

POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO Y NEGOCIACIÓN/RENEGOCIACIÓN



METROGAS®

Elaborado por: Gianfranco Cambiaso	Fecha: Junio 2010	Revisado por: Gonzalo Romero	Fecha: Junio 2010	Aprobado por: Comité Gerencia Comercial, Gerencia Finanzas y Administración	Fecha: Junio 2010
---------------------------------------	----------------------	---------------------------------	----------------------	---	----------------------

1	INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS GENERALES.....	3
2	DEFINICIONES	5
2.1	TIPOS DE CLIENTES	5
2.2	COMPORTAMIENTOS ASOCIADOS AL CLIENTE CONSIDERADOS EN LA POLÍTICA DE NEGOCIACIÓN Y FINANCIAMIENTO	6
2.3	TASA DE INTERÉS.....	6
2.4	MODALIDADES DE PAGO	7
3	NEGOCIACIÓN DE DEUDA GAS Y NO GAS.....	10
3.1	NEGOCIACIÓN DE DEUDA PARA CLIENTES RESIDENCIALES, COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDA MENOR A MM\$2	10
3.2	NEGOCIACIÓN DE DEUDA PARA CLIENTES RESIDENCIALES, COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDAS ENTRE MM\$2 Y MM\$5	13
3.3	NEGOCIACION DE DEUDA PARA CLIENTES COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDAS MAYORES A MM\$5.....	14
4	RENEGOCIACIÓN DE DEUDA GAS Y NO GAS	16
4.1	DEUDAS MENORES A MM\$2	16
4.2	DEUDAS ENTRE MM\$ 2 Y MM\$ 5	18
5	FINANCIAMIENTO VENTAS NO GAS	19
5.1	CLIENTES RESIDENCIALES	19
5.2	CLIENTES COMERCIALES.....	21
6	FINANCIAMIENTO ÁREA COMUNIDADES PARA SELLO VERDE Y REPARACIONES	22
I.	FINANCIAMIENTO COMUNIDAD	22
II.	FINANCIAMIENTO COMUNERO.....	23
7	FINANCIAMIENTO PROYECTOS POR FUGA DE GAS (REPARACIONES), INSTALACIONES Y MODIFICACIONES	26
7.1	CLIENTES RESIDENCIALES	26
7.2	CLIENTES COMERCIALES CON CONSUMO MENOR A 15.000 M3.....	29
7.3	COMUNIDADES	31

7.4	COMUNIDADES CON CT	32
8	<i>POLÍTICA DE EXCEPCIONES</i>	33
8.1	FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES NEGOCIACIÓN (GAS Y NO GAS).....	34
8.2	FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES RENEGOCIACIÓN (GAS Y NO GAS).....	35
8.3	FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES VENTA NO GAS	35
8.4	PAGO CON PAGARÉ COMUNIDADES CT	36
8.5	CLIENTES EN COBRANZA JUDICIAL VENTA NO GAS.....	36

1 INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS GENERALES

El presente manual regula la actividad de financiamiento de ventas, productos y servicios no gas, negociaciones / renegociaciones de deudas gas y no gas¹; otorgando un marco uniforme que deberá ser cumplido y respetado por todos los que participen directa o indirectamente de dicho proceso.

Cualquier modificación a la política deberá ser aprobada por el Comité de Políticas de Crédito y Cobranza debiendo, constar por escrito.

Adicionalmente evalúa el financiamiento a clientes por la ejecución de Proyectos, sean éstos producto de una modificación de su red interna, modificaciones, instalaciones o por los costos ocasionados por una reparación de emergencia (fuga de gas).

El proceso de negociación busca lo siguiente:

- ❖ Disminuir el saldo de obligaciones impagas del cliente.
- ❖ Mejorar la posición de la Compañía, a través de la obtención de documentos que respalden la nueva operación y faciliten el cobro, y/o avales que constituyan una fuente de pago alternativa.

¹ Se define como venta No Gas todas aquellas operaciones que no provienen del negocio principal de distribución y comercialización de Gas, sino que corresponde a la venta de productos y/o servicios.

