
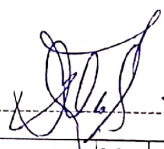


GESTION POR PROCESOS	
PROCESO: OPERATIVO	Página Nro. 1 de 22
PROCEDIMIENTO: VENTA DE SERVICIOS COMTECO R.L.	Código Nro. GC-PRC-OPE-CUM-04

ÍNDICE

N°	CONTENIDO	Pág.
I	ANTECEDENTES	2
II	DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO	4
III	PARAMETROS DE SEGUIMIENTO	17
IV	ANEXOS	19

				FIRMA	
2	APROBADO	Sep-2022	M. Bermudez	Responsable	Lidia Taborga
				Cargo	Jefe Div. Relación y Exp. con el cliente
0	APROBADO	May-2018	I. Gonzales	Responsable	J. Gonzalez
				Cargo	G. Comercial
Rev.	Estado	Fecha	Elaboró	Aprobó	

I. ANTECEDENTES

a) TITULO DEL PROCEDIMIENTO

VENTA DE SERVICIOS COMTECO R.L.

b) OBJETIVO

Determinar la secuencia de actividades y responsabilidades para el registro eficaz de solicitudes de venta de servicios de COMTECO R.L.

c) ALCANCE

Inicia con la solicitud de servicios de telecomunicaciones y finaliza con la entrega de Formulario de Solicitud impresa, al cliente.

d) RESPONSABLE DE LA SUPERVISIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Jefe Div. Relación y Experiencia con el Cliente

e) UNIDADES Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS

- Div. Facturación
- Div. Cobranzas
- Div. Gestión de Recursos de Red

PROCEDIMIENTO DE ENTRADA	PROCEDIMIENTO DE SALIDA
Información y Direccionamiento al Cliente (COM-DAC-P01)	Cajas COMTECO (COM-DCB-P02)

f) DEFINICIONES

Certificado de Aportación: Documento legal que representa el aporte como socio de la Cooperativa de Telecomunicaciones y Servicios COMTECO R.L. (actualmente el valor del certificado de aportación es de \$us 1.500)

CRM: (Customer Relationship Management) Gestión de Relacionamiento con el Cliente.

DTH: (Recepción directa por el telespectador) Televisión por satélite

Dúo Pack: Paquete comercial multimedia conformado por Tv Cable e Internet

Internet HSPA:(High Speed Packet Access), combinación de tecnologías posteriores a 3G

Modem VDSL: (modulator-demodulator) Equipo que sirve para modular y demodular una señal portadora mediante otra señal de entrada moduladora. Con **VDSL** o **VHDSL**, (de Veryhigh-bit-rate-Digital Subscriber Line) “línea de abonado digital de muy alta tasa de transferencia”, es una tecnología de acceso a internet de banda ancha perteneciente a la familia de tecnologías xDSL que transmiten los impulsos sobre el cable de par trenzado de la línea telefónica convencional.

Multipack paquete comercial multimedia conformado por Tv Cable, Internet y Telefonía Básica

Resumen de pedido: Resumen del conjunto de solicitudes manifestadas por el cliente en una dirección específica.

ONT:(Optical Network Terminal) Dispositivo que recibe la señal óptica de la Red Óptica Pasiva PON y proporciona interfaces de conexión para el abonado. Al mismo tiempo, también envía el tráfico de abonados a la OLT (Optical Line Terminal) para cerrar el enlace de comunicación con el centro.

Sistema Smartflex: Sistema modular especializado en la gestión comercial y operativa. Bajo una sola plataforma de software integra los procesos de ventas, gestión de solicitudes, quejas y reclamos, gestión de mediación de consumos, facturación, recaudo, inventario geográfico y operaciones de campo sobre las diferentes redes de telecomunicaciones.

Servicios Complementarios – Suplementarios: Elementos que las empresas han definido de acuerdo a las preferencias del consumidor y su capacidad de pago, que inclusive pueden ser gratuitos y con cargo; ej. Identificador de llamadas, conferencia tripartita, Pin y otros.

Transceiver: Dispositivo que se encarga de realizar funciones de recepción de una comunicación contando con un circuito eléctrico que permite un procesamiento para también realizar la transmisión de esta información sin importar su diseño o formato.

Telefonía Fija Adicional: Servicio de comunicación por medio de voz entre terminales fijos por un medio definido, que ofrece COMTECO en forma adicional a la línea socio (gemela o trilliza)

Telefonía Fija Usuario: Servicio de comunicación por medio de voz, según modalidades: alquiler, social, institucional, ejecutiva

Telefonía Inalámbrica HSPA+: (High Speed Packet Access) Servicio de voz 4G transmitida por intermedio de paquetes conmutados

Televisión DTH: Servicio de televisión satelital

Televisión por Cable: Servicio de señales de audio y video por medio de cable

TV Digital: Se refiere al conjunto de tecnologías de transmisión y recepción de imagen y sonido, a través de señales digitales. La televisión digital codifica sus señales abriendo la posibilidad de crear aplicaciones interactivas y la capacidad de transmitir varias señales en un mismo canal asignado

Usuario: Es la persona natural o jurídica que utiliza los servicios de telecomunicaciones y tecnologías de información y comunicación, como destinatario final. Para efectos de la Ley N° 164, se considera a los socios de las cooperativas de telecomunicaciones como usuarias o usuarios.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

El presente proceso comprende:

