

	PROCEDIMIENTO CREACION DE CLIENTES	CODIGO GV-P01	VERSION 3
		FECHA 19 JUN 2025	PAGINA 1 de 2

1. OBJETIVO	Establecer las actividades y la información requerida para seleccionar, aprobar un cliente, llevar el control y seguimiento requerido en las condiciones de negociación.
--------------------	--

2. ALCANCE	Aplica para todos los clientes del Grupo Saavedra
-------------------	---

3. DEFINICIONES	
	N.A

4. DOCUMENTOS ASOCIADOS	
GV-F01	Solicitud de Crédito
GV-I03	Instructivo creación de clientes en el sistema Siasoft

5. GENERALIDADES	
	5.1 Las condiciones de negociación hacia el cliente, son comunicadas a través de los asesores comerciales.

6. CONTENIDO			
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	DOCUMENTOS	RESPONSABLE
Contacto con el cliente potencial	Se logra el contacto con el posible cliente, según las actividades de mercadeo de cada asesor, o por el desarrollo de estrategias empresariales, entre otras.		Asesores, Director Comercial, Gerente
Recolecta información y documentación	El primer filtro para seleccionar el cliente es el asesor, el cual hace entrega al cliente del formato GV-F01 para que diligencie la información y tramite la documentación requerida. Una vez el cliente lo devuelve debidamente diligenciado, el asesor debe verificar que los datos son claros y que se adjunten los documentos requeridos. Nota: Esta etapa no aplica para ventas de contado, ventas a empleados o clientes corporativos. Cuando el cliente sea corporativo se solicita copia del Rut y Cámara de Comercio y se deberán cumplir con los requisitos de documentación solicitados por el cliente.	GV-F01	Asesores, Director Comercial, Gerente
Verifica referencias y documentos	Se recibe la documentación proporcionada por el cliente, incluyendo referencias comerciales, las cuales son verificadas para evaluar su comportamiento financiero, los resultados son comunicados a la Coordinadora administrativa y financiera.		Analista de cartera

Elaboro: William Bohorquez Cargo: Director de Proyectos	Reviso y Aprobó: Fernando Saavedra Cargo: Gerente General
--	--

	PROCEDIMIENTO CREACION DE CLIENTES	CODIGO GV-P01	VERSION 3
		FECHA 19 JUN 2025	PAGINA 2 de 2

Resultado del estudio de crédito	Con base en los resultados de la verificación de referencias comerciales, se define el plazo de pago y el cupo de crédito a la siguiente tabla: <table><tr><th>Promedio cupo verificado</th><th>Cupo asignado</th></tr><tr><td>De 1 a 5 millones</td><td>2 millones</td></tr><tr><td>De 6 a 20 millones</td><td>5 millones</td></tr><tr><td>Mayor a 10 millones</td><td>7 millones</td></tr></table> Si el cliente requiere más cupo, el asesor comercial hace la solicitud del valor requerido enviando el correo a Gerencia para aprobación del Gerente. Si el crédito no es aprobado, se informa al asesor para comunique al solicitante el porqué de la NO aceptación.	Promedio cupo verificado	Cupo asignado	De 1 a 5 millones	2 millones	De 6 a 20 millones	5 millones	Mayor a 10 millones	7 millones	GV-F01	Coordinadora administrativa y financiera / Gerente
Promedio cupo verificado	Cupo asignado										
De 1 a 5 millones	2 millones										
De 6 a 20 millones	5 millones										
Mayor a 10 millones	7 millones										
Crear cliente en el sistema	Con la información debidamente aprobada, se crea el cliente en el sistema de acuerdo al instructivo GV-I03, informando a su vez a los demás procesos involucrados (ventas). Se archiva la documentación de manera digital por empresa y asesor.	GV-F01 GV-I03	Analista de cartera								
Modificaciones o cambios	Es responsabilidad del asesor, informar a las áreas involucradas cuando se presenten cambios de datos o condiciones de la negociación con los clientes, esto incluye cambios de dirección, montos de crédito, contacto, teléfonos, entre otros. Estos cambios se deben tramitar por escrito con un correo o carta dirigida al área de cartera, quien a su vez debe actualizar la información en el sistema.		Asesores, Analista de cartera								
Seguimiento	Hace seguimiento al cliente y el cumplimiento de los requerimientos y las condiciones del contrato, mediante las reuniones periódicas del área comercial y las que se llevan a cabo con las demás áreas de la empresa.		Director comercial								

7. CONTROL DE CAMBIOS			
Fecha	Descripción de cambio	Responsable	Nueva versión
3/3/2016	Se realiza cambio en el formato GV-F01 Solicitud de Crédito, se quita la actualización de cupo ya que esto se realiza en un formato del sistema Siasoft. Esta modificación no genera cambio en la versión de este procedimiento.	Director de Proyectos	N.A
31/1/2019	Se crea y se ingresa al procedimiento el instructivo GV-I03 para la creación de clientes en el sistema Siasoft	Director de Proyectos	2
23/05/2025	Se modifican los criterios para la aprobación y asignación del cupo de crédito	Coord. Administrativa y financiera	3