LAS POLÍTICAS GENERALES DE FINANCIAMIENTO Y NEGOCIACIÓN / RENEGOCIACIÓN SON:

1. Se considera una negociación toda deuda que se pacta con un pago más allá de 15 días.
2. Todo proceso debe ser materializado a través de la suscripción de un convenio de pago (negociación y renegociación) / nota de venta (financiamiento), el cual faculta a Metrogas para efectuar el corte de gas en caso de incumplimiento en una de las cuotas, y condiciones de los gastos de cobranza.
3. Solo se otorgará financiamiento por parte de Metrogas a clientes o usuarios de la red de distribución de gas de la compañía. Esto incluye a los clientes que se encuentran en proceso de conexión (poseen acuerdo de conexión firmado).
4. Se financiarán ventas no gas sólo aquellos clientes que no tengan deuda vigente con Metrogas.
5. La negociación / renegociación debe ser integral, incluyendo en la nueva operación la totalidad de las obligaciones impagas del cliente para con la Compañía, ya sean éstas derivadas de consumo de gas, venta de productos y servicios no gas y/o de cualquier otro tipo.
6. Quien realice la operación es siempre responsable por la validación y consistencia de los datos y documentos presentados por el cliente, debiendo velar, hasta donde le sea posible, por la veracidad y autenticidad de estos. Ante cualquier duda el ejecutivo debe consultar o en caso de no poder hacerlo abstenerse de otorgar el crédito.
7. Para todo financiamiento a personas naturales, la edad mínima será de 18 años y la edad máxima 69 años.
8. No se deberá otorgar financiamiento a empresas sin fines de lucro, como por ejemplo, Cooperativas, Clubes Deportivos y otros. Estas excepciones sólo las puede aprobar un Subgerente del Área.
9. En el caso de renegociación de obligaciones con pagarés protestados de más de 60 días o en cobranza judicial se deberá pagar la deuda total para reponer el suministro de gas. Mientras esto no suceda el suministro de gas seguirá cortado, manteniéndose las acciones legales correspondientes.
10. Cualquier modificación a la estructura vigente de formularios de convenios y pagarés deberá ser aprobada en forma previa por la Fiscalía de Metrogas S.A.

2 DEFINICIONES

A continuación se presentan definiciones relevantes, para un mejor entendimiento de la Política de Financiamiento y Negociación.

2.1 TIPOS DE CLIENTES

2.1.1 CLIENTES RESIDENCIALES

Corresponden a casas y departamentos (se excluyen aquellos que se abastecen a través de una CT común para todos los copropietarios) los cuales utilizan combustibles suministrados por Metrogas exclusivamente para calefacción, agua caliente, cocina, calefones y/o otros artefactos de uso doméstico instalados en las residencias de los consumidores. Se incluyen aquellos en proceso de conexión a la red de distribución de Metrogas.

2.1.2 CLIENTES COMERCIALES

Son aquellos clientes que realicen operaciones comerciales o de atención al público con fines de comercio, es decir, se incorporan aquellos clientes que elaboren productos propios para su venta directa y también aquéllos que vendan productos por cuenta de terceros.

Es decir corresponde a aquellos clientes que usan el gas para complementar su objetivo principal. A modo de ejemplo, se indican a continuación áreas de negocios que se entenderán como comercios:

- Restoranes
- Supermercados
- Centros Deportivos
- Casinos de oficinas o industrias
- Calefacción de oficinas o industrias
- Centros Comerciales
- Locales Comerciales
- Edificios de Oficinas
- Oficinas Fiscales
- Instituciones Públicas y Privadas
- Universidades, Institutos y Colegios
- Hoteles, Hospitales y Clínicas

2.1.3 CLIENTES COMUNIDADES CON CENTRALES TÉRMICAS (CT)

Son conjuntos de viviendas o departamentos de uso residencial que poseen como fuente de abastecimiento de agua caliente y/o calefacción una Central Térmica (CT) en común para todos los copropietarios.

La mayoría de las comunidades corresponden a edificios cuyos departamentos están construidos sobre un terreno de dominio común. Estas comunidades son representadas ante Metrogas por un Administrador, el cual es el representante legal de la comunidad, y excepcionalmente por el comité de administración conformado por los mismos copropietarios de la comunidad.

2.2 COMPORTAMIENTOS ASOCIADOS AL CLIENTE CONSIDERADOS EN LA POLÍTICA DE NEGOCIACIÓN Y FINANCIAMIENTO

2.2.1 COMPORTAMIENTO CON METROGAS

- Buen Comportamiento Con Metrogas: Significa no presentar avisos de corte de gas en los últimos 12 meses.
- Mal Comportamiento Con Metrogas: Significa no cumplir con el requisito de un buen comportamiento.

2.2.2 COMPORTAMIENTO COMERCIAL

- Buen Comportamiento Comercial: Significa no presentar protestos vigentes, ni más de dos operaciones morosas en el registro de boletín comercial, donde la sumatoria de ambas no debe superar M\$100 (cien mil pesos).
- Mal Comportamiento Comercial: Significa no cumplir con los requisitos para tener un buen comportamiento.