A) Venta de Internet

1. Venta de Internet, cobre, fibra e inalámbrico HSPA+

B) Venta de Televisión

2. Venta de TV Paga, Go On y DTH

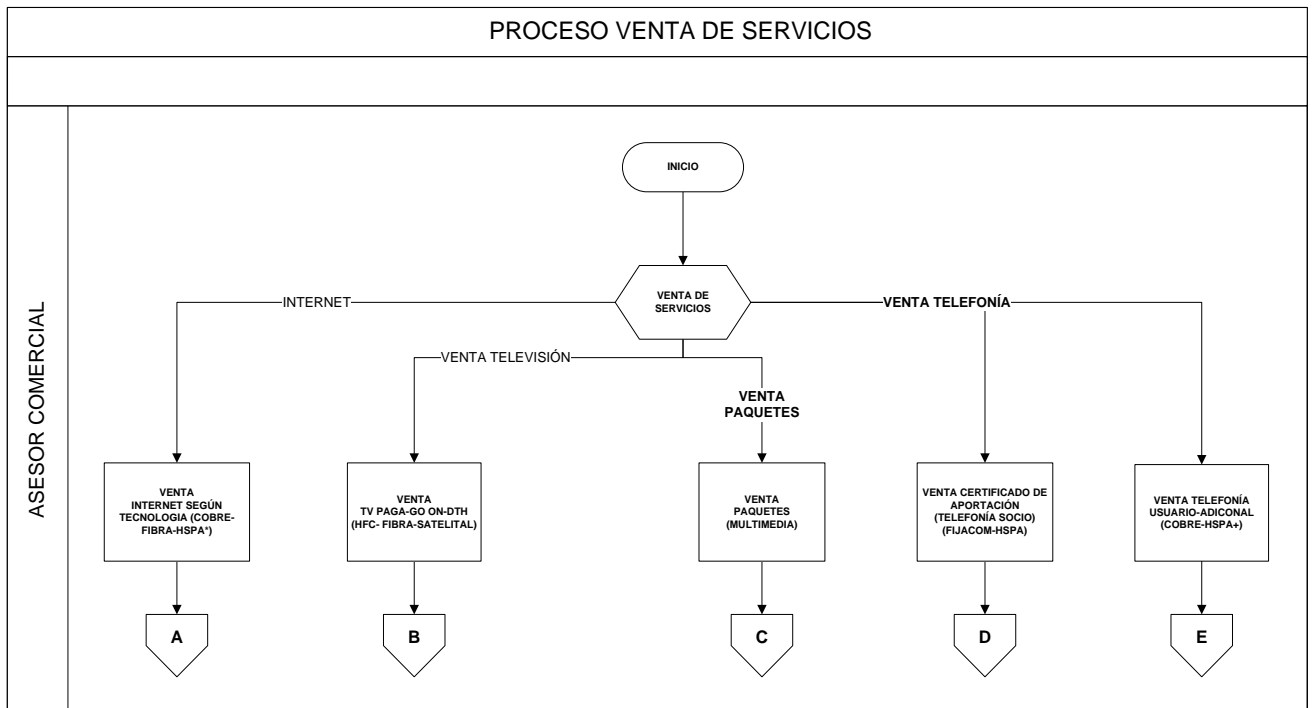
C) Venta de Telefonía

3. Venta Certificado de Aportación y línea (Telefonía Fija Socio o HSPA)
4. Venta Telefonía Usuario, Alquiler (Telefonía Fija o HSPA)

D) Venta de Paquete de Servicios

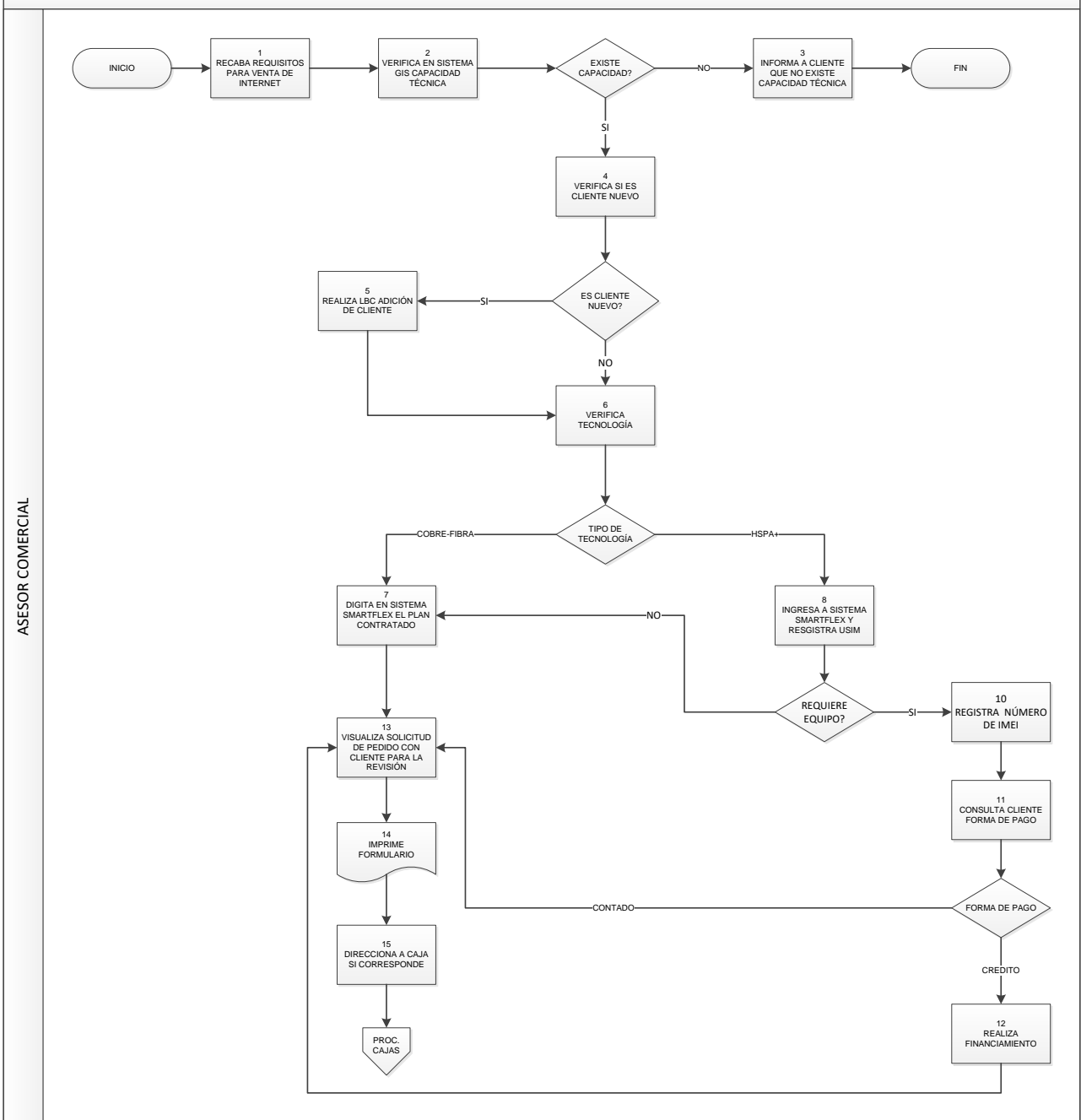
5. Venta de Paquete de Servicios Duopack o Multipack

DIAGRAMA GENERAL VENTA DE SERVICIOS COMTECO R.L.



