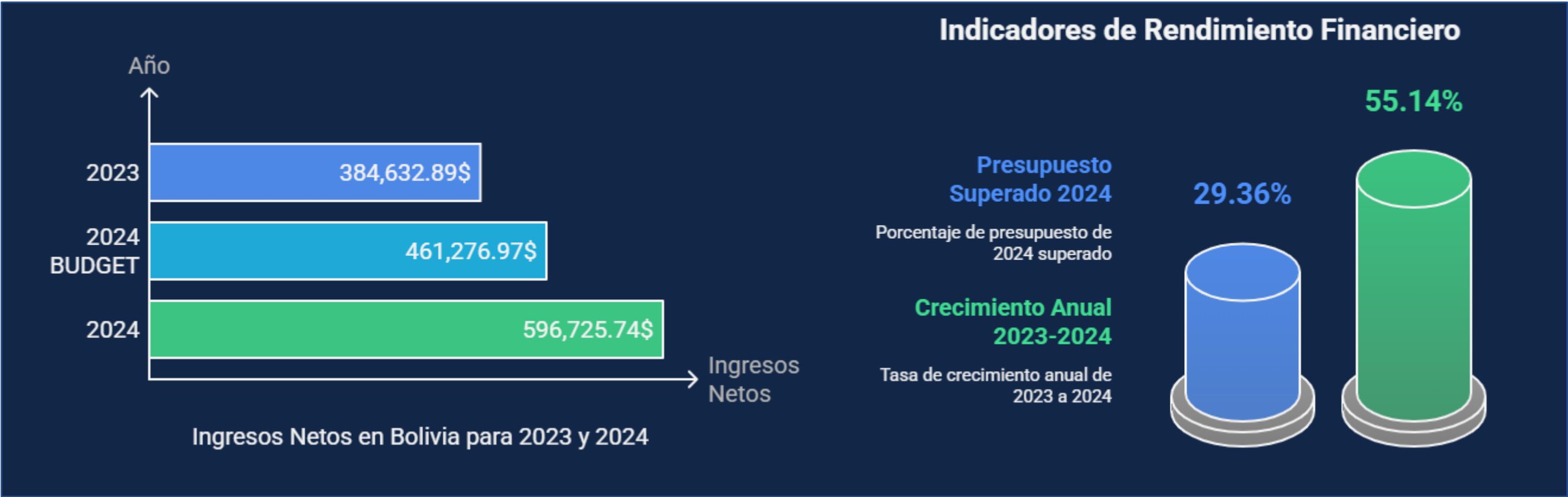
El Salvador 2025 (3.0%):

- Limitantes: Deuda pública alta (84% PIB), bajo acceso a financiamiento externo por riesgo país.
- Potencial: Seguridad mejorada (+30% turismo) y remesas estables (26% PIB).
- Riesgo: Bitcoin incrementa volatilidad y desconfianza inversora.

En ambos: Crecimiento modesto, dependiente de reformas estructurales y estabilidad macro.



CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2024



ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA GESTIÓN 2024

Análisis de Resultados 2024:
Logro destacado: El crecimiento del **55.14%** refleja un desempeño excepcional, superando tanto el histórico 2023 como las proyecciones para 2024.



VENTAS ALCANZADAS

VENTAS - 2024
4,153,211.12 Bolivianos

OTC - 2024
215,790.42 Bolivianos

5.2%
DE VENTAS TOTALES

MRC - 2024
1,783,551.36 Bolivianos

42.94%
DE VENTAS TOTALES

OTROS I. - 2024
40,647.13 Bolivianos

0.98%
DE VENTAS TOTALES

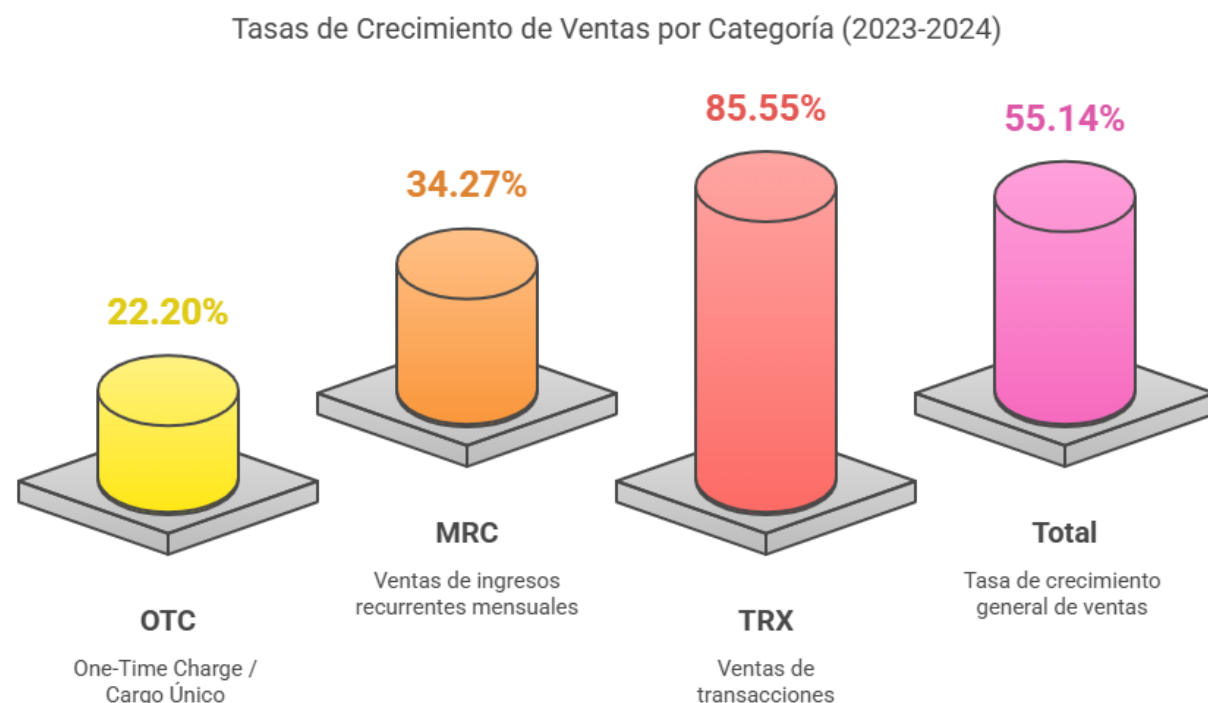
TRX - 2024
2,113,220.11 Bolivianos

50.88%
DE VENTAS TOTALES



EVOLUCION EN VENTAS

Crecimiento en ventas



General

- **Crecimiento total:** 📈 55.14%.
- **Desglose por tipo de venta:**
- **OTC:** 📈 +22.20%.
- **MRC:** 📈 +34.27% (área de oportunidad para fortalecer la estrategia comercial).
- **TRX:** 🚀 +85.55%, impulsando el crecimiento total.
- **Análisis:** El crecimiento total en ventas ha sido impulsado principalmente por el aumento significativo en las ventas transaccionales (TRX), lo que refleja una excelente respuesta del mercado a nuestras iniciativas en este segmento. Sin embargo, (MRC) nos brinda una oportunidad clave para revisar y fortalecer nuestras estrategias comerciales en este ámbito.

Conclusión

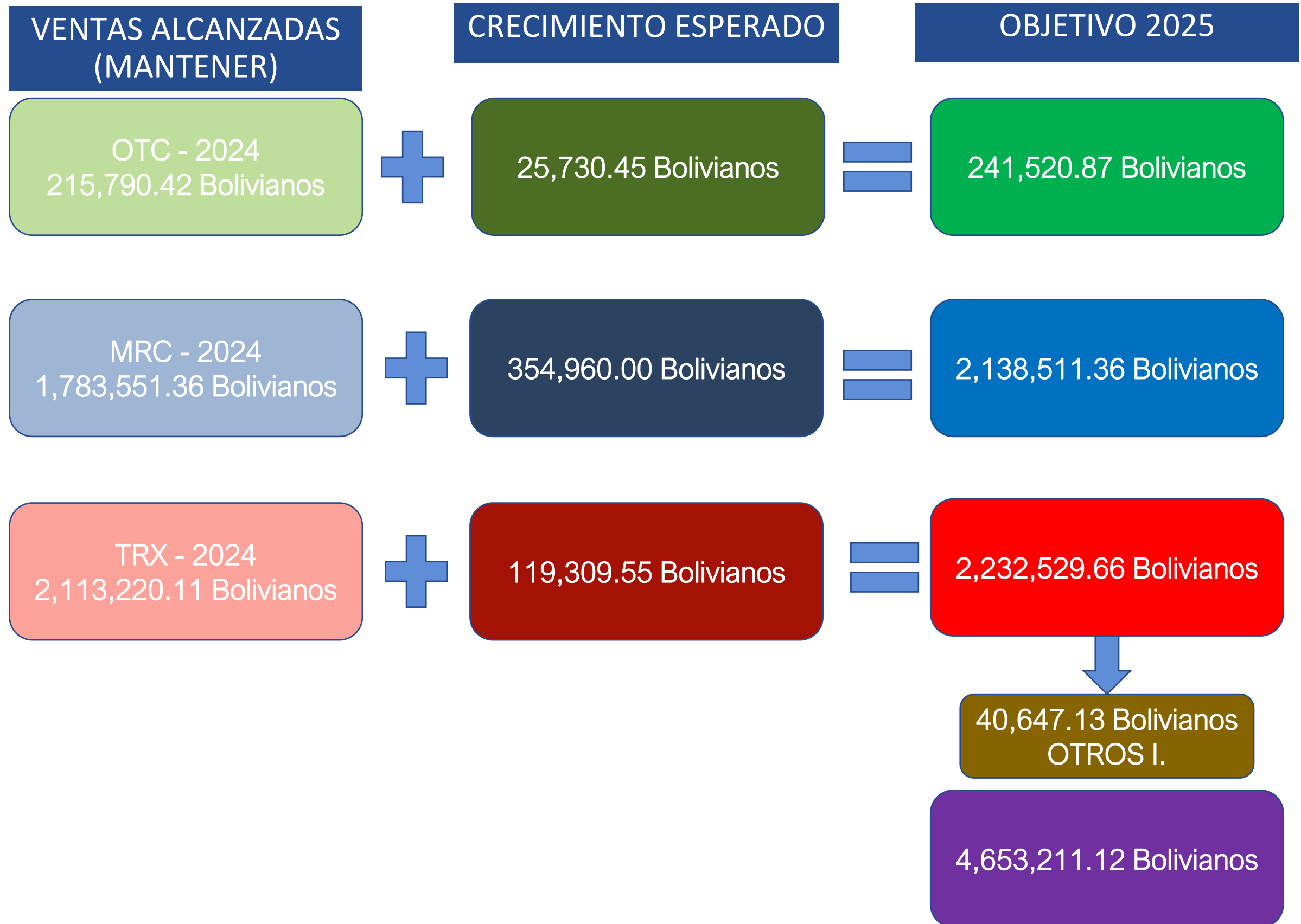
Si bien el TRX ha sido el principal motor de crecimiento, estamos enfocados en implementar acciones específicas para recuperar y potenciar las ventas recurrentes (MRC), asegurando un crecimiento más equilibrado y sostenible en el futuro.



