

Manual de Políticas y Procedimientos
YANBAL DE COLOMBIA S.A.

Vigente desde Campaña 3 de 2016



HIMNO YANBAL (*)

Yo Soy Yanbal
es más que pasión lo que yo siento en mi vida,
me mueve cada día,
me siento feliz, por eso
Yo Soy Yanbal
Yo Soy Yanbal.

Nació como un sueño
que todos tengan una oportunidad,
de poder tocar el cielo
logrando sus sueños realizar.

Con todos tus productos
Yanbal haces que me vea bien
y ganar bien como soñaba
eso hace que yo me sienta bien

Yo Soy Yanbal
es más que pasión lo que yo siento en mi vida,
me mueve cada día,
me siento feliz por eso
Yo Soy Yanbal
Yo Soy Yanbal.

Nació como un sueño
que todos tengan una oportunidad
de poder tocar el cielo
logrando sus sueños realizar.

En cada producto
se ve pasión por la calidad,
y nada se compara
con la oportunidad de Yanbal.

*Miles de familias viven este sueño
lograr en su vida la prosperidad,
somos para el mundo más que un gran ejemplo
por eso yo me siento Yanbal.*



Yo Soy Yanbal
es más que pasión lo que yo siento en mi vida,
me mueve cada día,
me siento feliz por eso
Yo Soy Yanbal.

Yo Soy Yanbal
es más que pasión lo que yo siento en mi vida,
me mueve cada día,
me siento feliz por eso
Yo Soy Yanbal.

Nada se parece a Yanbal
yo te siento en mi alma Yanbal,
haces me vea bien
gane y me sienta bien
para siempre.

*Los derechos sobre el himno Yanbal son de propiedad de Yanbal de Colombia S.A. y/o de compañías que hacen parte de la Corporación Yanbal Internacional; por lo que el mismo no puede ser copiado, reproducido, alterado o modificado bajo ninguna circunstancia, so pena de sanciones establecidas por las leyes civiles y penales correspondientes.



CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	5
1. DEFINICIONES	6
1.1 VISIÓN Y MISIÓN	6
1.2 PRINCIPIOS Y VALORES	6
1.3 CONCEPTOS PARA EL MANEJO DE TU NEGOCIO	11
1.4 LA ESCALERA DEL ÉXITO YANBAL	22
2. CONSULTORAS INDEPENDIENTES	23
2.1 NUEVAS CONSULTORAS INDEPENDIENTES	23
2.2 CONSULTORAS INDEPENDIENTES	24
2.3 CONSULTORA EMPRENDEDORA INDEPENDIENTE	26
2.4 PREMIOS E INCENTIVOS COMERCIALES	30
3. DIRECTORAS INDEPENDIENTES	34
3.1 ASPIRANTE A DIRECTORA INDEPENDIENTE	34
3.2 LA DIRECTORA INDEPENDIENTE	37
3.3 OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE UNA DIRECTORA INDEPENDIENTE	43
3.4 AUTO YANBAL EN USO	45
3.5 PAGO DE GANANCIAS	53
3.6 PROGRAMA ANUAL DE RECONOCIMIENTO	58
3.7 TRASPASO DE NEGOCIO	59
3.8 DISTRIBUCIÓN DE PAPELERÍA	60
4. SERVICIO AL CLIENTE	61
5. CRÉDITOS Y COBRANZAS	77
6. DIRECTORIO COMERCIAL YANBAL	86
7. CONSIDERACIONES FINALES	87



INTRODUCCIÓN

Desde hace más de 40 años Yanbal ofrece a las personas la mejor Oportunidad de tener un negocio propio que les brinde ganancias, para que puedan realizar todos sus sueños.

Sí, Oportúñity es la Oportunidad de tu vida: la Oportunidad de lograr cada sueño y cada meta que te propongas, la Oportunidad de ser una exitosa Directora Independiente... Por ti, por tu familia, porque tú tienes todo el talento y todo el potencial para tomar las riendas de tu destino. Con Yanbal podrás realizarte personal y económicamente, creciendo y haciendo crecer a más personas que, como tú, quieren realizar sus sueños.