2.3 TASA DE INTERÉS

Corresponde a la tasa a aplicar para los diferentes tipos de operaciones realizadas por la empresa, la cual es informada mensualmente a las áreas involucradas por la Subgerencia de Finanzas

- ❖ Tasa de interés a aplicar en:

Venta No Gas:

Según Medio de Pago,

- Cheque
 - 3 cheques precio contado sin intereses.
 - Sobre 3 cheques se aplicará intereses, los que serán informados por la Subgerencia de Finanzas.
- Plan de Pago
 - Hasta 3 cuotas sin intereses en montos menores a M\$100 (cien mil pesos)

2.4 MODALIDADES DE PAGO

2.4.1 CHEQUE

A continuación se señalan los requisitos que debe cumplir todo pago que se realice con más de un cheque.

- i. Debe llevar un cheque al día² no inferior a los montos al contado mínimos señalados en esta política, y el saldo deberá ser documentado con cheques del mismo valor cada uno.
- ii. Los cheques deben emitirse nominativos y cruzados a nombre de Metrogas S.A. sin ningún tipo de enmendadura o marcas distintas al llenado normal de este tipo de documentos, que puedan dificultar su cobro
- iii. El cheque puede ser personal del tenedor de la deuda o de un tercero, no teniendo, si corresponde a un tercero solicitarle que éste venga firmado ante notario.
- iv. La firma debe ser similar a la señalada en la cédula de identidad.
- v. En el reverso de cada cheque, deberá estar anotada la cédula de identidad y teléfono.

² Si el cliente lo solicita, el líder, supervisor de ventas o nivel superior podrá aplazar hasta en 15 días la fecha de vencimiento del primer cheque; esta facilidad es independiente del día en que se encuentre.

2.4.2 PAGARÉ

A continuación se señalan los requisitos que debe cumplir todo pago que se realice con pagaré.

- I. El Pagaré no deberá tener ningún tipo de enmendadura, tachas, manchas o marcas distintas al llenado normal de este tipo de documento, que puedan dificultar su cobro posterior. Por lo tanto, en el pagaré se debe establecer claramente el monto a financiar y la tasa de interés.
- II. Su llenado deberá ser efectuado con letra de imprenta y legible. Debe verificar que se encuentre firmado por el suscriptor y estampada su huella dactilar del pulgar derecho; además de mantener una copia de la cedula de identidad por ambos lados junto a la solicitud de financiamiento.
- III. El valor de la cuota es único e igual para toda la operación de financiamiento, pudiendo la última cuota tener un valor distinto.
- IV. El valor mínimo de la cuota no puede ser inferior a M\$10 (diez mil pesos).
- V. El cliente debe firmar la autorización para que le sea realizado el cobro de las cuotas mediante la cuenta de servicio de gas (utilizado como medio de recaudación).
- VI. Se debe verificar la vigencia de la cédula de identidad del cliente, no pudiendo proceder a negociar en caso que la misma se encontrara bloqueada o vencida.

2.4.2.1 Requisitos adicionales pago con Pagaré Comunidades con CT

- VII. Para el caso de Comunidades con Centrales Térmicas, sólo se podrá otorgar crédito con pagaré si cuenta con al menos 2 avales, pudiendo ser aval el Administrador (o quien tenga control sobre los fondos de la comunidad), los integrantes de la Junta de Vigilancia o cualquier persona que pertenezca a la comunidad.
- VIII. Si el avalista es casado en sociedad conyugal, deberá pedir autorización a su cónyuge para poder firmar (autorización se realiza en el mismo pagaré y se solicitará fotocopia de su cédula de identidad), si está casado con separación de bienes, deberá entregar fotocopia o fotografía digital de la Libreta de Matrimonio o un Certificado de Matrimonio vigente.
Si el avalista declara ser soltero, deberá ratificar esta situación mediante una declaración jurada simple si el monto es inferior a trescientos mil pesos (\$300.000), en el caso que el monto de la operación supere esta cantidad, ésta deberá ser ante Notario”.

2.4.3 PLAN DE PAGO

Éste medio de pago consiste en adicionar la cuota de la negociación / renegociación o financiamiento a la cuenta de Gas, incorporando mensualmente el valor de la cuota convenida. Debe ser materializado a través de la suscripción de un convenio de pago, el cual faculta a Metrogas a suspender inmediatamente el suministro de gas, en caso de incumplimiento en las fechas de pago comprometidas.

3 NEGOCIACIÓN DE DEUDA GAS Y NO GAS

En esta sección se señalan las condiciones de negociación para los clientes antes definidos, dependiendo de la forma de pago.