Bridge4 Digital

OBJETIVOS COMERCIALES
ESPERADOS PARA 2025

CRECIMIENTO ESPERADO - NETO





VENTAS ALCANZADAS
(MANTENER)

CRECIMIENTO ESPERADO

OBJETIVO 2025

MRC - 2024
1,622,469.68 Bolivianos



502,000.00 Bolivianos



2,124,469.68 Bolivianos

TICKET PROMEDIO ESPERADO Y CIERRES ESPERADOS POR EJECUTIVO

TICKET
PROMEDIO

Tipo de Venta	Ticket Promedio Esperado	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

NOTA: LOS TICKETS DE BOLIVIA SON FACTURADOS Y LOS DE ESV SON NETOS

CIERRES ESPERADOS

CIERRES ESPERADOS	
LAURA	
Omnichannels BO	4
Vertical de Redes	2
Tigo Business BO	1
YERKO	
Omnichannels BO	4
Vertical de Redes	2
Tigo Business BO	1
NEMTALA	
Omnichannels BO	1
Omnichannels ESV	3
Tigo Business ESV	6
FERNANDO	
Omnichannels ESV	1
Tigo Business ESV	2

CIERRES ESPERADOS TRIMESTRALMENTE POR EJECUTIVO

CIERRES ESPERADOS POR CANTIDAD DE CLIENTES

	CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES				
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
LAURA					
Omnichannels BO Directa	1	1	1	1	4
Vertical de Redes Directa	1	1	0	0	2
Tigo Business BO Indirecta	1	0	0	0	1
TOTAL POR Q	3	2	1	1	

	CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES				
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
YERKO					
Omnichannels BO Directa	1	1	1	1	4
Vertical de Redes Directa	1	1	0	0	2
Tigo Business BO Indirecta	1	0	0	0	1
TOTAL POR Q	3	2	1	1	

	CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES				
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
NEMTALA					
Omnichannels BO Directa	0	1	0	0	1
Omnichannels ESV Directa	1	1	1	0	3
Tigo Business ESV Indirecta	1	2	1	2	6
TOTAL POR Q	2	4	2	2	

	CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES				
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
FERNANDO					
Omnichannels ESV Directa	0	1	0	0	1
Tigo Business ESV Indirecta	0	1	1	0	2
TOTAL POR Q	0	2	1	0	



ENTRY POINT POR EJECUTIVO

ENTRY POINT - MRC			
EJECUTIVO	CIERRE - 2024	CRECIMIENTO	CIERRE - 2025
LAURA SAUCEDO	41,251.87	28,615.38	69,867.25
YERKO VARGAS	63,225.97	28,615.38	91,841.35
LUIS NEMTALA	-	5,538.46	5,538.46
TOTAL	104,477.84	62,769.23	167,247.07

General

- El cierre de 2024 representa los MRCs cerrados por cada ejecutivo al mes de noviembre de 2024, el cual **debe mantenerse** para 2025.
- El crecimiento es fijado en base a la estrategia comercial que se espera alcanzar en la gestión 2025.

END POINT POR CLIENTE LAURA SAUCEDO (MRC)



CLIENTE	END POINT (2023)	END POINT (2024)	END POINT (2025)
AIDISA - BOLIVIA S.A.	3,480.00 Bolivianos	4,122.06 Bolivianos	4,122.06 Bolivianos
ARRENDAMIENTOS BELEN S.A.	1,577.14 Bolivianos	0 Bolivianos	0 Bolivianos
CERVEYA S.R.L.	1,827.00 Bolivianos	2,001.00 Bolivianos	2,001.00 Bolivianos
GRANJA AVICOLA INTEGRAL SOFIA LTDA	0 Bolivianos	17,550.71 Bolivianos	17,550.71 Bolivianos
HAKATECHNOLOGIES S.A.	0 Bolivianos	8,528.33 Bolivianos	8,528.33 Bolivianos
HAMACAS	348.73 Bolivianos	0 Bolivianos	0 Bolivianos
HERRACRUZ S.A.	1,827.00 Bolivianos	0 Bolivianos	0 Bolivianos
LA PROMOTORA ENTIDAD FINANCIERA DE VIVIENDA	0 Bolivianos	3,896.04 Bolivianos	3,896.04 Bolivianos
LABORATORIO CLINICO PRAXIS S.R.L.	8,616.48 Bolivianos	0 Bolivianos	0 Bolivianos
TRIPLEX LTDA.	1,351.28 Bolivianos	1,228.44 Bolivianos	1,228.44 Bolivianos
VAZQUEZ S.R.L.	268.25 Bolivianos	0 Bolivianos	0 Bolivianos
TERBOL S.A.	0 Bolivianos	3,925.29 Bolivianos	3,925.29 Bolivianos
		CLIENTES NUEVOS	28,615.30 Bolivianos
TOTAL	19,295.88 Bolivianos	41,251.87 Bolivianos	69,867.25 Bolivianos

END POINT POR CLIENTE YERKO VARGAS (MRC)



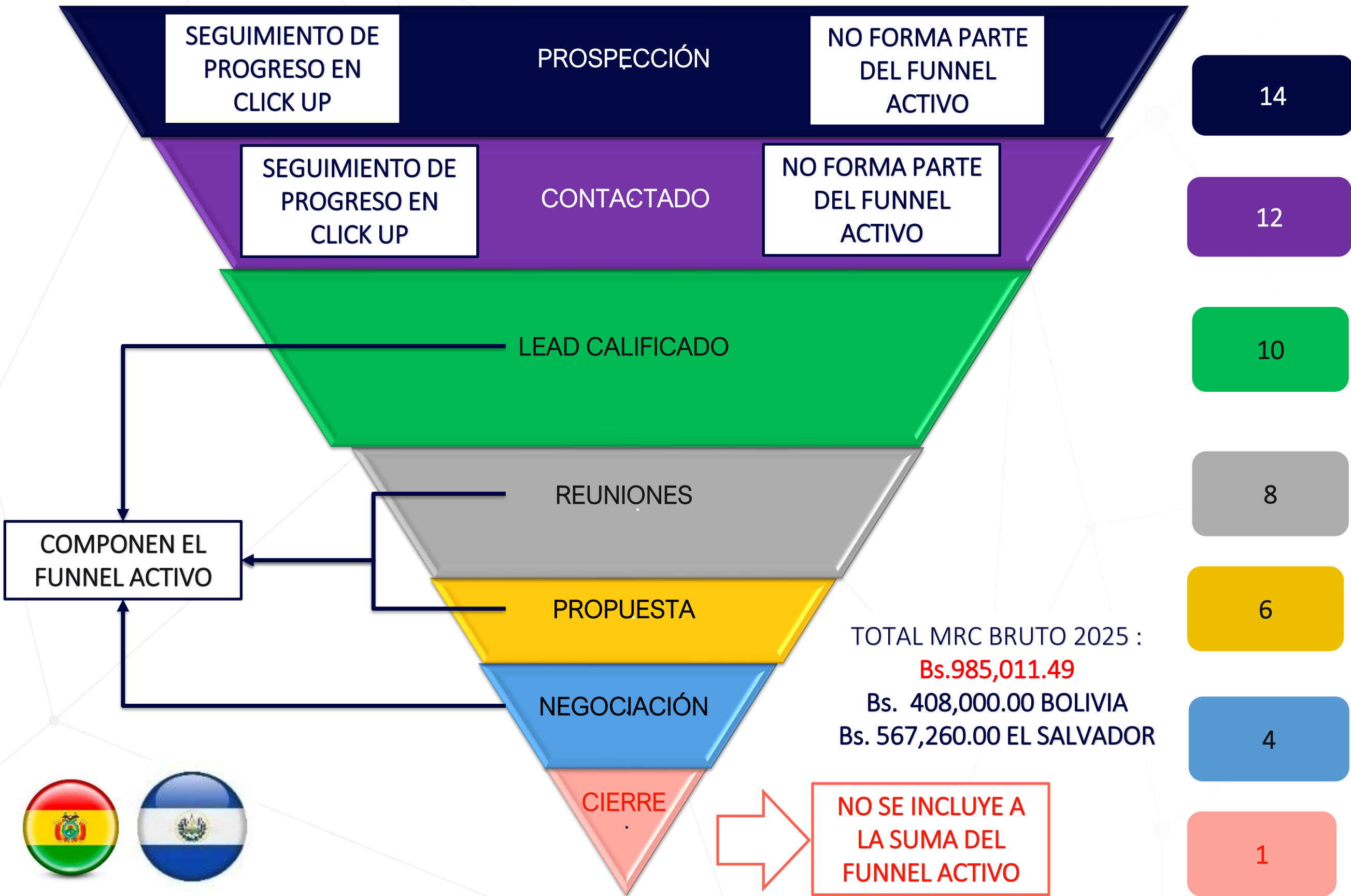
CLIENTE	END POINT (2023)	END POINT (2024)	END POINT (2025)
TELEFONICA CELULAR DE BOLIVIA S.A. (MRC)	102,096.87 Bolivianos	63,225.97 Bolivianos	63,225.97 Bolivianos
		CLIENTES NUEVOS	28,615.38 Bolivianos
TOTAL	102,096.87 Bolivianos	63,225.97 Bolivianos	91,841.35 Bolivianos



