

# Ajuste Políticas PDTI Empresas y Corporaciones



Administración ventas

# PDTI Empresas y Corporaciones

## Cientes sin Historia de crédito

\*En todos los casos las solicitudes quedarán sujetas al estudio de crédito.  
\*\* Estas solicitudes no estarán sujetas a excepciones adicionales (documentación, soportes..)  
\*\*\* En todos lo casos se debe vender PDTI con internet robusta, Banda Ancha o conectividad móvil.  
\*\*\*\* En caso de presentar cupo se podrá solicitar pago anticipado de min 4 facturas.

### CLIENTE NUEVO\* Y CLIENTE CON MENOS 6 MESES DE ANTIGÜEDAD

- Cumplir con la documentación requerida, soportes de ingreso (ver slide 3), score y estudio de crédito registrados política de originación y SVC.
- Solo puede solicitar un máximo de dos equipos. En caso de solicitar un volumen mayor debe cumplir con:
  - Visita del ejecutivo comercial
  - Documentos físicos firmados para legalizar
  - Aprobar visita de seguridad (*Fábrica de crédito*)
  - Aprobar verificación telefónica (*Fábrica de crédito*)
  - Aprobación de *Gerencia de riesgo Operacional*
  - Max. Cupo a otorgar: 30% del capital de constitución registrado en cámara de comercio.
  - Colocar dentro del FUN constancia de la visita comercial realizada a las instalaciones de la empresa. (*Comercial*)..

### CLIENTE EXISTENTE SIN PDTI\* CON MÍNIMO 6 MESES DE ANTIGÜEDAD

- Cumplir con la documentación requerida, soportes de ingreso (ver slide 3), , score y estudio de crédito registrado política de originación y SVC.
- Visita del ejecutivo comercial
- Documentos físicos firmados para legalizar
- Mínimo de 6 meses de antigüedad en productos fijos o móviles.
- Buen comportamiento de pago de los productos.
- Cartera al día (convergente).
- Solo puede solicitar un máximo de dos equipos. En caso de solicitar un volumen mayor debe cumplir con:
  - Aprobar visita de seguridad.
  - Aprobar verificación telefónica.
  - Tener VoBo de riesgo operacional.
  - Tener cupo disponible. Max. Cupo a otorgar: 30% del capital de constitución registrado en cámara de comercio.

### CLIENTE EXISTENTE CON PDTI\*

- Cumplir con la documentación requerida, soportes de ingreso (ver slide 3), , score y estudio de crédito registrado política de originación y SVC.
- Visita del ejecutivo comercial
- Documentos físicos firmados para legalizar
- Mínimo de 6 facturas pagas de los últimos PDTI adquiridos
- Cartera al día (convergente).
- Solo puede solicitar un máximo de dos equipos. En caso de solicitar un volumen mayor debe cumplir con:
  - Aprobar visita de seguridad.
  - Aprobar verificación telefónica.
  - Tener VoBo de Gerencia de riesgo Operacional cuando el cliente complete 10 PDTI.



Política  
Niveles de  
aprobación

Matriz Sugerida	
RANGO	CARGO
MENOS DE 2	Analista / Profesional Admón. Ventas
DE 3 A 20	Jefe Admin. Ventas - Jefe Comercial
DE 21 A 50	Gerente Soporte Comercial - Gerente Comercial
MAYOR A 50	Director 2 operaciones Comerciales / Director 2 B2B

\*Nueva política



# PDTI Empresas y Corporaciones

## Clientes con Historia de crédito

\*Nueva política

### CLIENTE NUEVO

- Cumplir con la documentación requerida, soportes de ingreso, score y estudio de crédito registrado política de originación y SVC.
- Visita del ejecutivo comercial
- Documentos físicos firmados para legalizar
- Solo puede solicitar un máximo de cinco equipos. En caso de solicitar un volumen mayor debe:
  - Aprobar verificación telefónica.
  - Presentar soportes de ingresos.
  - Aprobar visita de seguridad \*.
  - Tener VoBo de Gerencia de riesgo Operacional.
  - Colocar dentro del FUN constancia de la visita comercial realizada a las instalaciones de la empresa. *(Comercial)*
  - Para referidos se debe asegurar la visita por parte del ejecutivo de venta antes de la creación del cliente en Salesforce desde planeación. *(Comercial)*