3.1 NEGOCIACIÓN DE DEUDA PARA CLIENTES RESIDENCIALES, COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDA MENOR A MM\$2

3.1.1 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PLAN DE PAGO

Las condiciones para este tipo de negociaciones son:

3.1.1.1 Cliente Dueño de la vivienda³ o Arrendatario con permiso del dueño⁴:

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Clientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-150.000	30%	70%	6
150.001-300.000	30%	70%	9
300.001-600.000	35%	65%	12

✓ Para operaciones superiores a M\$600, se deberá aplicar negociación con cheque o pagaré.

Clientes con Mal Comportamiento Comercial

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-150.000	40%	60%	4
150.001-300.000	40%	60%	6
300.001-600.000	45%	55%	8

✓ Para operaciones superiores a M\$600, se deberá aplicar negociación con cheque o pagaré.

³ La principal forma de acreditar la propiedad de una vivienda es a través del Certificado de Dominio Vigente, y como alternativas complementarias, que revisten riesgo, puede ser utilizado el último comprobante de pago de dividendo hipotecario a nombre del titular, pago de subsidio o fotocopia de escritura.

⁴ Para acreditar tener permiso del dueño, la autorización para montos menores a M\$300 debe ser simple y para montos mayores esta debe ser ante notario.

3.1.1.2 Cliente Arrendatario

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-600.000	40%	60%	4

- ✓ Para operaciones superiores a M\$600, se debe aplicar negociación con cheque o pagaré.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-600.000	50%	50%	3

- ✓ Para operaciones superiores a M\$600, se debe aplicar negociación con cheque o pagaré.

3.1.2 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON CHEQUE

Esta modalidad de negociación es independiente de si la persona que negocia es el dueño o arrendatario del inmueble que se encuentra conectado a la red de Metrogas.

Las condiciones para este tipo de negociaciones son:

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	30%	70%	2
300.001-600.000	33%	67%	3
600.001-1.000.000	35%	65%	3
1.000.001-2.000.000	40%	60%	3

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-600.000	40%	60%	2
600.001-2.000.000	45%	55%	2

3.1.3 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PAGARÉ

Las condiciones para este tipo de negociaciones son:

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-300.000	30%	70%	6
300.001-600.000	30%	70%	9
600.001-2.000.000	35%	65%	12

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo Ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-300.000	40%	60%	4
300.001-600.000	40%	60%	6
600.001-2.000.000	45%	55%	8

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo Ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

3.2 NEGOCIACIÓN DE DEUDA PARA CLIENTES RESIDENCIALES, COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDAS ENTRE MM\$2 Y MM\$5

En esta sección se señalan las condiciones de negociación para los clientes antes definidos, dependiendo de la forma de pago.

3.2.1 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON CHEQUE

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	40%	60%	2

- ✓ Deudas superiores a MM\$5, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	55%	45%	2

- ✓ Deudas superiores a MM\$5, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.

3.2.2 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PAGARÉ

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	40%	60%	3

- ✓ Deudas superiores a MM\$5 de RES/COM hasta 15.000 m³, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo Ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Negociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	60%	40%	2

- ✓ Deudas superiores a MM\$5 de RES/COM hasta 15.000 m³, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo Ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

3.3 NEGOCIACION DE DEUDA PARA CLIENTES COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT QUE POSEAN DEUDAS MAYORES A MM\$5

La política para este caso es la siguiente:

3.3.1 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON CHEQUE

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial				
Monto de la Negociación (\$)	N° de Boletas Impagas	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
5.000.000-10.000.000	Hasta 3	30%	70%	2
	4	40%	60%	2
	≥5	50%	50%	1
SOBRE 10.000.000	--	50%	50%	1

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial				
Monto de la Negociación (\$)	N° de Boletas Impagas	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
5.000.000-10.000.000	Hasta 3	50%	50%	1
	4	60%	40%	1
SOBRE 10.000.000	--	60%	40%	1

3.3.2 NEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PAGARÉ

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial				
Monto de la Negociación (\$)	N° de Boletas Impagas	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
5.000.000-10.000.000	Hasta 3	30%	70%	6
	4	40%	60%	6
	≥5	50%	50%	6

- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial				
Monto de la Negociación (\$)	N° de Boletas Impagas	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
5.000.000-10.000.000	Hasta 3	50%	50%	3
	4	60%	40%	3
	≥5	60%	40%	2

- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

4 RENEGOCIACIÓN DE DEUDA GAS Y NO GAS

La renegociación de deuda se aplica en aquellos casos en donde el cliente ya ha realizado con anterioridad una negociación con cualquier medio de pago, pudiendo ser tanto cheque, pagaré o plan de pago, no pagando las cuotas de la negociación por lo que solicita renegociar nuevamente su deuda.

A continuación se especifican las condiciones que se podrán otorgar dependiendo de la forma de pago, montos, comportamiento comercial y si es propietario o arrendatario.