Tú ya eres una Directora Independiente Yanbal y has comenzado a hacer realidad tus sueños y metas. Estamos seguros de que seguirás creciendo, impulsando a más personas a escalar por nuestra Escalera del Éxito Yanbal® y en ese camino llegarás tan alto como tú te lo propongas.

Este Manual de Políticas y Procedimientos contiene obligaciones muy importantes que contribuirán al desarrollo de tu negocio con Yanbal. Léelos con atención y aplícalos diariamente, pues constituyen una guía inmejorable y necesaria para lograr tu éxito y el de todas las Consultoras Independientes y Directoras Independientes de tu red.



1. DEFINICIONES

1.1 VISIÓN Y MISIÓN

Nuestra Visión

Ser una Corporación global, experta en mujeres y belleza, reconocida dentro de las 10 principales empresas de venta directa, comprometidos con procesos responsables y sostenibles.

Nuestra misión

Cambiar la vida de las mujeres y sus familias, a través de la belleza y la inspiración para realizar sus sueños, con la mejor calidad de productos y oportunidad de negocio, bajo el principio de Prosperidad para Todos.

1.2 PRINCIPIOS Y VALORES

Principios que guían Nuestra Corporación:

- Prosperidad para todos
- Pasión por la excelencia y la calidad
- Espíritu de equipo
- Innovación
- Actitud de servicio
- Actitud positiva y alegre
- Responsabilidad Social

Nuestros valores:

- Integridad
- Honestidad
- Equidad
- Lealtad
- Respeto
- Responsabilidad



Principios Éticos y Obligaciones Yanbal

Es obligación de las Directoras Independientes y de las Consultoras Independientes, cumplir con los siguientes Principios Éticos y con las obligaciones que se indican a continuación:

1. Actuar de buena fe en sus actividades comerciales frente a la Compañía, las Consultoras, Directoras Independientes y clientes.
2. Preocuparse porque su imagen personal esté en concordancia con los productos que ofrece.
3. Mantener en el desarrollo de su negocio hábitos comerciales sanos y actuar con integridad, responsabilidad, respeto y honradez consigo misma, con la Compañía, con otras Directoras y/o Consultoras Independientes y/o sus clientes.
4. Conocer, amplia y profundamente los productos de la Compañía (ingredientes, contenidos, características, usos permitidos, ventajas y contraindicaciones o restricciones) para asesorar al cliente en su uso y aplicación, teniendo en cuenta sus necesidades y dándole la información suministrada por la Compañía de forma oportuna, completa y correcta.
5. Ofrecer siempre una atención personalizada a sus clientes, utilizando el catálogo, el canal de venta directa y la demostración, como únicos medios para venderles los productos.
6. Entregar al cliente el producto solicitado, en las condiciones ofrecidas en el Catálogo Yanbal, en Entrenos y en las ofertas semanales y campañas.
7. Utilizar el Material de demostración (sachets, probadores, etc.) solo para su fin y no para la venta.
8. Respetar a sus clientes y a los clientes de otras Consultoras Independientes o Directoras Independientes.
9. Garantizar el respeto de los derechos, deberes y obligaciones que le corresponden a los clientes y/o consumidores finales, en su condición de revendedor o proveedor de los productos, y transmitirlos a las nuevas Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes de su red, para que los apliquen en el desarrollo de sus negocios.
10. Comunicar a su cliente, en calidad de consumidor final, la forma como puede ejercer el derecho de retracto para productos de *bijouterie*, el procedimiento para hacer efectivas las garantías de los productos y premios, y la forma como puede presentar sus peticiones, quejas y reclamos. Igualmente, se compromete a velar porque las Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes de su red cumplan con la obligación aquí prevista, según lo señalado en el Contrato de Vendedor Independiente, en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel y en la Ley.
11. Utilizar el logo, marcas, derechos de propiedad intelectual (canciones, videos, material impreso publicitario, de entrenamiento o de comunicaciones, etc.) que la Compañía haya o no registrado y/o que comercialice, única y exclusivamente cuando exista autorización previa, escrita y expresa de los Representantes Legales de la Compañía y solo para los fines únicos y exclusivos de su negocio como Directoras Independientes o Consultoras Independientes.