A) VENTA DE INTERNET (COBRE-FIBRA-HSPA+)

A) VENTA DE INTERNET COBRE-FIBRA-HSPA+



ASESOR COMERCIAL

1. Verifica requisitos para venta Internet

1.1. Verifica requisitos según Anexo 1 para venta de servicio de Internet.

2. Revisa si existe capacidad técnica según tecnología VDSL (cobre), FTTH (fibra óptica), inalámbrico (HSPA+)

2.1. Verifica en GIS si existe capacidad técnica en la zona (cobre-fibra-hspa+)

- Si no existe capacidad, continua con paso siguiente
- Si existe capacidad en cobre, fibra, HSPA+, continúa con paso 4

3. Informa a cliente que no existe capacidad técnica para su solicitud, concluyendo el procedimiento.

4. Verifica si el cliente es nuevo o existe en base de datos de Comteco

- Si es nuevo, continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 6

5. Realiza Adición de Cliente LBC-Adición de cliente

6.1. Digita dirección de cobro e instalación y ciclo de facturación

6.2. Elije plan comercial, componentes de acuerdo a la estructura del producto

6. Verifica el tipo de tecnología

- Si existe capacidad de cobre o fibra, continúa con paso siguiente.
- Si existe capacidad en inalámbrico HSPA+, continúa con paso 8.

7. Digita el plan contratado a solicitud del cliente, continua con paso 9

7.1. Llena datos del cliente en un nuevo contrato si solicita el cliente factura independiente

7.2. Elige el plan, tecnología cobre, fibra y ticea componentes según estructura del producto, continua con paso 12

8. Registra el USIM, y número de serie en sistema

8.1. Visualiza e introduce Código de IMEI del equipo (en caso de venta de equipo)

9. Consulta a cliente si desea adquirir equipo

- Si desea adquirir equipo, continua con paso siguiente
- Caso contrario con paso 12

10. Registra número de IMEI del equipo

11. Consulta a cliente forma de pago de equipo

- Si es a crédito, realiza financiamiento, continuando con siguiente paso
- Si es al contado, continúa con paso 12

12. Realiza financiamiento del crédito

13. Visualiza resumen de pedido , solicitando confirmación al cliente

14. Imprime Solicitud de Servicios, llena datos en Contrato de Servicios

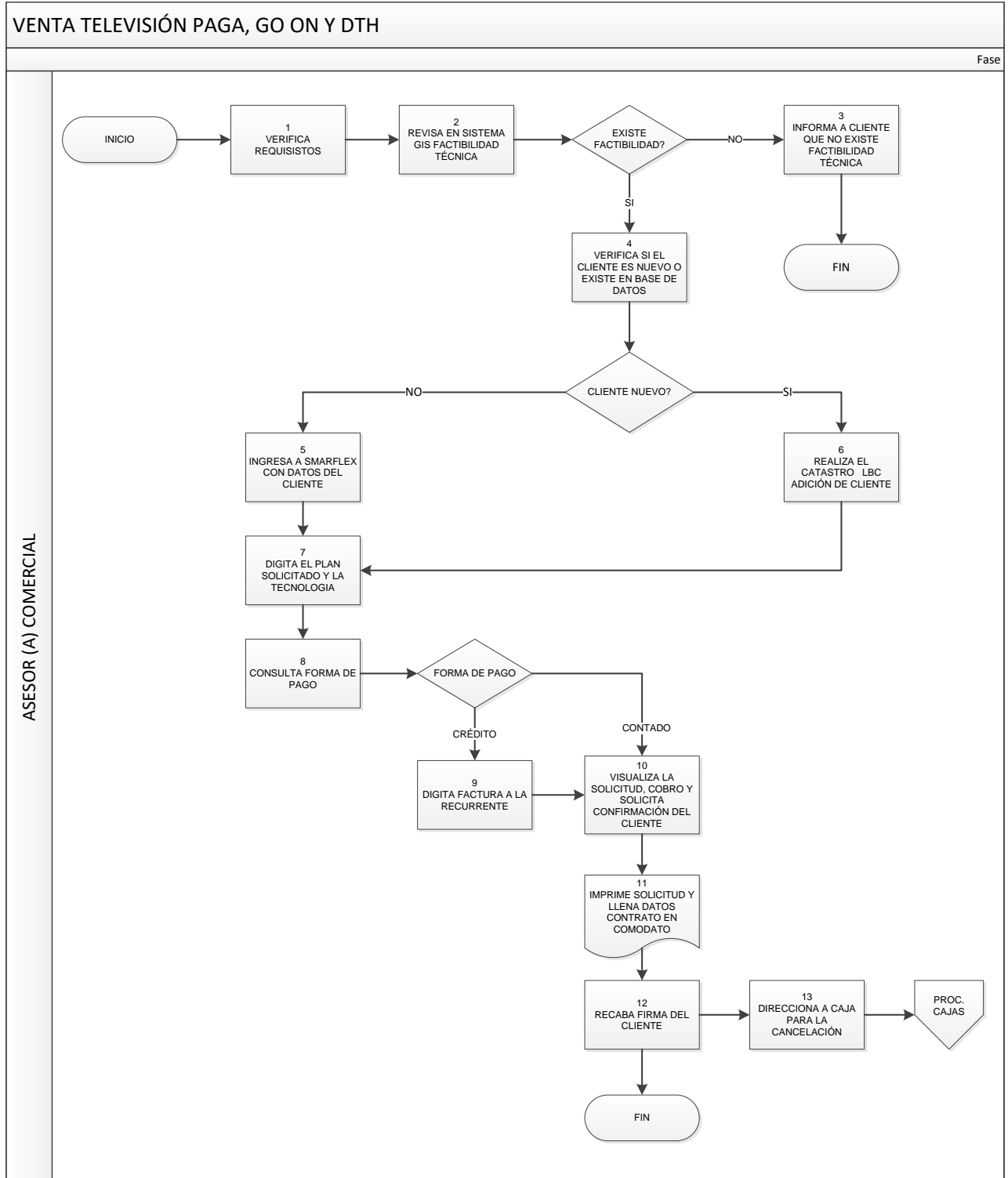
14.1. Llena datos de contrato de comodato de equipos en caso de cobre y fibra