Bridge4 Digital

ESTRATEGIA COMERCIALES
ESPERADOS PARA 2025

COMPOSICIÓN DEL FUNNEL ACTIVO



OBJETIVOS COMERCIALES LAURA SAUCEDO



CIERRES ESTANDARIZADOS

LAURA	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Lead Calificado	23,846.15	47,692.31	71,538.46	95,384.62	119,230.77	143,076.92	166,923.08	190,769.23	214,615.38	238,461.54	262,307.69	286,153.85
Omnichannels	16,153.85	32,307.69	48,461.54	64,615.38	80,769.23	96,923.08	113,076.92	129,230.77	145,384.62	161,538.46	177,692.31	193,846.15
Vertical de Redes	5,769.23	11,538.46	17,307.69	23,076.92	28,846.15	34,615.38	40,384.62	46,153.85	51,923.08	57,692.31	63,461.54	69,230.77
Tigo Business	1,923.08	3,846.15	5,769.23	7,692.31	9,615.38	11,538.46	13,461.54	15,384.62	17,307.69	19,230.77	21,153.85	23,076.92
Reuniones	19,076.92	38,153.85	57,230.77	76,307.69	95,384.62	114,461.54	133,538.46	152,615.38	171,692.31	190,769.23	209,846.15	228,923.08
Omnichannels	12,923.08	25,846.15	38,769.23	51,692.31	64,615.38	77,538.46	90,461.54	103,384.62	116,307.69	129,230.77	142,153.85	155,076.92
Vertical de Redes	4,615.38	9,230.77	13,846.15	18,461.54	23,076.92	27,692.31	32,307.69	36,923.08	41,538.46	46,153.85	50,769.23	55,384.62
Tigo Business	1,538.46	3,076.92	4,615.38	6,153.85	7,692.31	9,230.77	10,769.23	12,307.69	13,846.15	15,384.62	16,923.08	18,461.54
Propuesta	14,307.69	28,615.38	42,923.08	57,230.77	71,538.46	85,846.15	100,153.85	114,461.54	128,769.23	143,076.92	157,384.62	171,692.31
Omnichannels	9,692.31	19,384.62	29,076.92	38,769.23	48,461.54	58,153.85	67,846.15	77,538.46	87,230.77	96,923.08	106,615.38	116,307.69
Vertical de Redes	3,461.54	6,923.08	10,384.62	13,846.15	17,307.69	20,769.23	24,230.77	27,692.31	31,153.85	34,615.38	38,076.92	41,538.46
Tigo Business	1,153.85	2,307.69	3,461.54	4,615.38	5,769.23	6,923.08	8,076.92	9,230.77	10,384.62	11,538.46	12,692.31	13,846.15
Negociacion	9,538.46	19,076.92	28,615.38	38,153.85	47,692.31	57,230.77	66,769.23	76,307.69	85,846.15	95,384.62	104,923.08	114,461.54
Omnichannels	6,461.54	12,923.08	19,384.62	25,846.15	32,307.69	38,769.23	45,230.77	51,692.31	58,153.85	64,615.38	71,076.92	77,538.46
Vertical de Redes	2,307.69	4,615.38	6,923.08	9,230.77	11,538.46	13,846.15	16,153.85	18,461.54	20,769.23	23,076.92	25,384.62	27,692.31
Tigo Business	769.23	1,538.46	2,307.69	3,076.92	3,846.15	4,615.38	5,384.62	6,153.85	6,923.08	7,692.31	8,461.54	9,230.77
Cierre	2,384.62	4,769.23	7,153.85	9,538.46	11,923.08	14,307.69	16,692.31	19,076.92	21,461.54	23,846.15	26,230.77	28,615.38
Omnichannels	1,615.38	3,230.77	4,846.15	6,461.54	8,076.92	9,692.31	11,307.69	12,923.08	14,538.46	16,153.85	17,769.23	19,384.62
Vertical de Redes	576.92	1,153.85	1,730.77	2,307.69	2,884.62	3,461.54	4,038.46	4,615.38	5,192.31	5,769.23	6,346.15	6,923.08
Tigo Business	192.31	384.62	576.92	769.23	961.54	1,153.85	1,346.15	1,538.46	1,730.77	1,923.08	2,115.38	2,307.69
Funnel Activo	66,769.23	133,538.46	200,307.69	267,076.92	333,846.15	400,615.38	467,384.62	534,153.85	600,923.08	667,692.31	734,461.54	801,230.77

CIERRES PROGRAMADOS TRIMESTRALMENTE

LAURA	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Omnichannels	-	4,500.00	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	18,000.00	18,000.00
Vertical de Redes	-	-	2,500.00	2,500.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Tigo Business	-	-	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
TOTAL	-	4,500.00	8,500.00	13,000.00	15,500.00	15,500.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	24,500.00	24,500.00
TOTAL BOLA I	186,000.00		13,000.00			44,000.00			60,000.00			69,000.00

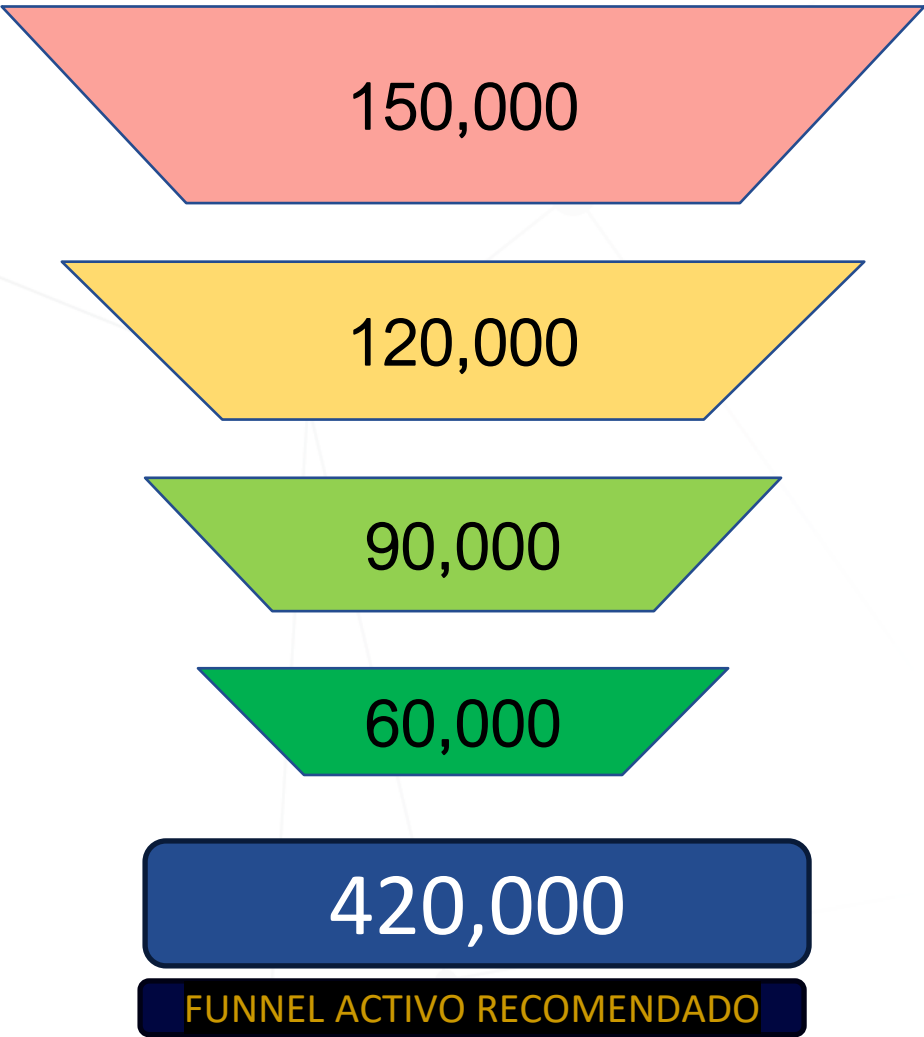
CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES					
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
LAURA					
Omnichannels BO Directa	1	1	1	1	4
Vertical de Redes Directa	1	1	0	0	2
Tigo Business BO Indirecta	1	0	0	0	1
TOTAL POR Q	3	2	1	1	