12. Garantizar que todo el material audiovisual (películas, videos, canciones, documentales, videoclips, entre otros) que utilice para los entrenamientos que realice a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes de su red, cuenten con las autorizaciones, pagos de derechos de uso, de comunicación pública y de reproducción correspondientes, de acuerdo con la legislación vigente sobre la materia. De acuerdo con lo anterior, la Directora Independiente se obliga a mantener libre e indemne a Yanbal de cualquier daño o perjuicio originados en reclamaciones de terceros que se deriven del incumplimiento o violación de este principio ético.
13. Conocer la filosofía de la Compañía, visión, misión, principios, valores, y actuar de acuerdo con los mismos, respetándolos, sin contrariarlos ni transgredirlos.
14. Ser el canal de comunicación entre la Compañía, las Consultoras Independientes y sus Directoras Independientes Hijas.
15. Proporcionar información suministrada por la Compañía en forma completa, correcta y sin tergiversaciones.
16. Ejercer el liderazgo en su negocio, transmitiendo conocimiento y orientando a las Consultoras y Directoras Independientes en su actividad comercial multinivel.
17. Adquirir y utilizar todas las herramientas comerciales de entrenamiento para fines comerciales y para el desarrollo de su negocio como Directora Independiente.
18. Desarrollar las diferentes actividades comerciales multinivel, propias de su negocio, de acuerdo con las políticas de la Compañía y el contrato comercial de Ventas Multinivel celebrado con ésta.
19. Verificar de manera completa el proceso de incorporación que realicen las Consultoras Emprendedoras Independientes de su red, para evitar que se presenten situaciones constitutivas de suplantación y/o falsedad personal, como quiera que van en detrimento del desarrollo de sus propios negocios.
20. Conocer amplia y profundamente los Programas Comerciales Oportunidad, Sistema de Multiplicación y Escalera del Éxito Yanbal® y la Política Comercial Corporativa Prosperidad de Yanbal, entre otros, comunicando de manera veraz, transparente, oportuna, precisa e idónea a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes de su red, su experiencia personal en el programa comercial de venta directa multinivel de Yanbal, el sistema para compra y reventa de productos, el contenido y forma de pago del Kit de Bienvenida, la forma cómo deben realizar sus pedidos personales en la página web (Extranet), la forma como deben responder y permitir el ejercicio del derecho de retracto sobre los productos de Bijouterie por los consumidores y la respuesta a sus quejas, peticiones y/o reclamos, sin incurrir en información o publicidad engañosa.
21. Planificar y orientar a las Consultoras Independientes de su red para que crezcan en el negocio y tengan la oportunidad de ser Directoras Independientes.
22. Dar respuesta oportuna y completa a todas las comunicaciones que sean enviadas por la Compañía y presentar los informes sobre su gestión comercial cuando éstos sean requeridos.
23. Cumplir con las obligaciones establecidas en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel, en la Ley 1700 de 2013 (Ley Multinivel), respetar las leyes colombianas, las políticas y procedimientos comerciales de la Compañía previstos en este documento.



Conductas violatorias de los Principios Éticos Yanbal

Son conductas violatorias de los Principios Éticos Yanbal, entre otras:

1. Presentar a la compañía solicitudes de incorporación y crédito directo, de manera física o virtual, que contengan información que no haya sido proporcionada directamente por los titulares de los datos y/o que no corresponda a la realidad.
2. Adulterar o falsificar firmas y/o documentos y/o datos del negocio.
3. Pasar Pedidos, adicionar productos o modificar su contenido, a nombre de una Consultora Independiente, sin su autorización previa y escrita.
4. Pasar el pedido de la Consultora Independiente o parte del mismo dentro de su pedido personal o dentro del pedido de otra Consultora Independiente, sin su autorización previa y escrita.
5. Solicitar productos aprovechando su conocimiento previo de Faltantes No Anunciados (Compra Inflada) y/o realizar la devolución recurrente e injustificada de pedidos para beneficio personal o de terceros. En estos casos, la Compañía descontará, previo análisis, tanto la ganancia respectiva, cualquiera que esta sea en dinero o en especie, así como el monto resultante del pedido devuelto, por lo cual dichos montos no se tendrán en cuenta para calificación de escalas de descuento, premios, pagos, Programa Anual de Reconocimiento (PAR), Mantenimiento de Auto en Uso y cualquier otro programa comercial o política que pueda verse afectado con estas medidas.
6. Realizar la venta de los productos a través de canales diferentes al sistema de Venta Directa, al Catalogo y a la demostración.
7. Vender los productos y/o materiales comerciales que reciba o compre como Material Promocional.
8. Adulterar productos y/o venderlos a terceros.
9. Comprar directamente o a través de un tercero productos Yanbal en un país y comercializarlos en otro, sin cumplir con las formalidades aduaneras existentes, incurriendo en contrabando.
10. Manejar a título personal los documentos de pago y/o dinero de las Consultoras Independientes.
11. Engañar a la Consultora Independiente acerca de las condiciones comerciales y productos ofrecidos por la Compañía.
12. Emitir certificaciones, facturas, paz y salvos y todo tipo documentos en representación de la Compañía, tanto para las Directoras Independientes como para las Consultoras Independientes de su red.
13. Solicitar a la compañía que se modifiquen o realicen cambios de los datos personales de la Consultora Independiente, sin su autorización previa y escrita.
14. Efectuar cambio de grupo temporal para favorecer a Nuevas Directoras Independientes.
15. Inducir a una Consultora Independiente que está Activa en otro grupo a cambiarse hacia su propio grupo u otro diferente.
16. Pagar o recibir pago por la incorporación de nuevas Consultoras Independientes y/o por el cambio de grupo de una Consultora Independiente sin respetar el orden de transferencia que por genealogía le corresponde.



17. Armar de forma ficticia estructuras de Consultoras, Consultora Emprendedora y Directoras Independientes.
18. Incurrir en cualquier conducta que implique conflicto de intereses con los empleados de la Compañía. En caso de presentarse, debe informarlo a través de Servicio al Cliente.
19. Incurrir en actividades o prácticas contrarias a la ley, a la buena fe, costumbre, uso mercantil y a los Principios Éticos Yanbal.
20. Cualquier otra conducta violatoria de los principios y valores de la Compañía.

¡RECUÉRDALOS, APLÍCALOS, DIVÚLGALOS Y SIÉNTETE ORGULLOSA DE ACTUAR CONFORME A ELLOS!



1.3 CONCEPTOS PARA EL MANEJO DE TU NEGOCIO

A continuación encontrarás una lista de conceptos y variables comerciales que debes conocer y manejar para la buena conducción y control de tu negocio.

Actividades Multinivel

De conformidad con la Ley 1700 del 27 de diciembre de 2013, se entiende por Actividad de Comercialización en Red o Mercadeo Multinivel (“Actividades Multinivel”), toda actividad organizada de mercadeo, de promoción o de ventas, en la que confluayan los siguientes elementos: (1) La búsqueda o incorporación de personas naturales, para que éstas a su vez incorporen a otras personas naturales, con el único fin de vender determinados bienes y servicios. (2) El pago o la obtención de compensaciones u otros beneficios de cualquier otra índole, por la venta de bienes y servicios, a través de las personas incorporadas, y/o las ganancias a través del descuento sobre el precio de venta. (3) La coordinación dentro de una misma red comercial de las personas incorporadas, para la respectiva actividad multinivel.

La Consultora Independiente desarrolla esta actividad comercial con Yanbal, en virtud del Contrato de Vendedor Independiente, contenido en la Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo.