14.2. Recaba firma de cliente

- Original(es) para archivo
- Copia(s) para cliente

15. Direcciona a cliente a Caja y concluye el procedimiento.

B) VENTA TELEVISIÓN PAGA – GO ON - DTH



ASESOR COMERCIAL

1. Verifica en sistema GIS factibilidad técnica

- Si existe factibilidad para Tv digital, Go On y DTH, continua con paso 3
- Caso contrario, continua con paso siguiente

2. Informa a cliente que no existe factibilidad técnica y concluye el procedimiento

3. Verifica requisitos para venta Tv paga

3.1. Verifica requisitos para venta Tv digital-Go On - DTH según Anexo 2

4. Verifica si cliente es nuevo o se encuentra en base de datos de la empresa.

- Si cliente se encuentra en base de datos de la Empresa, continúa con paso siguiente
- Caso contrario, continúa con paso 6

5. Ingresa a Sistema Smartflex con datos de cliente

5.1. Registra dirección de cobro e instalación

5.2. Genera a nivel Gestión de Productos, un nuevo contrato en Sistema Smartflex

5.3. Elige plan comercial y tecnología según estructura del producto y dos decodificadores en comodato

6. Realiza catastro LBC Adición de cliente

6.1. Realiza el catastro con datos de cliente LBC Adición de Cliente

7. Digita con datos del cliente el plan solicitado por el cliente con la tecnología correspondiente

7.1. Elige el plan y la tecnología, HFC-FIBRA-G ON-DTH,

7.2. Ingresa dirección y componentes de acuerdo a estructura del producto

8. Consulta a cliente forma de pago

- Si es a crédito, mantiene destickeado flag de generación de factura y continua con paso siguiente
- Si es al contado o prepago, mantiene tickeado flag de generación de factura y continua con paso 10

9. Digita factura a la recurrente en Sistema Smartflex

10. Visualiza resumen de pedido y cobro, solicitando confirmación al cliente

11. Imprime Solicitud de pedido

11.1. Llena datos en Contrato de Servicios y Contrato de Comodato Equipos y Accesorios TV Digital, Go On y DTH

12. Recaba firma del cliente

12.1. Si el pago es al contado continua con paso siguiente

12.2. Caso contrario, concluye el procedimiento

- Original(es) para archivo

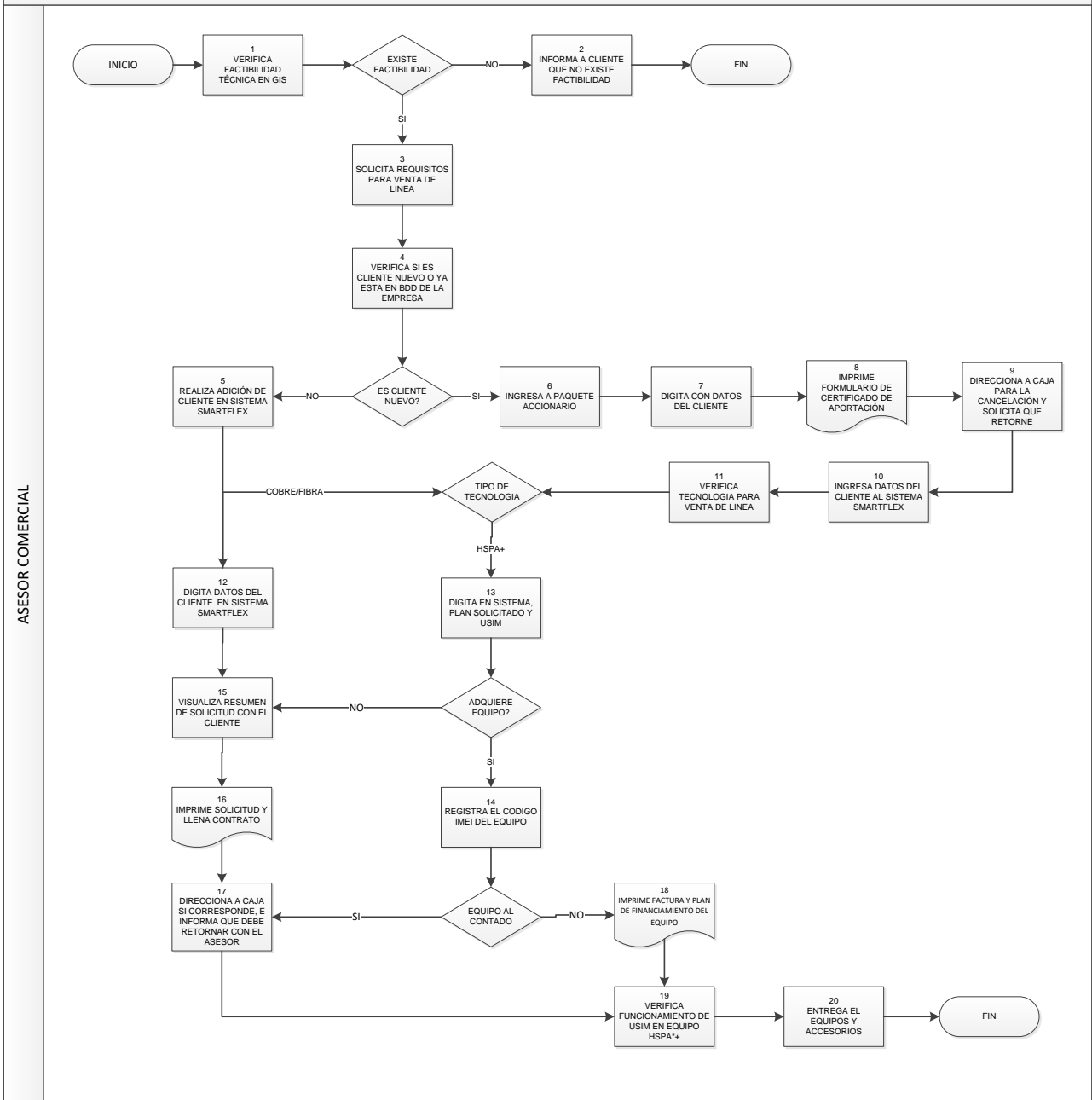
- Copia(s) para cliente

13. Direcciona a caja el pago al contado y prepagos, continua con procedimiento cajas y concluye el procedimiento

C) VENTA DE CERTIFICADO DE APORTACIÓN

1. VENTA DE TELEFONÍA SOCIO (COBRE-FIBRA-HSPA+)

C) VENTA DE TELEFONÍA SOCIO (COBRE-FIBRA-HSPA+)