Niveles de aprobación

Matriz Sugerida	
RANGO	CARGO
MENOS DE 5	Analista / Profesional Admón.. Ventas
DE 5 A 20	Jefe Admón. Ventas - Jefe Comercial
DE 21 A 50	Gerente Soporte Comercial - Gerente Comercial
MAYOR A 50	Director 2 operaciones Comerciales - Director 2 B2B

### CLIENTE EXISTENTE

- Cumplir con la documentación requerida, soportes de ingreso, score y estudio de crédito registrado política de originación y SVC.
- Debe presentar soportes de ingresos o tener cupo disponible (aplica solo para canal empresas).
- Visita del ejecutivo comercial
- Documentos físicos firmados para legalizar
- Solo podrá adquirir PDTI siempre y cuando el nit tenga una antigüedad superior a 6 meses.
- Para corporaciones debe registrar el pago de la primera factura de los últimos PDTI solicitados.
- Para empresas debe registrar el pago de las tres facturas de los últimos PDTI solicitados.
- Solicitar VoBo de riesgo operacional cuándo el cliente complete 50 PDTI.

Niveles de aprobación

Matriz Sugerida	
RANGO	CARGO
MENOS DE 5	Analista / Profesional Admón.. Ventas
DE 5 A 30	Jefe Admón Ventas - Jefe Comercial
DE 31 A 100	Gerente Soporte Comercial - Gerente Comercial
MAYOR A 100	Director 2 operaciones Comerciales - Director 2 B2B

#RECONECTA

3

\*Esto puede ser determinado por el analista al momento de evaluar la solicitud.

- Se requiere UNIFICAR la matriz de riesgo operacional para Empresas y Corporaciones fujo y móvil.

Telefónica

\*\*\*Este documento está clasificado como USO INTERNO por TELEFÓNICA.

\*\*\*This document is classified as INTERNAL USE by TELEFÓNICA.

# PDTI Pymes

## Proceso actual

### CLIENTE NUEVO

- Solo se podrá vender hasta 1 PDTI por el proceso de Isla de validación.
- No aplica para Televentas.
- No es viable para clientes sin historial crediticio o con mal comportamiento de pago.
- Debe aprobar el proceso de evidente.
- Para solicitudes mayores a 1 PDTI debe ingresar por nabis y adicionalmente:
  - Adjuntar documentación firmada por RL
  - Adjuntar soportes de ingresos.
  - Visita de seguridad a partir del 5 PDTI.
  - Debe cumplir con la verificación efectiva de cámara de comercio.
  - Aprobar SVC
  - A partir de 50 PDTI Vo.Bo Gerencia de riesgo operacional.

### CLIENTE EXISTENTE

- Mínimo 6 meses de antigüedad. Para TeleventaS solo es viable la venta con base de preprobados.
- Solo se podrá vender hasta 1 PDTI.
- No es viable para clientes sin historial crediticio o con mal comportamiento de pago.
- Visita de seguridad a partir del 5 PDTI.
- Debe presentar cartera al día.
- Para solicitudes mayores a 1 PDTI:
  - Adjuntar documentación firmada por RL o grabación de llamada.
  - Adjuntar de ingresos.
  - Visita de segursoportesidad a partir del 5 PDTI.
  - Debe cumplir con la verificación efectiva de cámara de comercio.
  - Aprobar SVC
  - A partir de 50 PDTI VoBo Gerencia de riesgo operacional.