4.1 DEUDAS MENORES A MM\$2

4.1.1 RENEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PLAN DE PAGO (Sólo si proviene de negociación con plan de pago)

4.1.1.1 Cliente dueño de la vivienda o Arrendatario con permiso del dueño:

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-200.000	50%	50%	4

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-200.000	60%	40%	3

4.1.1.2 Cliente Arrendatario

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-200.000	60%	40%	4

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-200.000	70%	30%	3

4.1.2 RENEGOCIACIÓN DE DEUDA CON CHEQUE

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-600.000	40%	60%	2
600.001-2.000.000	45%	55%	2

- ✓ Cheque superior a M\$500, firma ante notario.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-600.000	50%	50%	1
600.001-2.000.000	55%	45%	1

- ✓ Cheque superior a M\$500, firma ante notario.

4.1.3 RENEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PAGARÉ

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-300.000	40%	60%	3
300.001-600.000	40%	60%	6
600.001-2.000.000	45%	55%	9

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10.
✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-300.000	50%	50%	3
300.001-2.000.000	50%	50%	6

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

4.2 DEUDAS ENTRE MM\$ 2 Y MM\$ 5

4.2.1 RENEGOCIACIÓN DE DEUDA CON PAGARÉ

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial:

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	50%	50%	3

- ✓ Deudas superiores a MM\$5, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto de la Renegociación	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
2.000.000-5.000.000	55%	45%	3

- ✓ Deudas superiores a MM\$5, deben ser aprobadas por el comité de crédito y cobranza.
- ✓ En el caso de las comunidades con CT, el pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

5 FINANCIAMIENTO VENTAS NO GAS

Corresponde a financiamiento aquellas operaciones donde el cliente no tiene la obligación de adquirir cierto producto y/o servicio, por ende la empresa le entrega facilidades, según el tipo de cliente que sea, para su decisión final.

5.1 CLIENTES RESIDENCIALES

5.1.1. FINANCIAMIENTO DE GASODOMÉSTICOS, CONEXIONES, PRODUCTOS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA Y MARKETING.

5.1.1.1. FINANCIAMIENTO VENTAS CON PLAN DE PAGO

Independiente del Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-100.000	0%	100%	3

5.1.1.2. FINANCIAMIENTO VENTAS CON CHEQUE

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-5.000.000	30%	70%	3

5.1.1.3. FINANCIAMIENTO VENTAS CON PAGARÉ

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
70.000-150.000	0%	100%	12
150.001-300.000	0%	100%	18
300.001-5.000.000	0%	100%	24

✓ Valor mínimo cuota M\$10

5.1.2. HOGAR SEGURO

Servicio de mantención que entrega respaldo a los clientes de Metrogas, para que sus artefactos a gas natural funcionen en forma correcta, brinda un servicio de prevención / seguridad y reparación. De esta manera manteniendo los gasodomésticos en buen estado previniendo posibles accidentes. Este servicio incluye 12 meses de garantía.

5.1.2.1. FINANCIAMIENTO CON PLAN DE PAGO

Independiente del Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	0%	100%	12

5.1.3. SERVICIO TÉCNICO

Servicio de reparación no preventivo, para los clientes de Metrogas en sus gasodomésticos. Incorpora una garantía de 3 meses.

5.1.3.1. FINANCIAMIENTO CON PLAN DE PAGO

Independiente del Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	0%	100%	3

5.2 CLIENTES COMERCIALES

- ❖ Consumo mayor a 15.000 M³/año se otorgará financiamiento para montos inferiores a MM\$5
- ❖ Consumo menor a 15.000 M³/año se otorgará financiamiento para montos inferiores a M\$300

5.2.1 CLIENTES ANTIGUOS (Son aquellos clientes que poseen más de un año de operación con Metrogas).

Comportamiento Comercial		Buen Comportamiento Con Metrogas			Mal Comportamiento Con Metrogas		
Empresa	Rep. Legal	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)
Buen Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque	20%	2	Cheque	40%	2
		Pagaré c/Aval	35%	12	Pagaré c/Aval	40%	8
Buen Comportamiento	Mal Comportamiento	Cheque Empresa	40%	2	Cheque Empresa	45%	1
		Pagaré c/Aval	35%	6	Pagaré c/Aval	40%	3
Mal Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque Representante	40%	2	Cheque Representante	45%	1
		Pagaré c/Aval	35%	6	Pagaré c/Aval	40%	3
Mal Comportamiento	Mal Comportamiento	Sólo Contado					