ASESOR COMERCIAL

1. Revisa factibilidad técnica en sistema GSI

1.1. Revisa si existe factibilidad técnica en la zona, para ofertar telefonía fija por cobre o fibra

- Si no existe factibilidad continúa con paso siguiente
- Si existe factibilidad técnica recaba datos técnicos de la ubicación geográfica, continua con paso 3

2. Informa a cliente que no existe factibilidad técnica y concluye el procedimiento

3. Solicita requisitos para venta Certificado de Aportación

3.1. Solicita requisitos según Anexo 3

4. Verifica si cliente es nuevo o se encuentra en base de datos de la empresa

- En caso de ser nuevo, continúa con paso siguiente
- Caso contrario, continúa con paso 6

5. Realiza adición de cliente en Sistema Smartflex

5.1. Realiza adición de cliente en Sistema Smartflex, LBC-Adición de Cliente

6. Ingresa a Sistema PAC – Venta de Certificados de Aportación

7. Digita datos del cliente

7.1. Llena datos, cuota inicial o contado

7.2. Ticea “Generar Certificado”

7.3. Solicita fotocopia de carnet de identidad con firma al centro

8. Imprime formulario de solicitud

8.1. Imprime formulario de solicitud con el monto a cancelar, si es al contado \$us 1500.- y si es a crédito \$us 100.-

9. Direcciona a cliente a caja y solicita que retorne al cliente

9.1. Direcciona a caja para la cancelación de la 1ra. Cuota o pago total de la Acción, con un original y 2 fotocopias de la solicitud

10. Ingresa datos del cliente al Sistema Smartflex

10.1. Si es Telefonía fija (cobre o fibra), continúa con inciso a)

1. VENTA DE TELEFONIA

11. Verifica tecnología para la venta de línea

11.1. Si la tecnología es cobre o fibra continúa con paso siguiente

11.2. Si la tecnología es inalámbrica HSPA+, continua con paso 13

12. Digita datos del cliente en Sistema Smartflex , continua con paso 15

12.1. Digita datos de dirección de instalación y datos técnicos según tecnología, cobre, fibra

12.2. Elige plan comercial y ticea componentes requeridos según estructura del producto

13. Digita plan solicitud y USIM, número de serie en sistema

- Si el cliente solicita equipo continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 15

14. Registra el código IMEI del equipo en Sistema Smartflex

- Si desea cancelar al contado, continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 18

15. Visualiza resumen de pedido solicitando confirmación al cliente

16. Imprime Solicitud de Servicios , llena datos en Contrato de Servicios y Contrato de Comodato equipos (fibra y HSPA+)

8.1. Recaba firma de cliente

8.2. Solicita llenar libro para AFSCOOP, firma y huella digital.

- Original(es) para archivo
- Copia(s) para cliente

17. Direcciona a cliente a Caja con documentación correspondiente

17.1. Direcciona a caja con documentación para la cancelación de Chip, costo de instalación, cuota inicial de equipo (opcional)

17.2. Informa a cliente que debe retornar para continuar el trámite

18. Imprime Factura y Plan de financiación para conocimiento del cliente

19. Verifica funcionamiento de equipo y USIM

19.1. Invita a cliente efectuar la primera llamada

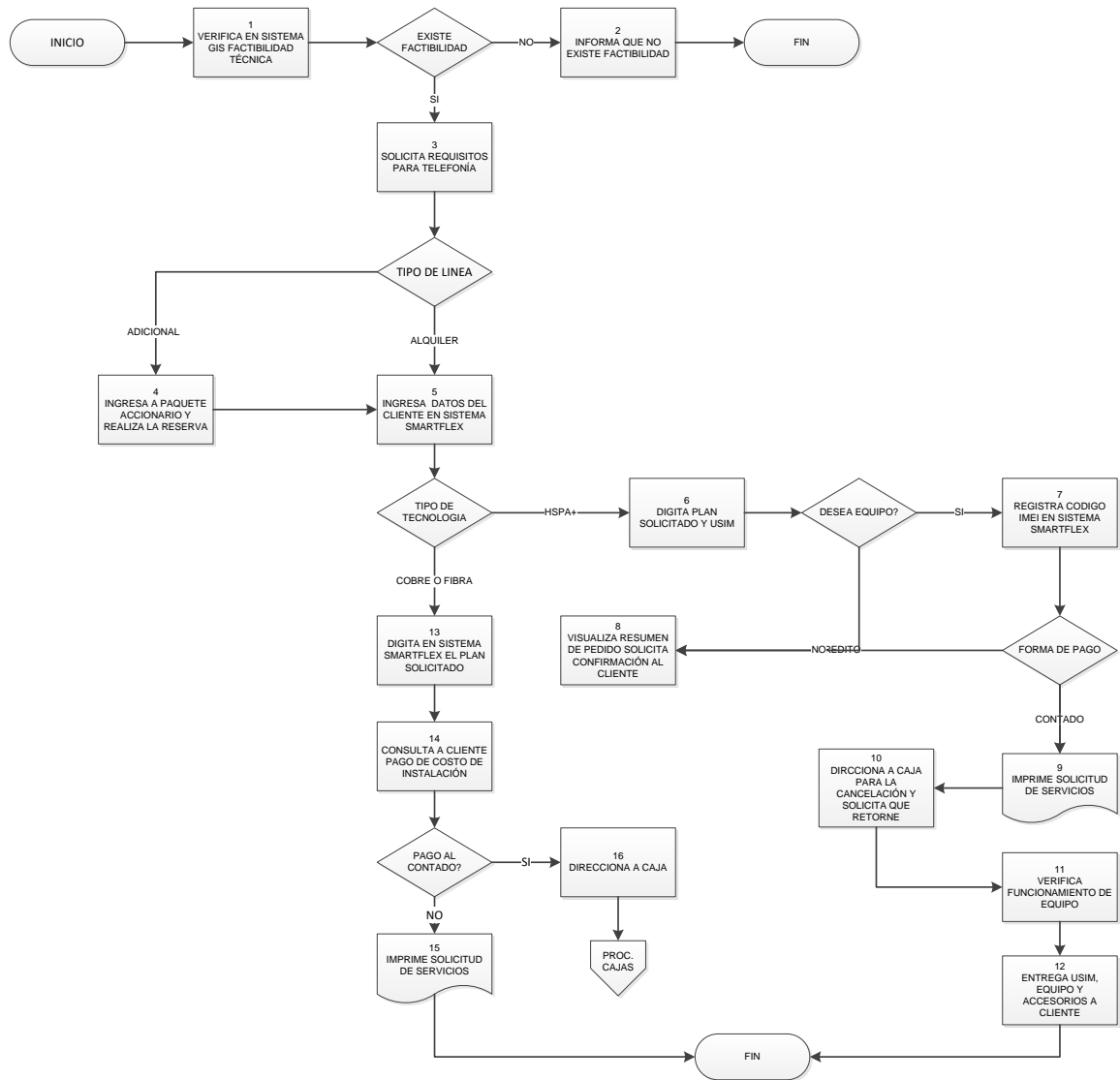
20. Entrega equipo y accesorios, concluye el procedimiento

