

CLASIFICACIÓN CLIENTES

I. ANTECEDENTES GENERALES

La empresa establece la clasificación de clientes y las condiciones de crédito asociadas a cada clasificación, dentro del marco de POLITICA DE CREDITO, DEFINICIONES ESTRATEGICAS sobre clientes objetivos y en consideración a la estructura organizacional.

II. Definiciones de Clasificación de Clientes:

- a. **Detallista:** Se clasifican en esta categoría a todos los Clientes finales que no son distribuidores o potenciales distribuidores de nuestros productos y se identifican por su Giro comercial. Todo Cliente que no está inscrito en TEXORA como Cliente Mayorista.
- b. **Mayoristas:** Se clasifican en este grupo a los potenciales distribuidores de nuestros productos; empresas de giros como: (Ej. Confección de ropa, venta ropa, diseño y publicidad, bordado, estampado, marketing, eventos, venta de prendas de vestir, comercio de textiles, venta de otros productos, empresas de publicidad, ferreterías, empresas de seguridad, ventas de ropa institucional o de seguridad).

Y se Clasifican en las siguientes Sub categorías las siguientes categorías:

- i. **Nuevo:** Clientes Mayoristas recientemente inscritos sin historial de compra.
 - ii. **Normal:** Clientes con más de 12 meses de vigencia y no presenta problemas de morosidad, y su volumen de compras es mayor a \$4.000.000 netos en 12 meses de corrido y mínimo de 3 operaciones de compra en 3 meses diferentes.
 - iii. **Especial:** Clientes con referencia un año anterior con compras mayores \$8.000.000 mensuales con los niveles de compras constantes en varios periodos demostrando siempre excelente comportamiento de compra y pago. Grandes Potenciales Clientes que luego de su evaluación comercial y crédito adquieren el compromiso de doblar las compras establecida para esta categoría.
 - iv. **Premium:** Socios de Negocios que han realizado compras de montos importantes como referencia año anterior con compras mayores a \$20.000.000 Hasta \$80.000.000 mensuales por varios periodos demostrando siempre fidelidad, evaluando volumen de ventas, porcentaje de devoluciones, comportamiento de pago y relación operativa-comercial.
- Texora S.A se reserva el derecho a cambiar de categoría a los Clientes de acuerdo a su evaluación comercial, riesgo y comportamiento de pago. Sólo se evaluará una vez por año la clasificación de cada cliente.