5.2.2 CLIENTES NUEVOS (Son aquellos clientes que poseen menos de un año de operación con Metrogas).

Comportamiento Comercial		Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)
Empresa	Rep. Legal			
Buen Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque	30%	2
		Pagaré c/Aval	40%	12
Buen Comportamiento	Mal Comportamiento	Cheque Empresa	45%	2
		Pagaré c/Aval	35%	4
Mal Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque Representante	50%	2
		Pagaré c/Aval	40%	6
Mal Comportamiento	Mal Comportamiento	Sólo Contado		

6 FINANCIAMIENTO ÁREA COMUNIDADES PARA SELLO VERDE Y REPARACIONES

I. FINANCIAMIENTO COMUNIDAD

Se deberá realizar una evaluación de la Comunidad, así como de sus representantes y administrador, en base a:

- Fondo de Reserva de la Comunidad
- Cuenta Corriente de la Comunidad

Las alternativas de financiamiento serán:

- ❖ Cliente debe tener buen comportamiento con Metrogas.

Comportamiento Comercial					
Comunidad	Rep. Legal	Monto del financiamiento	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)
Buen Comportamiento	Buen Comportamiento	0 – MM\$1	Cheque	30 %	2
		M\$500 – MM\$2	Pagaré c/Aval	0 %	12
Buen Comportamiento	Mal Comportamiento	0 – MM\$1	Cheque Comunidad	40 %	2
		M\$500 – MM\$2	Pagaré c/Aval	20 %	8
Mal Comportamiento	Buen Comportamiento	0 – MM\$1	Cheque Representante	40 %	2
		M\$500 – MM\$2	Pagaré c/Aval	20%	8
Mal Comportamiento	Mal Comportamiento	Sólo Contado			

- ✓ Pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

II. FINANCIAMIENTO COMUNERO

6.1 Cliente Dueño de la vivienda o Arrendatario con autorización

➤ Dependiendo de su Comportamiento Con Metrogas

6.1.1 Cientes con Buen Comportamiento con Metrogas

6.1.1.1 FINANCIAMIENTO CON PLAN DE PAGO

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
1-150.000	40%	60%	12
150.001-300.000	40%	60%	18
300.001-500.000	45%	55%	24

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
1-150.000	50%	50%	8
150.001-300.000	50%	50%	12
300.001-500.000	55%	45%	18

6.1.1.2 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	33%	67%	2

✓ Para operaciones superiores a MM\$1, aplicar financiamiento con cheque o pagaré.

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	50%	50%	1

6.1.1.3 FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-150.000	40%	60%	12
150.001-300.000	40%	60%	18
300.001-500.000	45%	55%	24

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-150.000	50%	50%	8
150.001-300.000	50%	50%	12
300.001-500.000	55%	45%	18

6.1.2 Cientes con Mal Comportamiento con Metrogas

6.1.2.1 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	45%	55%	3

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	50%	50%	2

6.2 Cliente Arrendatario

6.2.1 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	40%	60%	2

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-1.000.000	50%	50%	1

6.2.2 FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-150.000	40%	60%	12
150.001-300.000	45%	55%	18

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
100.000-150.000	50%	50%	6
150.001-300.000	55%	45%	12

7 FINANCIAMIENTO PROYECTOS POR FUGA DE GAS (REPARACIONES), INSTALACIONES Y MODIFICACIONES

El financiamiento podrá ser realizado en terreno sólo hasta M\$300 en modalidad cheque o plan de pago, cualquier otra modalidad o monto se debe realizar en oficina comercial, situación que le será informada al cliente por el técnico en terreno.

El cliente siempre tendrá la opción de realizar el pago al contado, el que puede ser efectuado en Oficina Comercial o a través de la entrega en terreno de hasta 3 cheques (al día, 30 y 60 respectivamente) nominativos y cruzados a nombre de Metrogas S.A por el valor total.

7.1 CLIENTES RESIDENCIALES

7.1.1 FINANCIAMIENTO INFERIORES A M\$300

7.1.1.1. FINANCIAMIENTO CON PLAN DE PAGO

➤ Dependiendo de su Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	15%	85%	12
0-300.000	0%	100%	6

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	30%	70%	4

7.1.1.2. FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Clientes con Buen Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-300.000	15%	85%	5

7.1.2 FINANCIAMIENTO ENTRE M\$300 Y M\$500

7.1.2.1. Cliente Dueño de la vivienda o Arrendatario con permiso del dueño:

En aquellos casos que el cliente sea dueño o arrendatario con autorización, las opciones de negociación dependiendo del comportamiento con Metrogas serán:

Comportamiento Comercial	Buen Comportamiento Con Metrogas			Mal Comportamiento Con Metrogas			
	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)	Cortes	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)
Buen Comportamiento	Plan de Pago	0%	12	1	Cheque	30%	5
	Cheque	15%	5	2	Cheque	60%	3
	Pagaré	0%	24				
Mal Comportamiento	Plan de Pago	40%	4	SÓLO CONTADO			
	Pagaré	0%	12				