La Directora Independiente desarrolla su actividad comercial, como Empresaria Independiente Yanbal, por cuenta y riesgo propio, en virtud del Contrato Comercial de Ventas Multinivel.

Año Yanbal

Para el año 2015 a 2016: Inició en Campaña 3 de 2015 y finalizó en Campaña 2 de 2016.

Para el año 2016 a 2017: Inicia en Campaña 2 de 2016 y finaliza en Campaña 1 de 2017.

Aspirante a Directora Independiente

Es la Consultora Emprendedora Independiente que está en periodo de conteo para adquirir el estatus de Directora Independiente Junior.

Auto Feliz

Es el Auto Yanbal con contrato de uso que tiene una Directora Independiente y que se encuentra cumpliendo con todos los requisitos comerciales contenidos en el Contrato de Uso y en este Manual.

Auto Yanbal

Es el Auto con contrato de uso.

Bono de Descuento

Nota crédito personal e intransferible que se genera a favor de la Consultora Emprendedora Independiente por concepto de ganancia; es redimible únicamente por productos en el siguiente Pedido.



Campaña

Es el periodo de tiempo que comprende 4 semanas consecutivas, de acuerdo con el calendario comercial de la Compañía.

Centro de Emprendimiento Yanbal

Estrategia comercial de formación empresarial de Yanbal, para el desarrollo personal y profesional de las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes.

Compra Neta

Monto de compra resultante luego de descontar conceptos como: compra de Material Promocional, impuestos (IVA), fletes y otros descuentos.

Compra Personal

Corresponde a la compra efectuada por una Consultora o Directora Independiente a la Compañía y facturada efectivamente.

Compra Pública

Monto de compra resultante, considerando los precios sugeridos en el Catálogo vigente.

Compra Pública Familiar

Es la compra pública del Grupo Personal de la Directora Independiente que participa en el Programa PAR, a la cual se suma la compra que realizan sus Directoras Independientes hijas y sus nuevas nietas.

Compra Pública Inflada

Compra Pública que incluye los montos por productos en FNA (Faltante No Anunciado) y los pedidos devueltos de manera injustificada.

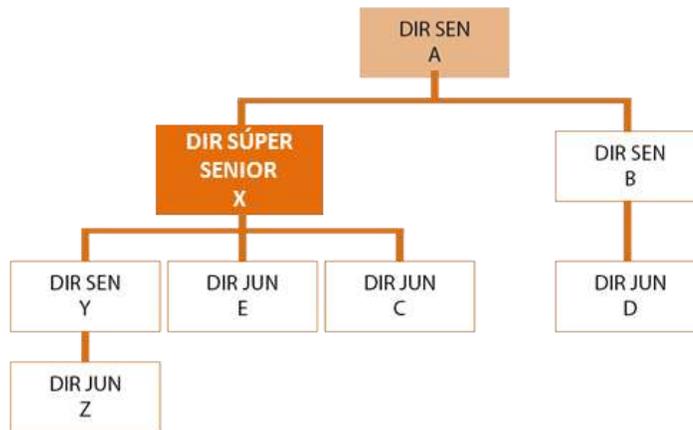
Compresión de Directoras Independientes

Es la situación que se presenta cuando se da por terminado el Contrato Comercial de una Directora Independiente y consiste en que la estructura de las Directoras Independientes Hijas de su red, pasa a formar parte de la red de la Directora Independiente Abuela. Cada situación será evaluada y la decisión final será adoptada por Yanbal.