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

OBJETIVOS COMERCIALES LAURA SAUCEDO



LAURA	Mensual	TRIMESTRE	ANUAL
Lead Calificado	23,846.15	143,076.92	1,860,000.00
Omnichannels	16,153.85	96,923.08	1,260,000.00
Vertical de Redes	5,769.23	34,615.38	450,000.00
Tigo Business	1,923.08	11,538.46	150,000.00
Reuniones	19,076.92	114,461.54	1,488,000.00
Omnichannels	12,923.08	77,538.46	1,008,000.00
Vertical de Redes	4,615.38	27,692.31	360,000.00
Tigo Business	1,538.46	9,230.77	120,000.00
Propuesta	14,307.69	85,846.15	1,116,000.00
Omnichannels	9,692.31	58,153.85	756,000.00
Vertical de Redes	3,461.54	20,769.23	270,000.00
Tigo Business	1,153.85	6,923.08	90,000.00
Negociacion	9,538.46	57,230.77	744,000.00
Omnichannels	6,461.54	38,769.23	504,000.00
Vertical de Redes	2,307.69	13,846.15	180,000.00
Tigo Business	769.23	4,615.38	60,000.00
Cierre	2,384.62	14,307.69	186,000.00
Omnichannels	1,615.38	9,692.31	126,000.00
Vertical de Redes	576.92	3,461.54	45,000.00
Tigo Business	192.31	1,153.85	15,000.00
Funnel Activo	66,769.23	400,615.38	5,208,000.00



OBJETIVO MRC
MENSUAL
2,384.62 Bolivianos

OBJETIVO MRC
TRIMENSTRAL
14,307.69 Bolivianos

OBJETIVO FUNNEL
ACTIVO MENSUAL
66,769.23 Bolivianos

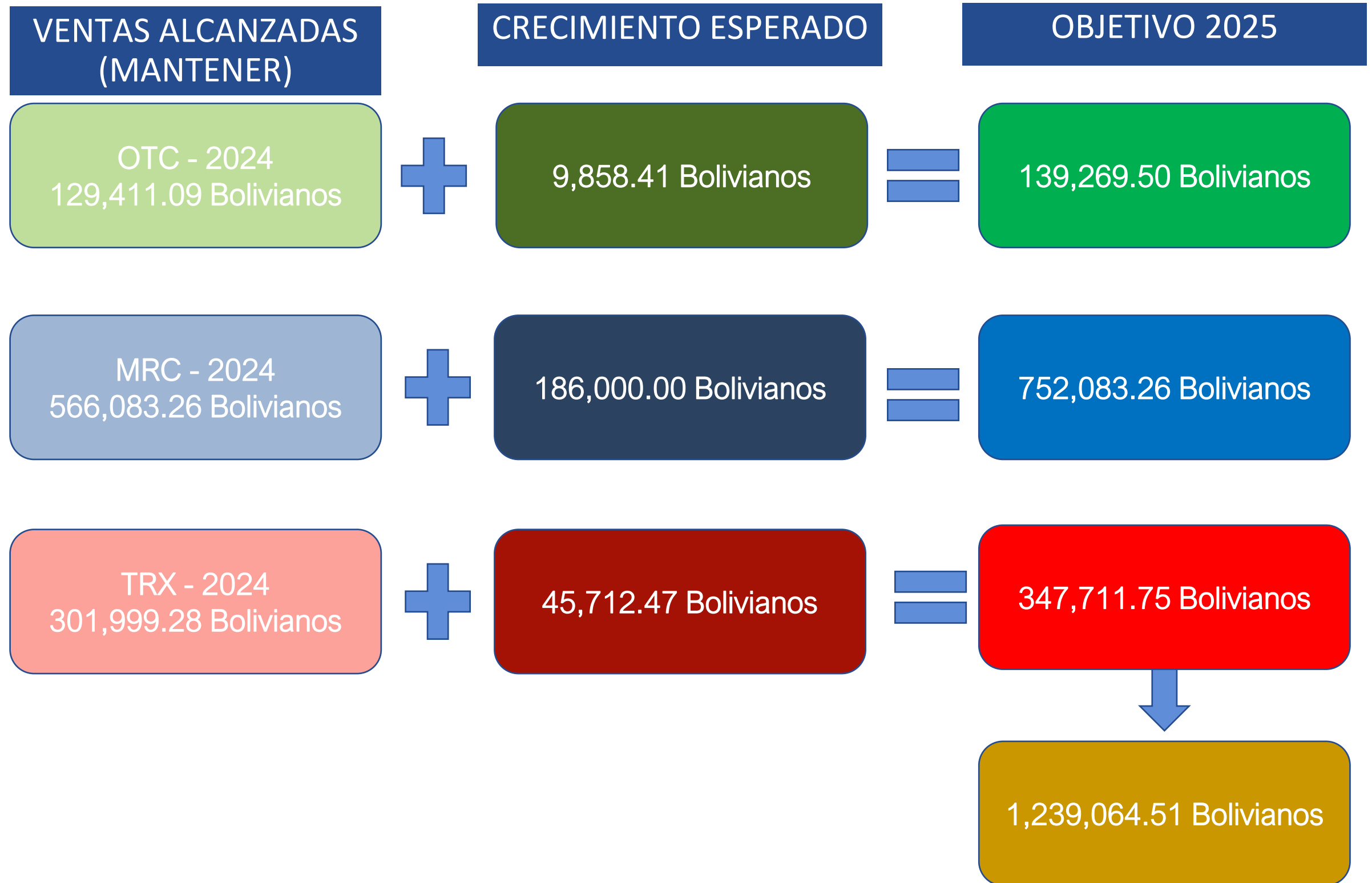
MRC ENTRY
POINT 2025
(MANTENER)
41,251.86

MRC END
POINT (SOLO
NUEVO)
28,615.38

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

CIERRES ESPERADOS	
LAURA	
Omnichannels BO	4
Vertical de Redes	2
Tigo Business BO	1

OBJETIVOS COMERCIALES LAURA SAUCEDO ANUAL



OBJETIVOS COMERCIALES YERKO VARGAS



CIERRES ESTANDARIZADOS

YERKO	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Lead Calificado	23,846.15	47,692.31	71,538.46	95,384.62	119,230.77	143,076.92	166,923.08	190,769.23	214,615.38	238,461.54	262,307.69	286,153.85
Omnichannels	16,153.85	32,307.69	48,461.54	64,615.38	80,769.23	96,923.08	113,076.92	129,230.77	145,384.62	161,538.46	177,692.31	193,846.15
Vertical de Redes	5,769.23	11,538.46	17,307.69	23,076.92	28,846.15	34,615.38	40,384.62	46,153.85	51,923.08	57,692.31	63,461.54	69,230.77
Tigo Business	1,923.08	3,846.15	5,769.23	7,692.31	9,615.38	11,538.46	13,461.54	15,384.62	17,307.69	19,230.77	21,153.85	23,076.92
Reuniones	19,076.92	38,153.85	57,230.77	76,307.69	95,384.62	114,461.54	133,538.46	152,615.38	171,692.31	190,769.23	209,846.15	228,923.08
Omnichannels	12,923.08	25,846.15	38,769.23	51,692.31	64,615.38	77,538.46	90,461.54	103,384.62	116,307.69	129,230.77	142,153.85	155,076.92
Vertical de Redes	4,615.38	9,230.77	13,846.15	18,461.54	23,076.92	27,692.31	32,307.69	36,923.08	41,538.46	46,153.85	50,769.23	55,384.62
Tigo Business	1,538.46	3,076.92	4,615.38	6,153.85	7,692.31	9,230.77	10,769.23	12,307.69	13,846.15	15,384.62	16,923.08	18,461.54
Propuesta	14,307.69	28,615.38	42,923.08	57,230.77	71,538.46	85,846.15	100,153.85	114,461.54	128,769.23	143,076.92	157,384.62	171,692.31
Omnichannels	9,692.31	19,384.62	29,076.92	38,769.23	48,461.54	58,153.85	67,846.15	77,538.46	87,230.77	96,923.08	106,615.38	116,307.69
Vertical de Redes	3,461.54	6,923.08	10,384.62	13,846.15	17,307.69	20,769.23	24,230.77	27,692.31	31,153.85	34,615.38	38,076.92	41,538.46
Tigo Business	1,153.85	2,307.69	3,461.54	4,615.38	5,769.23	6,923.08	8,076.92	9,230.77	10,384.62	11,538.46	12,692.31	13,846.15
Negociacion	9,538.46	19,076.92	28,615.38	38,153.85	47,692.31	57,230.77	66,769.23	76,307.69	85,846.15	95,384.62	104,923.08	114,461.54
Omnichannels	6,461.54	12,923.08	19,384.62	25,846.15	32,307.69	38,769.23	45,230.77	51,692.31	58,153.85	64,615.38	71,076.92	77,538.46
Vertical de Redes	2,307.69	4,615.38	6,923.08	9,230.77	11,538.46	13,846.15	16,153.85	18,461.54	20,769.23	23,076.92	25,384.62	27,692.31
Tigo Business	769.23	1,538.46	2,307.69	3,076.92	3,846.15	4,615.38	5,384.62	6,153.85	6,923.08	7,692.31	8,461.54	9,230.77
Cierre	2,384.62	4,769.23	7,153.85	9,538.46	11,923.08	14,307.69	16,692.31	19,076.92	21,461.54	23,846.15	26,230.77	28,615.38
Omnichannels	1,615.38	3,230.77	4,846.15	6,461.54	8,076.92	9,692.31	11,307.69	12,923.08	14,538.46	16,153.85	17,769.23	19,384.62
Vertical de Redes	576.92	1,153.85	1,730.77	2,307.69	2,884.62	3,461.54	4,038.46	4,615.38	5,192.31	5,769.23	6,346.15	6,923.08
Tigo Business	192.31	384.62	576.92	769.23	961.54	1,153.85	1,346.15	1,538.46	1,730.77	1,923.08	2,115.38	2,307.69
Funnel Activo	66,769.23	133,538.46	200,307.69	267,076.92	333,846.15	400,615.38	467,384.62	534,153.85	600,923.08	667,692.31	734,461.54	801,230.77