7.1.2.2. Cliente Arrendatario

Opciones de financiamiento:

7.1.2.2.1. FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
300.001-500.000	20%	80%	2

7.1.2.2.2. FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Cientes con Buen Comportamiento Comercial

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
300.001-500.000	20%	80%	12

Cientes con Mal Comportamiento Comercial

Cientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
300.001-500.000	40%	60%	6

7.1.3. FINANCIAMIENTOS **MAYORES A M\$500**

En los casos en que el monto del financiamiento sea mayor a M\$500 se tienen las siguientes opciones:

7.1.3.1. FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
500.001-2.000.000	15%	85%	4

7.1.3.2. FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Cientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
500.001-900.000	0%	100%	18
900.001-2.000.000	0%	100%	24

✓ Valor mínimo cuota M\$10.

7.2 CLIENTES COMERCIALES CON CONSUMO MENOR A 15.000 M3.

- ❖ El cliente debe tener buen comportamiento con Metrogas.

7.2.1 PERSONA NATURAL

7.2.1.1 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-2.000.000	33%	67%	2

7.2.1.2 FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

- Dependiendo de su Comportamiento Comercial

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-500.000	0%	100%	12
500.001-1.000.000	0%	100%	16
1.000.001-2.000.000	0%	100%	18

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10
- ✓ Firmado por persona natural y si es firmado por el representante legal de la empresa el pagaré debe estar avalado por la persona natural.

Clientes con Mal Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-500.000	40%	60%	6
500.001-1.000.000	50%	50%	8
1.000.001-2.000.000	60%	40%	12

- ✓ Valor mínimo cuota M\$10
- ✓ Firmado por persona natural y si es firmado por el representante legal de la empresa el pagaré debe estar avalado por la persona natural.

7.2.2 PERSONA JURÍDICA

Se otorgará financiamiento para operaciones menores a \$MM5

Comportamiento Comercial		Buen Comportamiento Con Metrogas			Mal Comportamiento Con Metrogas		
Empresa	Rep. Legal	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)	Modalidad Pago	Contado (mínimo) al día	Plazo Máx./N° de cuotas saldo (meses)
Buen Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque	20%	6	Cheque	30%	4
		Pagaré c/Aval	35%	16	Pagaré c/Aval	40%	12
		Plan de Pago	20%	4			
Buen Comportamiento	Mal Comportamiento	Cheque Empresa	30%	4	Cheque Empresa	40%	2
		Pagaré c/Aval	40%	8	Pagaré c/Aval	40%	6
Mal Comportamiento	Buen Comportamiento	Cheque Representante	30%	4	Cheque Representante	30%	2
		Pagaré c/Aval	40%	8	Pagaré c/Aval	40%	6
Mal Comportamiento	Mal Comportamiento	Sólo Contado					

7.3 COMUNIDADES

Este tipo de financiamiento presenta una mayor complejidad, pues las decisiones involucran a un conjunto de clientes, en este caso la Administración o el Comité de Administración asumen la responsabilidad del pago por la reparación y/o modificación, para ello será condición obligatoria que no exista deuda con Metrogas de la comunidad.

Las opciones de financiamiento son:

7.3.1 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-2.000.000	15%	85%	2

7.3.2 FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-2.000.000	0%	100%	12

- ✓ Debe ser avalado por al menos 2 personas, pudiendo ser el Presidente de la Junta de Vigilancia, Administrador o cualquier comunero.

7.4 COMUNIDADES CON CT

7.4.1 FINANCIAMIENTO CON PLAN DE PAGO

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
1-300.000	20%	80%	3
300.001-1.000.000	30%	70%	6
1.000.001-5.000.000	45%	55%	12

7.4.2 FINANCIAMIENTO CON CHEQUE

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
0-2.000.000	33%	67%	2

7.4.3 FINANCIAMIENTO CON PAGARÉ

Clientes con Buen Comportamiento Comercial			
Monto del Financiamiento (\$)	Contado (mínimo) al día	Saldo	Plazo máx. / N° de cuotas saldo (meses)
500.000-2.000.000	20%	80%	12

- ✓ Pagaré debe ser avalado por al menos 2 representantes, pudiendo ser el presidente de la junta de vigilancia, el administrador o cualquier comunero dueño.

8 POLÍTICA DE EXCEPCIONES

Si bien dentro de la presente Política se definen las variables de decisión y establecen los máximos posibles de monto y plazo aplicados a cada cliente, existen casos en que, ya sea desde la perspectiva comercial y/o de riesgo, es posible evaluar y aceptar una operación crediticia que no cumple a cabalidad los requisitos de política.