### Niveles de aprobación

Matriz Sugerida	
RANGO	CARGO
Hasta 1	Analista fábrica de crédito
DE 2 A 5	Líder fábrica de crédito
A partir de 5	Jefe de crédito

# PDTI Pymes

## Propuesta

\*Nueva política

### CLIENTE NUEVO

- Solo se podrá vender hasta 1 PDTI por las isla de validación.
- No aplica para Televentas.
- No es viable para clientes sin historial crediticio o con mal comportamiento de pago.
- Debe aprobar el proceso de evidente.
- Para solicitudes mayores a 1 PDTI debe ingresar por el aplicativo definido y adicionalmente:
  - Adjuntar documentación firmada por RL
  - Adjuntar soportes de ingresos.
  - Visita de seguridad a partir del 3 PDTI.
  - Debe cumplir con la verificación efectiva de cámara de comercio.
  - Aprobar SVC
  - A partir de 3 PDTI VoBo Gerencia de riesgo operacional.
  - Formato de visita por parte del profesional de venta.

### CLIENTE EXISTENTE

- Mínimo 6 meses de antigüedad. Para Televenta solo es viable la venta con base de preprobados.
- Solo se podrá vender hasta 1 PDTI.
- No es viable para clientes sin historial crediticio o con mal comportamiento de pago.
- Visita de seguridad a partir del 5 PDTI.
- Debe presentar cartera al día.
- Para solicitudes mayores a 1 PDTI:
  - Adjuntar documentación firmada por RL o grabación de llamada.
  - Adjuntar soportes de ingresos.
  - Visita de seguridad a partir del 5 PDTI.
  - Debe cumplir con la verificación efectiva de cámara de comercio.
  - Aprobar SVC
  - A partir de 5 PDTI VoBo Gerencia de riesgo operacional.
  - Debe registrar pago de 3 facturas de los últimos PDTI solicitados.
  - Formato de visita por parte del profesional de venta

### Niveles de aprobación

Matriz Sugerida	
RANGO	CARGO
Hasta 1	Analista fábrica de crédito
DE 2 A 5	Líder fábrica de crédito – profesional del canal
DE 5 A 10	Jefe de crédito- Jefe Comercial o Jefe Regional
DE 10 A 50	Gerente Soporte Comercial - Gerente Comercial
Mayor a 50	Director 2 operaciones Comerciales - Director 2 B2B

# PDTI Empresas y Corporaciones

## Consideraciones adicionales

- Para ventas extraterritoriales entendidas como ventas realizadas fuera del departamento base del asesor debe tener VoBo del Gerente Comercial.
- Una vez emitida la aprobación de PDTI por parte de Fábrica de crédito, no es viable cambios en el FUN ( dirección de instalación, valores, cantidad). En caso de requerir alguna modificación se deben cancelar las MS e ingresar nuevamente para validación en Salesforce con la documentación requerida.
- Si la dirección de entrega es diferente a la registrada en cámara de comercio o en el documento de acreditación debe adjuntar registro fotográfico de la nueva dirección donde se evidencie: nomenclatura y 3 fotos de interior donde se evidencie la actividad comercial; no es viable fotos descargadas de Google maps o de cualquier otra página. Al no tener este registro se solicitará visita de seguridad al Aliado de móvil.
- Los soportes de ingresos a presentar son: Declaración de renta y/o extractos de bancarios. Para clientes sin historial crediticio es necesario en todos los casos adjuntar certificación bancaria, adicionalmente esta se podrá solicitar si desde Administración ventas se considera necesario.
- Para clientes Pyme sin historial crediticio no es viable la venta de PDTI.
- Los clientes preaprobados continúan ingresando por la isla de validación o en caso de multiequipo por nabis para la respectiva validación y políticas establecidas.

# PDTI Empresas y Corporaciones

## Consideraciones adicionales

- **Consultas Obligatorias**
- Se debe siempre revisar como primer validador la herramienta de cámara de comercio, comparar los datos vs la entregada por el comercial, como segunda herramienta RUES. El documento que adjuntan a la solicitud también se puede validar en la cámara de comercio donde fue expedido.
- Validar antecedentes para los representantes legales de los clientes nuevos.
- Consultar UBICA para solicitudes superiores a 20 equipos que representen riesgo.
- Validar segmento de cliente.

*Telefónica*

---