2. VENTA TELEFONÍA FIJA USUARIO (ADICIONAL Y ALQUILER)

PROCEDIMIENTO VENTA LINEA ADICIONAL, ALQUILER

Fase

ASESOR (A) COMERCIAL



ASESOR COMERCIAL

1. Verifica en sistema GIS si existe factibilidad técnica

2.1. Revisa si existe factibilidad técnica para ofertar telefonía cobre, fibra o inalámbrica HSPA+

- Si existe factibilidad, continúa con paso siguiente 3
- Caso contrario, continua con paso siguiente

2. Informa a cliente que no existe factibilidad técnica, concluye el procedimiento

3. Solicita requisitos para telefonía usuario

3.1. Verifica si cliente cumple requisitos según Anexo 3

3.2. Consulta tipo de línea

- Si es línea Adicional, continúa con paso siguiente
- Caso contrario, con paso 5

4. Ingresa a Paquete Accionario y digita la reserva

5. Ingresa datos del cliente en Sistema Smartflex a nivel de cliente “Gestión de Productos”

5.1. Crea contrato tipo Usuario a Adicional

- Si es tecnología inalámbrica HSP+, continua con siguiente paso
- Si es tecnología cobre o fibra, continua en paso 10

6. Digita plan solicitud y USIM, número de serie en sistema

- Si el cliente solicita equipo continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 8

7. Registra el código IMEI del equipo en Sistema Smartflex

- Si desea cancelar a crédito, continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 10

8. Visualiza resumen de pedido solicitando confirmación al cliente

9. Imprime Solicitud de Servicios

10. Direcciona a caja para la cancelación con el documento original

9.1. Indica a cliente que debe retornar (para entrega de USIM) y equipo

9.2. Llena datos en contrato de Servicios

11. Verifica funcionamiento de equipo

12.1. Verifica funcionamiento de equipo y de la USIM en un equipo de COMTECO.

12.2. Invita a cliente a efectuar la primera llamada de prueba (explicando que una vez que se encuentre en su domicilio, debe efectuar el procedimiento de actualización de ubicación (traslado).

12. Procede a entrega de equipo

12.1. Recaba firma de cliente

- Original(es) para cliente
- Copia(s) para Archivo

12.2. Entrega equipo y accesorios y concluye el procedimiento

13. Digita en Sistema Smartflex el plan solicitado

14. Consulta a cliente pago del costo de instalación

- Si desea cancelar a crédito, continua con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 15

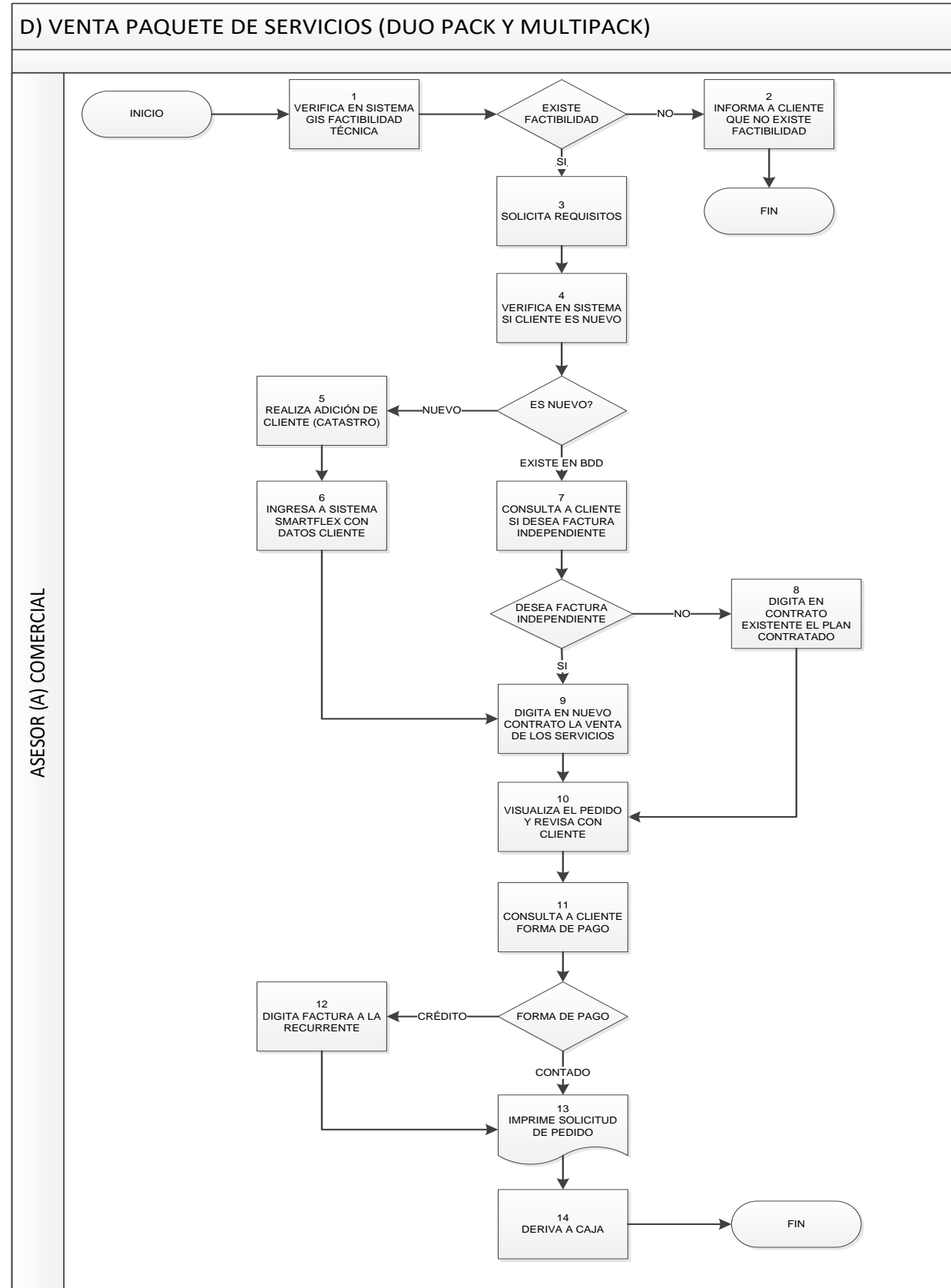
15. Imprime Solicitud de Servicios y llena datos en Contrato de Servicios y Contrato de Comodato (cobre- fibra) y concluye el procedimiento.