Por lo tanto, dependiendo del nivel de incumplimiento de una o más variables de decisión, la operación podrá ser validada por un nivel jerárquico superior, de acuerdo con el nivel de atribuciones que posea, quien, en atención a los elementos de la operación evaluará y aplicará su criterio, pudiendo determinar la conveniencia de la misma.

En aquellos casos que las atribuciones sobrepasen a las autorizadas, se deberá escalar la solicitud a una instancia jerárquica superior, hasta encontrar el nivel que posea facultades suficientes para aprobar la operación, si así fuese el caso.

- Se debe respetar a la forma de pago de acuerdo al monto
- Se debe tener presente tanto el comportamiento comercial como con Metrogas según corresponda.
- Cada Gerente tendrá atribuciones libres dentro del monto acordado.
- Debe quedar un respaldo escrito por el encargado de la autorización además de ingresarse en SAP.

8.1 FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES NEGOCIACIÓN (GAS Y NO GAS)

8.1.1 RESIDENCIALES

A continuación se presentan los tramos en sobre los cuales se permitirá realizar excepciones en plazos y montos mínimos de pié, los cuales deberán ser aprobados por las personas en cada uno de los casos mencionados.

- **Hasta M\$300:** Jefe Servicio al Cliente, Jefe Local.
- **Entre M\$300 y MM\$2 :** Subgerente Servicio al Cliente
- **Entre MM\$2 y MM\$5 :** Gerente
- **Mayores a MM\$5:** Comité de Crédito y Cobranza.

8.1.2 CENTRALES TÉRMICAS Y COMERCIALES

A continuación se presentan los tramos en sobre los cuales se permitirá realizar excepciones en plazos y montos mínimos de pié, los cuales deberán ser aprobados por las personas en cada uno de los casos mencionados.

- **Hasta MM\$2:** Subgerente Servicio al Cliente
- **Entre MM\$2 y MM\$5 :** Subgerente Industriales, Comunidades con CT y Comerciales
- **Entre MM\$5 y MM\$10 :** Gerente
- **Mayores a MM\$10:** Comité de Crédito y Cobranza.

8.2 FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES RENEGOCIACIÓN (GAS Y NO GAS)

8.2.1 RESIDENCIALES, COMERCIALES Y COMUNIDADES CON CT

A continuación se presentan los tramos en sobre los cuales se permitirá realizar excepciones en plazos y montos mínimos de pie, los cuales deberán ser aprobados por las personas en cada uno de los casos mencionados.

- **Hasta M\$300:** Jefe Servicio al Cliente, Jefe Local.
- **Entre M\$300 y MM\$1 :** Subgerente Servicio al Cliente
- **Entre MM\$1 y MM\$5 :** Gerente
- **Mayores a MM\$5:** Comité de Crédito y Cobranza.

8.3 FACULTADOS A AUTORIZAR EXCEPCIONES VENTA NO GAS

A continuación se presentan los tramos en sobre los cuales se permitirá realizar excepciones en plazos y montos mínimos de pie, los cuales deberán ser aprobados por las personas en cada uno de los casos mencionados.

8.3.1 VENTAS NO GAS

- **Hasta MM\$ 1:** Subgerente.
- **Entre MM\$ 1 y MM\$ 2:** Gerente.
- **Entre MM\$ 2 y MM\$ 5:** Comité de Crédito y Cobranza.

8.4 PAGO CON PAGARÉ COMUNIDADES CT

Excepciones por:	Atribución Mínima Necesaria
Aval no calificado ⁵	Subgerente de Área
No exigencia de Aval	Gerente de Área

8.5 CLIENTES EN COBRANZA JUDICIAL VENTA NO GAS

En caso de que un cliente dueño haya tenido una propiedad en arriendo y el arrendatario hubiese dejado de pagar sus cuentas a Metrogas, producto de lo cual aparece en el sistema como cliente en “cobranza judicial”, los ejecutivos de venta podrán venderle artefactos al dueño de la propiedad en las siguientes condiciones:

- Cliente debe presentar copia del contrato de arriendo que acredite que en el período en el cual la propiedad pasó a status “Cobranza Judicial” se encontraba arrendada a un tercero.
- Cliente debe haber regularizado su situación con Metrogas.

Cumplido todo lo anterior el ejecutivo de ventas, basándose en la política para ventas no gas, podrá realizar la venta con la firma del subgerente respectivo.

⁵ Se considera como aval no calificado, a aquellas personas que se constituyen como codeudores solidarios y aval de una operación, no cumpliendo con los requisitos exigidos por la Política de Negociación y Financiamiento de la Compañía