CIERRES PROGRAMADOS TRIMESTRALMENTE

YERKO	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Omnichannels	-	4,500.00	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	18,000.00	18,000.00
Vertical de Redes	-	-	2,500.00	2,500.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Tigo Business	-	-	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
TOTAL	-	4,500.00	8,500.00	13,000.00	15,500.00	15,500.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	24,500.00	24,500.00
TOTAL BOLA I	186,000.00		13,000.00			44,000.00			60,000.00			69,000.00

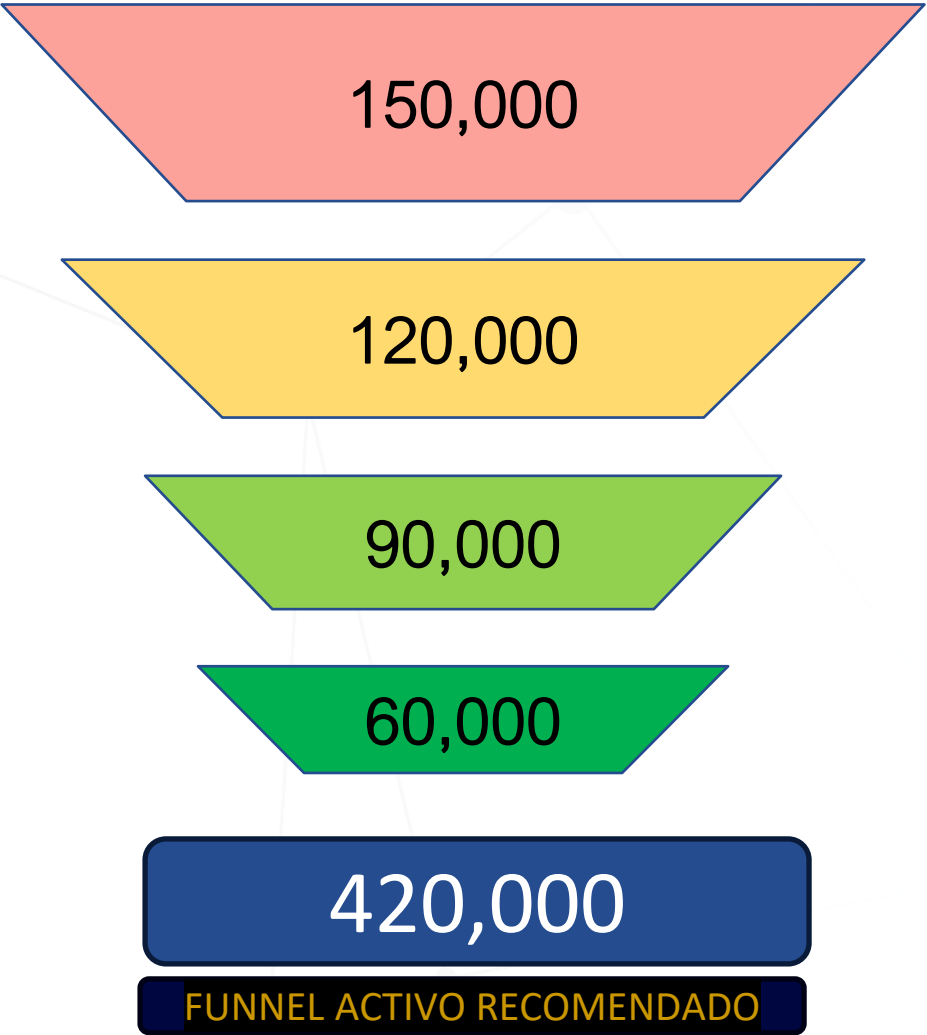
CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES					
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
LAURA					
Omnichannels BO Directa	1	1	1	1	4
Vertical de Redes Directa	1	1	0	0	2
Tigo Business BO Indirecta	1	0	0	0	1
TOTAL POR Q	3	2	1	1	

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

OBJETIVOS COMERCIALES YERKO VARGAS



YERKO	Mensual	TRIMESTRE	ANUAL
Lead Calificado	23,846.15	143,076.92	1,860,000.00
Omnichannels	16,153.85	96,923.08	1,260,000.00
Vertical de Redes	5,769.23	34,615.38	450,000.00
Tigo Business	1,923.08	11,538.46	150,000.00
Reuniones	19,076.92	114,461.54	1,488,000.00
Omnichannels	12,923.08	77,538.46	1,008,000.00
Vertical de Redes	4,615.38	27,692.31	360,000.00
Tigo Business	1,538.46	9,230.77	120,000.00
Propuesta	14,307.69	85,846.15	1,116,000.00
Omnichannels	9,692.31	58,153.85	756,000.00
Vertical de Redes	3,461.54	20,769.23	270,000.00
Tigo Business	1,153.85	6,923.08	90,000.00
Negociacion	9,538.46	57,230.77	744,000.00
Omnichannels	6,461.54	38,769.23	504,000.00
Vertical de Redes	2,307.69	13,846.15	180,000.00
Tigo Business	769.23	4,615.38	60,000.00
Cierre	2,384.62	14,307.69	186,000.00
Omnichannels	1,615.38	9,692.31	126,000.00
Vertical de Redes	576.92	3,461.54	45,000.00
Tigo Business	192.31	1,153.85	15,000.00
Funnel Activo	66,769.23	400,615.38	5,208,000.00



Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

YERKO	
Omnichannels BO	4
Vertical de Redes	2
Tigo Business BO	1

OBJETIVO MRC
MENSUAL
2,384.62 Bolivianos

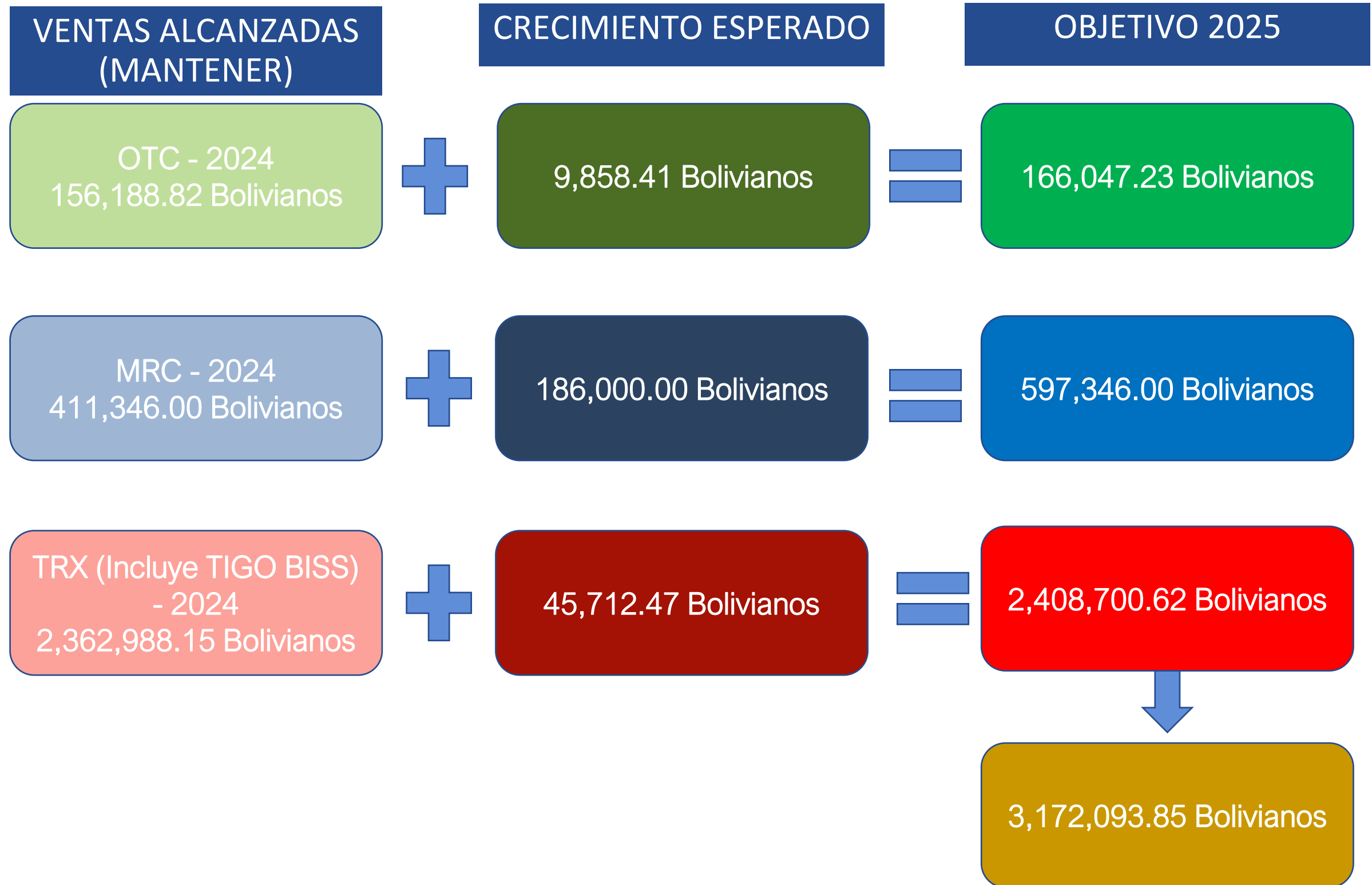
OBJETIVO MRC
TRIMENSTRAL
14,307.69 Bolivianos