10.1. Recaba firma de cliente

- Original(es) para cliente
- Copia(s) para Archivo

16. Direcciona a caja con la solicitud de servicio y concluye el procedimiento

D) VENTA PAQUETE DE SERVICIOS (DUO PACK Y MULTIPACK)



ASESOR COMERCIAL

1. Verifica capacidad técnica y cobertura para la instalación (cobre, fibra)

- Si no existe factibilidad técnica, continúa con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 3

2. Informa a cliente que no existe factibilidad técnica y concluye el procedimiento

3. Solicita requisitos para venta Duopack o Multipack

3.1. Solicita requisitos para acceder al paquete de servicios, según Anexo 4

4. Verifica si cliente es nuevo o se encuentra en base de datos de la empresa

- Si cliente es nuevo, continúa con siguiente paso
- Caso contrario, continúa con paso 7

5. Realiza adición de cliente

5.1. Realiza adición de cliente en sistema LBC Adición de cliente

6. Ingresa a Sistema Smartflex a nivel de cliente "Gestión de Productos"

6.1. Crea contrato tipo SOCIO/USUARIO

6.2. Registra dirección de cobro, ciclo de facturación, continua con paso 8

7. Consulta a cliente si desea factura independiente

- Si no desea factura independiente, continúa con paso siguiente
- Caso contrario, continua con paso 9

8. Digita en contrato existente el plan contratado, continua en paso 10

9. Realiza la venta del producto Duo Pack, o Multipack

9.1. Digita nuevos servicios

9.2. En Telefonía fija: llamadas locales ilimitadas, Equipo ONT (caso fibra).

9.3. En Internet: velocidad, equipo: modem ADSL/VDSL u ONT

9.4. En TV: Paquete de canales, HFC digital, fibra digital, Go On, DTH

10. Visualiza resumen de pedido y cobro, solicitando confirmación al cliente

10.1. Si cliente confirma datos, continúa con paso siguiente

10.2. Caso contrario, retorna a paso 8

11. Consulta a cliente forma de pago

- Si es a crédito, continua con paso siguiente
- Si es al contado, continúa con paso 12

12. Digita en sistema factura a la recurrente

13. Imprime solicitud de Servicios, llena datos en Contrato de Servicios y Contrato de Comodato (según el caso)

13.1. Recaba firma de cliente

- Original(es) para archivo
- Copia(s) para cliente

14. Direcciona a cliente a Caja (en caso de pago al contado), con lo que concluye el procedimiento.

III. PARAMETROS DE SEGUIMIENTO

1. DOCUMENTOS DEL PROCEDIMIENTO

NOMBRE DEL DOCUMENTO		TIPO DE DOCUMENTO (*)	MANUAL O AUTOMÁTICO	EJEMPLARES	
				ORIGINAL	COPIA
Telefonía Fija (socio)	Certificado Aportación	F	A	1	1
	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de Suministro del Servicio Local de Telecomunicaciones	F	M	1	1
	Contrato de Comodato (fibra)	F	M	1	1
HSPA+ (Telefonía Inalámbrica)	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de Suministro del Servicio Local de Telecomunicaciones	F	M	1	1
	Factura por Cancelar (para orientar al cliente)	F	A	1	0
	Plan de Financiación Equipo (crédito)	F	A	1	1
	Certificado de Garantía	F	M	1	0
	Contrato de Comodato	F	M	1	1
Internet	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de Suministro de Servicios de Valor Agregado a Través de la Red Internet	F	M	1	1
	Contrato de Comodato Equipo Modem, ONT y Accesorios	F	M	1	1
Internet Inalámbrico HSPA+	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de suministro de Servicios de Valor Agregado a través de la Red Internet	F	M	1	1
	Factura por Cancelar (para orientar al cliente)	F	A	1	1
	Plan de Financiación Equipo (crédito)	F	A	1	1
Televisión DTH	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de Suministro del Servicio de Distribución de Señales de Audio y Video Satelital Directo	F	M	1	1