OBJETIVO FUNNEL
ACTIVO MENSUAL
66,769.23 Bolivianos

MRC ENTRY
POINT 2025
(MANTENER)
63,225.97

MRC END
POINT (SOLO
NUEVO)
28,615.38

OBJETIVOS COMERCIALES YERKO VARGAS ANUAL



OBJETIVOS COMERCIALES LUIS NEMTALA



CIERRES ESTANDARIZADOS

NEMTALA	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Lead Calificado	51,923.08	103,846.15	155,769.23	207,692.31	259,615.38	311,538.46	363,461.54	415,384.62	467,307.69	519,230.77	571,153.85	623,076.92
Omnichannels	4,615.38	9,230.77	13,846.15	18,461.54	23,076.92	27,692.31	32,307.69	36,923.08	41,538.46	46,153.85	50,769.23	55,384.62
ESV	24,230.77	48,461.54	72,692.31	96,923.08	121,153.85	145,384.62	169,615.38	193,846.15	218,076.92	242,307.69	266,538.46	290,769.23
Tigo Business	23,076.92	46,153.85	69,230.77	92,307.69	115,384.62	138,461.54	161,538.46	184,615.38	207,692.31	230,769.23	253,846.15	276,923.08
Reuniones	41,538.46	83,076.92	124,615.38	166,153.85	207,692.31	249,230.77	290,769.23	332,307.69	373,846.15	415,384.62	456,923.08	498,461.54
Omnichannels	3,692.31	7,384.62	11,076.92	14,769.23	18,461.54	22,153.85	25,846.15	29,538.46	33,230.77	36,923.08	40,615.38	44,307.69
ESV	19,384.62	38,769.23	58,153.85	77,538.46	96,923.08	116,307.69	135,692.31	155,076.92	174,461.54	193,846.15	213,230.77	232,615.38
Tigo Business	18,461.54	36,923.08	55,384.62	73,846.15	92,307.69	110,769.23	129,230.77	147,692.31	166,153.85	184,615.38	203,076.92	221,538.46
Propuesta	31,153.85	62,307.69	93,461.54	124,615.38	155,769.23	186,923.08	218,076.92	249,230.77	280,384.62	311,538.46	342,692.31	373,846.15
Omnichannels	2,769.23	5,538.46	8,307.69	11,076.92	13,846.15	16,615.38	19,384.62	22,153.85	24,923.08	27,692.31	30,461.54	33,230.77
ESV	14,538.46	29,076.92	43,615.38	58,153.85	72,692.31	87,230.77	101,769.23	116,307.69	130,846.15	145,384.62	159,923.08	174,461.54
Tigo Business	13,846.15	27,692.31	41,538.46	55,384.62	69,230.77	83,076.92	96,923.08	110,769.23	124,615.38	138,461.54	152,307.69	166,153.85
Negociacion	20,769.23	41,538.46	62,307.69	83,076.92	103,846.15	124,615.38	145,384.62	166,153.85	186,923.08	207,692.31	228,461.54	249,230.77
Omnichannels	1,846.15	3,692.31	5,538.46	7,384.62	9,230.77	11,076.92	12,923.08	14,769.23	16,615.38	18,461.54	20,307.69	22,153.85
ESV	9,692.31	19,384.62	29,076.92	38,769.23	48,461.54	58,153.85	67,846.15	77,538.46	87,230.77	96,923.08	106,615.38	116,307.69
Tigo Business	9,230.77	18,461.54	27,692.31	36,923.08	46,153.85	55,384.62	64,615.38	73,846.15	83,076.92	92,307.69	101,538.46	110,769.23
Cierre	5,192.31	10,384.62	15,576.92	20,769.23	25,961.54	31,153.85	36,346.15	41,538.46	46,730.77	51,923.08	57,115.38	62,307.69
Omnichannels	461.54	923.08	1,384.62	1,846.15	2,307.69	2,769.23	3,230.77	3,692.31	4,153.85	4,615.38	5,076.92	5,538.46
ESV	2,423.08	4,846.15	7,269.23	9,692.31	12,115.38	14,538.46	16,961.54	19,384.62	21,807.69	24,230.77	26,653.85	29,076.92
Tigo Business	2,307.69	4,615.38	6,923.08	9,230.77	11,538.46	13,846.15	16,153.85	18,461.54	20,769.23	23,076.92	25,384.62	27,692.31
Funnel Activo	145,384.62	290,769.23	436,153.85	581,538.46	726,923.08	872,307.69	1,017,692.31	1,163,076.92	1,308,461.54	1,453,846.15	1,599,230.77	1,744,615.38

CIERRES PROGRAMADOS TRIMESTRALMENTE

NEMTALA	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Omnichannels	-	-	-	-	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
ESV	-	-	9,000.00	9,000.00	9,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
Tigo Business	-	5,000.00	5,000.00	10,000.00	10,000.00	15,000.00	15,000.00	20,000.00	20,000.00	25,000.00	25,000.00	30,000.00
TOTAL	-	5,000.00	14,000.00	19,000.00	23,500.00	37,500.00	37,500.00	42,500.00	51,500.00	56,500.00	56,500.00	61,500.00
TOTAL BOLA	36,000.00		-			9,000.00			13,500.00			13,500.00
TOTAL BOLA	369,000.00		19,000.00			71,000.00			118,000.00			161,000.00

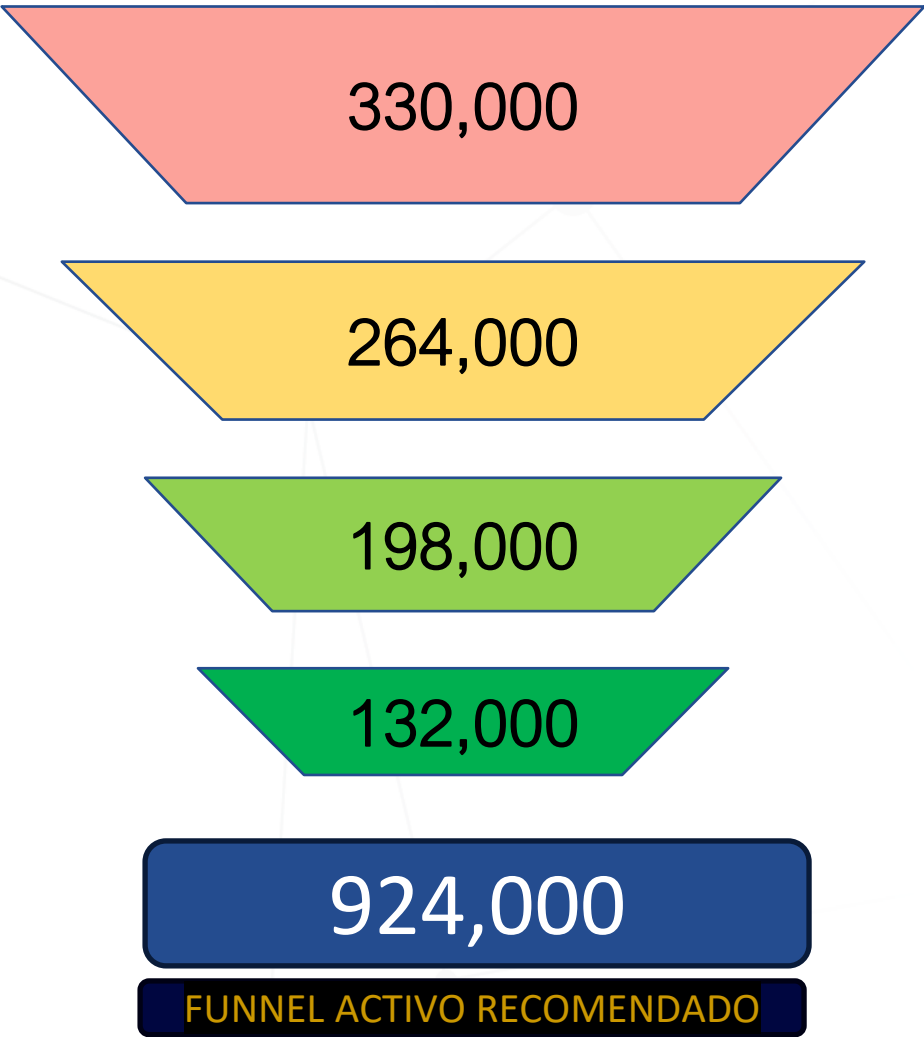
NEMTALA				
Omnichannels BO Directa	0	1	0	1
Omnichannels ESV Directa	1	1	1	3
Tigo Business ESV Indirecta	1	2	1	6
TOTAL POR Q	2	4	2	2

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

OBJETIVOS COMERCIALES LUIS NEMTALA



NEMTALA	Mensual	Trimestral	ANUAL
Lead Calificado	51,923.08	311,538.46	4,050,000.00
Omnichannels	4,615.38	27,692.31	360,000.00
ESV	24,230.77	145,384.62	1,890,000.00
Tigo Business	23,076.92	138,461.54	1,800,000.00
Reuniones	41,538.46	249,230.77	3,240,000.00
Omnichannels	3,692.31	22,153.85	288,000.00
ESV	19,384.62	116,307.69	1,512,000.00
Tigo Business	18,461.54	110,769.23	1,440,000.00
Propuesta	31,153.85	186,923.08	2,430,000.00
Omnichannels	2,769.23	16,615.38	216,000.00
ESV	14,538.46	87,230.77	1,134,000.00
Tigo Business	13,846.15	83,076.92	1,080,000.00
Negociacion	20,769.23	124,615.38	1,620,000.00
Omnichannels	1,846.15	11,076.92	144,000.00
ESV	9,692.31	58,153.85	756,000.00
Tigo Business	9,230.77	55,384.62	720,000.00
Cierre	5,192.31	31,153.85	405,000.00
Omnichannels	461.54	2,769.23	36,000.00
ESV	2,423.08	14,538.46	189,000.00
Tigo Business	2,307.69	13,846.15	180,000.00
Funnel Activo	145,384.62	872,307.69	11,340,000.00



Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

OBJETIVO MRC
MENSUAL
5,192.31 Bolivianos

OBJETIVO MRC
TRIMENSTRAL
31,153.85 Bolivianos

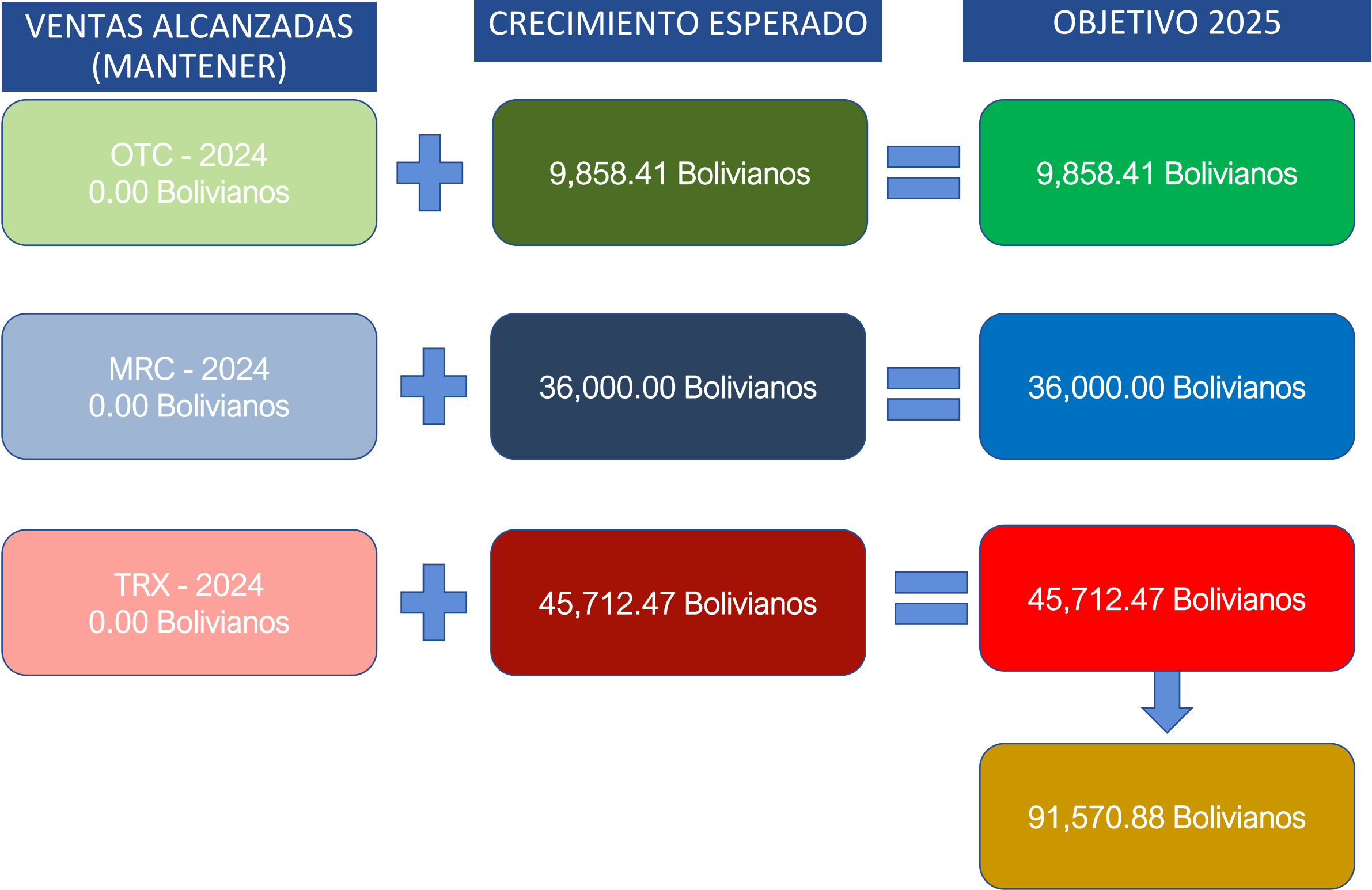
OBJETIVO FUNNEL
ACTIVO MENSUAL
145,384.62 Bolivianos

MRC ENTRY
POINT 2025
(MANTENER)
0.00

MRC END
POINT BO
(SOLO NUEVO)
5,538.46

NEMTALA	
Omnichannels BO	1
Omnichannels ESV	3
Tigo Business ESV	6

OBJETIVOS COMERCIALES LUIS NEMTALA ANUAL (BOLIVIA)



OBJETIVOS COMERCIALES FERNANDO CLAURE



CIERRES ESTANDARIZADOS

FERNANDO	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Lead Calificado	17,051.28	34,102.56	51,153.85	68,205.13	85,256.41	102,307.69	119,358.97	136,410.26	153,461.54	170,512.82	187,564.10	204,615.38
ESV	8,076.92	16,153.85	24,230.77	32,307.69	40,384.62	48,461.54	56,538.46	64,615.38	72,692.31	80,769.23	88,846.15	96,923.08
Tigo Business	8,974.36	17,948.72	26,923.08	35,897.44	44,871.79	53,846.15	62,820.51	71,794.87	80,769.23	89,743.59	98,717.95	107,692.31
Reuniones	13,641.03	27,282.05	40,923.08	54,564.10	68,205.13	81,846.15	95,487.18	109,128.21	122,769.23	136,410.26	150,051.28	163,692.31
ESV	6,461.54	12,923.08	19,384.62	25,846.15	32,307.69	38,769.23	45,230.77	51,692.31	58,153.85	64,615.38	71,076.92	77,538.46
Tigo Business	7,179.49	14,358.97	21,538.46	28,717.95	35,897.44	43,076.92	50,256.41	57,435.90	64,615.38	71,794.87	78,974.36	86,153.85
Propuesta	10,230.77	20,461.54	30,692.31	40,923.08	51,153.85	61,384.62	71,615.38	81,846.15	92,076.92	102,307.69	112,538.46	122,769.23
ESV	4,846.15	9,692.31	14,538.46	19,384.62	24,230.77	29,076.92	33,923.08	38,769.23	43,615.38	48,461.54	53,307.69	58,153.85
Tigo Business	5,384.62	10,769.23	16,153.85	21,538.46	26,923.08	32,307.69	37,692.31	43,076.92	48,461.54	53,846.15	59,230.77	64,615.38
Negociacion	6,820.51	13,641.03	20,461.54	27,282.05	34,102.56	40,923.08	47,743.59	54,564.10	61,384.62	68,205.13	75,025.64	81,846.15
ESV	3,230.77	6,461.54	9,692.31	12,923.08	16,153.85	19,384.62	22,615.38	25,846.15	29,076.92	32,307.69	35,538.46	38,769.23
Tigo Business	3,589.74	7,179.49	10,769.23	14,358.97	17,948.72	21,538.46	25,128.21	28,717.95	32,307.69	35,897.44	39,487.18	43,076.92
Cierre	1,705.13	3,410.26	5,115.38	6,820.51	8,525.64	10,230.77	11,935.90	13,641.03	15,346.15	17,051.28	18,756.41	20,461.54
ESV	807.69	1,615.38	2,423.08	3,230.77	4,038.46	4,846.15	5,653.85	6,461.54	7,269.23	8,076.92	8,884.62	9,692.31
Tigo Business	897.44	1,794.87	2,692.31	3,589.74	4,487.18	5,384.62	6,282.05	7,179.49	8,076.92	8,974.36	9,871.79	10,769.23
Funnel Activo	47,743.59	95,487.18	143,230.77	190,974.36	238,717.95	286,461.54	334,205.13	381,948.72	429,692.31	477,435.90	525,179.49	572,923.08

CIERRES PROGRAMADOS TRIMESTRALMENTE

FERNANDO	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
ESV	-	-	-	-	-	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Tigo Business	-	-	-	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
TOTAL	-	-	-	5,000.00	5,000.00	14,000.00	14,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00
TOTAL BOLA	133,000.00			-		24,000.00			52,000.00			57,000.00

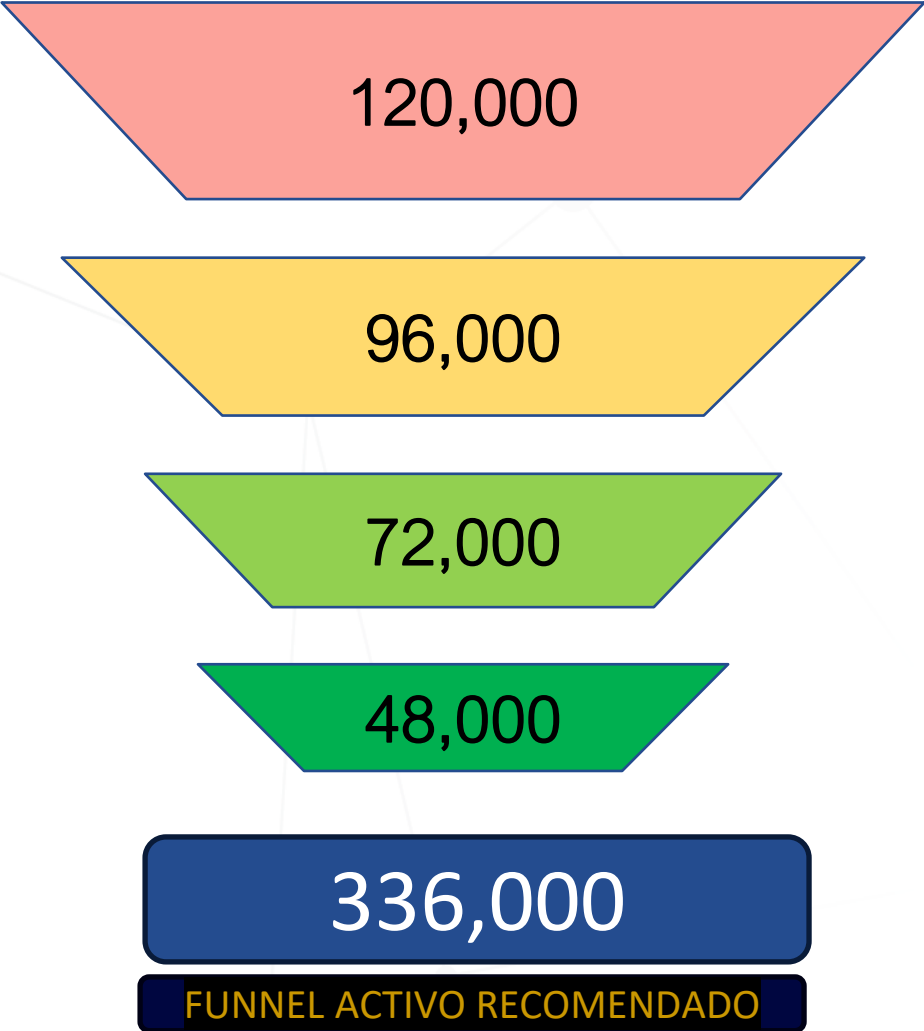
	CIERRES DE CLIENTES ESPERADOS TRIMESTRALES				
	Q1	Q2	Q3	Q4	TOTAL
FERNANDO					
Omnichannels ESV Directa	0	1	0	0	1
Tigo Business ESV Indirecta	0	1	1	0	2
TOTAL POR Q	0	2	1	0	

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

OBJETIVOS COMERCIALES FERNANDO CLAURE



FERNANDO	Mensual	Trimestral	ANUAL
Lead Calificado	17,051.28	102,307.69	1,330,000.00
ESV	8,076.92	48,461.54	630,000.00
Tigo Business	8,974.36	53,846.15	700,000.00
Reuniones	13,641.03	81,846.15	1,064,000.00
ESV	6,461.54	38,769.23	504,000.00
Tigo Business	7,179.49	43,076.92	560,000.00
Propuesta	10,230.77	61,384.62	798,000.00
ESV	4,846.15	29,076.92	378,000.00
Tigo Business	5,384.62	32,307.69	420,000.00
Negociacion	6,820.51	40,923.08	532,000.00
ESV	3,230.77	19,384.62	252,000.00
Tigo Business	3,589.74	21,538.46	280,000.00
Cierre	1,705.13	10,230.77	133,000.00
ESV	807.69	4,846.15	63,000.00
Tigo Business	897.44	5,384.62	70,000.00
Funnel Activo	47,743.59	286,461.54	3,724,000.00



OBJETIVO MRC
MENSUAL
1,705.13 Bolivianos

OBJETIVO MRC
TRIMENSTRAL
10,230.77 Bolivianos

OBJETIVO FUNNEL
ACTIVO MENSUAL
47,743.59 Bolivianos

MRC ENTRY
POINT 2025
(MANTENER)
0.00

MRC END
POINT ESV
(SOLO NUEVO)
20,461.54

Para el presupuesto BO y Escalamiento; Ticket Promedio:	Monto	
Omnichannels Bolivia Directa (MRC)	4,500	Bs por cierre.
Vertical de Redes Bolivia Directa (MRC)	2,500	Bs por cierre.
Vertical de Tigo en Bolivia Indirecta	1,500	Bs por cierre.
Omnichannels ESV Directa (MRC)	9,000	Bs por cierre.
Tigo Business ESV Indirecta	5,000	Bs por cierre.

CIERRES ESPERADOS	
FERNANDO	
Omnichannels ESV Directa	1
Tigo Business ESV Indirecta	2

INCENTIVOS 2025



DE ENERO 2025 A DICIEMBRE 2025 NEGOCIO					
TIPO DE VENTA Meta Trimestral BS x Ejecutivo	Techo Máximo	Mínimo esperado para pago	On/off (Activadores)	Canal	Pago
MRC OBJETIVO TRIMESTRAL (PERSONAL)	MRC: Hasta 250 %	Q 80% (MRC)	On1: Funnel Activo Mínimo trimestral (Inicia el 1 Enero del 2025)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 12.5% NETO de MRC TRIMESTRAL ACUMULADO (CONTRATOS MINIMO A 12 M) (PARA NUEVOS, PARA CROSS SELL Y UP SELL SOLO SE TOMA EL INCREMENTAL)
			On2: Objetivo Cierres y Forecast (Inicia el 1 Enero del 2025)	VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS 5 % NETO de MRC TRIMESTRAL (CONTRATOS MINIMO A 12 M) (PARA NUEVOS, PARA CROSS SELL Y UP SELL SOLO SE TOMA EL INCREMENTAL)
OTC 50,000 BS	NA	NA	On1: Utilidad neta mínima de cada OTC 25% Incluido el Bono (Calculo con Finanzas y Gerencia) On2: Monto mínimo de factura de cada OTC es: Bs 14.000 Brutos (es decir facturas menores a Bs 14.000 no se suman al Q) Se sumará unicamente las facturas OTC arriba de Bs 14.000 durante el Q)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 1,5% NETO del OTC (PARA NUEVOS O PARA CROSS Y UP SELL) VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS 0,5% NETO DEL OTC
TRX	NA	NA	On1: Cumplir con el mantenimiento del TRX de la anterior gestión On2: El trato debe corresponder a un cliente nuevo (es decir, sin contrato previo en los últimos 12 meses y sin MRC activo)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 150 USD (T/C OFICIAL) VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN 100 USD (T/C OFICIAL)

INCENTIVOS 2025



DE ENERO 2025 A DICIEMBRE 2025 NEGOCIO					
TIPO DE VENTA Meta Trimestral BS x Ejecutivo	Techo Máximo	Mínimo esperado para pago	On/off (Activadores)	Canal	Pago
MRC OBJETIVO TRIMESTRAL (PERSONAL)	MRC: Hasta 250 %	Q 80% (MRC)	On1: Funnel Activo Mínimo trimestral (Inicia el 1 Enero del 2025)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 12.5% NETO de MRC TRIMESTRAL ACUMULADO (CONTRATOS MINIMO A 12 M) (PARA NUEVOS, PARA CROSS SELL Y UP SELL SOLO SE TOMA EL INCREMENTAL) VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS 5 % NETO de MRC TRIMESTAL (CONTRATOS MINIMO A 12 M) (PARA NUEVOS, PARA CROSS SELL Y UP SELL SOLO SE TOMA EL INCREMENTAL)
			On2: Objetivo Cierres y Forecast (Inicia el 1 Enero del 2025)	VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	
OTC 50,000 BS	NA	NA	On1: Utilidad neta mínima de cada OTC 25% Incluido el Bono (Calculo con Finanzas y Gerencia) On2: Monto mínimo de factura de cada OTC es: Bs 14.000 Brutos (es decir facturas menores a Bs 14.000 no se suman al Q) Se sumará unicamente las facturas OTC arriba de Bs 14.000 durante el Q)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 1,5% NETO del OTC (PARA NUEVOS O PARA CROSS Y UP SELL) VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS 0,5% NETO DEL OTC
TRX	NA	NA	On1: Cumplir con el mantenimiento del TRX de la anterior gestión On2: El trato debe corresponder a un cliente nuevo (es decir, sin contrato previo en los últimos 12 meses y sin MRC activo)	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN TIGO Y OTROS COMO SINTESIS VERTICAL DE INFRAESTRUCTURA VERTICAL DE OMNICALIDAD	VENTA DIRECTA: CLIENTE DIRECTOS 150 USD (T/C OFICIAL) VENTA INDIRECTA: CLIENTES QUE REVENDEN 100 USD (T/C OFICIAL)

CONSIDERACIONES 2025



Consideraciones:

- El monto MRC es trimestral es decir puede cerrar varios por cada mes o cerrar 1 el último mes que debe llegar al monto estipulado
- Los pagos únicos (OTC) suman al objetivo, sin embargo de manera obligatoria debe existir el recurrente hasta el **80 %**. **Esto para pago de Bono del MRC**
- Se aplica el Bono OTC, si es que se cumpla los ON de este KPI, independientemente se llegue o no al MRC del 80%
- Se realizará la retención de Impuesto correspondiente
- Pago se realizará siempre y cuando el dinero de los servicios hayan sido cobrados (ingresados a cuenta)
- En caso de Churn se descontará el mismo en futuros Bonos corresponde a Bono MRC
- Aun llegando a los objetivos tomar en cuenta que se cuenta un ON/OFF (Kpis) que serán los que habilitaran o no los pagos tanto para Bonos MRC y OTC
- El habilitador de cada Bono son sus ONs calculado de manera Trimestral
- Tipo de Cambio Oficial, todos los pagos son en Bolivianos
- La metodología de pago de TRX se revisará trimestralmente, y dependerá del análisis financiero correspondiente, en función de su evolución.

Aclaración: Las renovaciones de contrato no serán consideradas para la asignación de incentivos o bonos, ya que forman parte de las responsabilidades habituales y del cumplimiento de las funciones diarias

Políticas relacionadas con bonos e incentivos están sujetas a modificaciones por parte de la empresa en cualquier momento, de acuerdo con las necesidades y objetivos organizacionales. Cualquier cambio será comunicado oportunamente

La empresa definirá, según su conveniencia y en función de la situación de flujos o estrategia, si el bono será pagado en Dólares o en Bolivianos al tipo de cambio oficial vigente