	Contrato de Comodato Equipos y Accesorios	F	M	1	1
Tv Digital	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de Suministro del Servicio de Distribución de Señales de Audio y Video Satelital Directo	F	M	1	1
	Contrato de Comodato Equipos y Accesorios	F	M	1	1
Multimedia (Duopack-Multipack)	Solicitud de Servicios Corporativos	F	A	1	1
	Contrato de suministro del servicio local de telecomunicaciones (Telefonía)	F	M	1	1
	Contrato de suministro del servicio de distribución de señales de audio y video por cable	F	M	1	1
	Contrato de suministro del servicio de distribución de señales de audio y video (digital)	F	M	1	1
	Contrato de suministro de servicios de valor agregado a través de la red internet (Banda Ancha)	F	M	1	1
	Contrato de comodato equipo modem y accesorios (Banda ancha DTH)	F	M	1	1
	Contrato de suministro de servicios de valor agregado a través de la red internet (Banda Ancha)	F	M	1	1

(*) F= Formulario, I= Informe, R= Reglamento. P= Política

2. INDICADOR DEL PROCEDIMIENTO

	QUE	COMO	DONDE	QUIEN	CUANDO
OBJETO DE MEDICIÓN	Registro eficaz de solicitud de venta de servicios de COMTECO R.L.	Reportes del Sistema Smartflex	Div. Relación y Experiencia con el cliente	Asesor Comercial	Mensual
FÓRMULA	$\frac{(\text{Total solicitudes de venta registradas eficazmente}) \times 100}{\text{Total solicitudes de venta registradas}}$ <p>Nota: ventas registradas eficazmente, hace referencia a la digitación de solicitudes sin errores de datos u omisiones.</p>				
PARÁMETRO	<p>Mayor o igual a 98%: Aceptado</p> <p>Menor a 98%: Observado</p>				

IV.- ANEXOS

Anexo1.- REQUISITOS INTERNET

ADQUISICIÓN DE SERVICIOS	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> • Presentar C.I. del cliente. • No tener deudas en COMTECO. • No estar dentro la Central de Riesgos Interna. • Si solicita tercera persona debe presentar: • Carta de autorización del Socio. • Fotocopia C.I. socio y tramitador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carta de Solicitud del servicio. • Fotocopia N.I.T. • Fotocopia C.I. del Representante Legal y tramitador. • Poder del Representante Legal
NO SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<p>Nacional: Fotocopia de Cédula de Identidad.</p> <p>Extranjero: Carnet de Extranjería o Pasaporte (*)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fotocopia Cédula de Identidad del Representante Legal. • Fotocopia Poder del Representante Legal. • Carta de Solicitud que registra el producto y plan a contratar y las características de la empresa (Firma y sello de empresa) • Fotocopia N.I.T.

PAGO ADELANTADO	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia C.I. (Carnet de Extranjería o Pasaporte) 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia N.I.T. Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal Carta de Solicitud del servicio Poder del Representante Legal <p>Para Extranjero que no acredita residencia, se ofertara solo MODALIDAD PREPAGO de 3, 6 y 12 meses.</p>
NO SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de Cédula de Identidad. (Carnet de Extranjería o Pasaporte) 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de NIT. Fotocopia del CI del Representante Legal. Carta de Solicitud del Servicio. Poder de Representante Legal

Anexo 2.- REQUISITOS TELEVISIÓN

POST PAGO	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	
<ul style="list-style-type: none"> Presentar C.I. del socio <p>Plan Tercera edad :</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentar fotocopia C. I. del socio (a) que identifique ser de la tercera edad (Mayor a 60 años). 	
PAGO ADELANTADO	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia C.I. 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia N.I.T. Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal Carta de Solicitud del servicio Poder de Representante Legal
NO SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de Cédula de Identidad. (Carnet de Extranjería o Pasaporte) 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de NIT. Fotocopia del CI del Representante Legal. Carta de Solicitud del Servicio. Poder de Representante Legal <p>Para Extranjero se ofertara solo MODALIDAD PREPAGO de 3, 6 y 12 meses.</p>

DTH SATELITAL

POST PAGO	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Presentar C.I. del socio 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia N.I.T. Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal Carta de Solicitud del servicio Poder del Representante Legal
NO SOCIO	
<ul style="list-style-type: none"> Ofrecer plan PREPAGO 3, 6 y 12 meses *Presentar fotocopia C. I. del cliente 	<ul style="list-style-type: none">
PAGO ADELANTADO	
SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia C.I. 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia N.I.T. Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal Carta de Solicitud del servicio Poder del Representante Legal
NO SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de Cédula de Identidad. (Carnet de Extranjería o Pasaporte) Para Extranjero se ofertara solo MODALIDAD PREPAGO de 3, 6 y 12 meses 	<ul style="list-style-type: none"> Fotocopia de NIT. Fotocopia del CI del Representante Legal. Carta de Solicitud del Servicio. Poder del Representante Legal

Anexo 3.- REQUISITOS TELEFONÍA

SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA

SOCIO	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Identidad • Ser mayor de edad o presentarse con el tutor (18 años) • Pago Derecho de instalación (contado o crédito) • Si es al contado Derecho de instalación cero • Si es a crédito cancela cuota inicial de Certificado de Aportación \$us 100.- • Si tramita un tercero, carta de solicitud y fotocopia C.I. (solo al contado) 	<ul style="list-style-type: none"> • Nota del o los representantes legales que acrediten al tramitador • Fotocopia de NIT • Fotocopia C.I. del Representante Legal y del tramitador • Poder del Representante Legal
USUARIO	
LINEA ALQUILER/INSTITUCIONAL	
PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
<ul style="list-style-type: none"> • Fotocopia C.I. (Carnet de Extranjería o Pasaporte) • Si tramita un tercero carta de solicitud y fotocopia de C.I. • Pago derecho de instalación (contado) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fotocopia Cédula de Identidad del Representante Legal. • Fotocopia Poder Notarial del Representante Legal. • Carta de Solicitud • Fotocopia N.I.T. • Pago derecho de instalación (contado)

Anexo 4.- REQUISITOS PAQUETES

RESIDENCIAL
<ul style="list-style-type: none"> • Presentar C.I. del cliente (Carnet de extranjería o pasaporte) • Ser cliente residencial • Instalación de servicios en el mismo predio • No tener deudas en COMTECO • No estar dentro la central de riesgos interna • Si solicita tercera persona debe presentar <ul style="list-style-type: none"> * Carta de autorización del socio. * Fotocopia C.I. Socio y tramitador