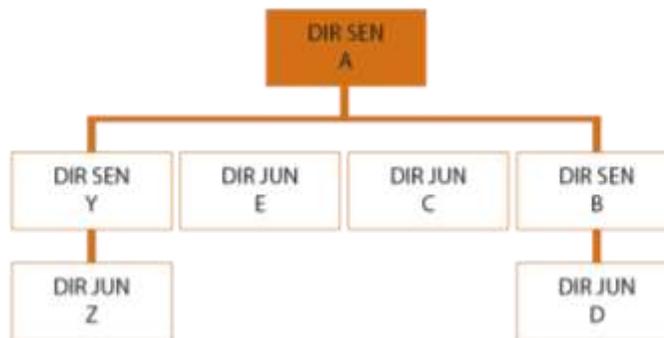


Ejemplo:

El contrato comercial de la Directora Independiente Súper Senior “X” se termina, y en consecuencia, su código se cancela en el sistema, así:



La estructura de las Directoras Independientes Hijas de “X” pasa a formar parte de la estructura de la Directora Independiente Abuela “A” (Directora Independiente Senior).



Consultora Emprendedora Independiente (CEI)

Es la Consultora Independiente que desarrolla actividades multinivel, en virtud de un contrato de Vendedor Independiente, a través de la incorporación directa o indirecta de Nuevas Consultoras Independientes, logrando una productividad que le permite ubicarse en alguno de los estatus definidos en la Escalera del Éxito Yanbal.

Consultora Independiente

Vendedora Independiente, persona natural comerciante, mayor de edad, que ha decidido incorporarse al negocio en virtud de un contrato de Vendedor Independiente, y que compra productos para revenderlos a sus clientes en su condición de proveedor, aprovechando todos sus beneficios comerciales y facilidades, a través de un código único personal e intransferible que la identifica como tal.

Consultora Independiente Activa

Consultora Independiente que realiza por lo menos un Pedido en la Campaña.



Consultora Independiente Hija

Es la Consultora Independiente que ha sido incorporada por una Directora o Consultora Independiente directamente.

Consumidor / Cliente

Persona natural o jurídica que, como destinatario final, disfruta o utiliza los productos que adquiere a través de una Consultora Independiente o Directora Independiente, para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica y empresarial, que no está relacionada con su actividad económica.

Conteo

Periodo de revisión comercial al cual se somete una Consultora Emprendedora Independiente y/o Directora Independiente para lograr una meta comercial específica en su negocio. Por ejemplo, para alcanzar el siguiente estatus con la Escalera del Éxito Yanbal o para recibir un Auto Yanbal en Uso.

Cosméticos

Toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano: epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes o en las mucosas bucales, con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales. Estos productos son considerados de uso personal y agrupan los productos de las líneas de tratamiento, maquillaje, cuidado personal y fragancias.

Fuente: Glosario de Términos INVIMA.

www.invima.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=770&Itemid=242

DIG

Producto solicitado por la Consultora Independiente, el cual se digita pero no se factura ni se despacha, debido a la falta de cupo de crédito o de dinero en la liquidación total del Pedido.

Directora Independiente

Vendedora Independiente, persona natural o jurídica que desarrolla actividades multinivel, y que luego de ser Consultora Independiente y desarrollarse comercialmente en su negocio con Yanbal, adquiere cierto estatus que le permite tener un vínculo comercial con la Compañía a través de un Contrato Comercial por el cual recibe Ganancias.

Directora Independiente Calificada

Directora Independiente que cumple como mínimo los siguientes requisitos en una Campaña:

- Compra Pública del Grupo Personal mayor o igual a un (1) MRM.
- Compra Personal mayor o igual al N1 de GanaMás.
- Índice de Morosidad del Grupo Personal menor al 10%. A partir de Campaña 6 -2016 será 8%



Directora Independiente Hija

Corresponde a la Directora Independiente desarrollada directamente por una Directora Independiente.

Directora Independiente Líder de Núcleo

Es la Directora Independiente que tiene el estatus de Super Senior al estatus Élite Diamante.

Directora Independiente Nieta

Corresponde a la Directora Independiente desarrollada por una Directora Independiente Hija.

Escala de Descuento

Alternativas de descuento a las cuales puede acceder la Consultora Independiente o Directora Independiente de acuerdo con el monto de su Compra Personal en cosméticos y bijouterie. Los porcentajes de descuento son del 25%, 30% y 35%. Cualquier incremento en la Escala de Descuentos, será comunicado a las Directoras Independientes, para su divulgación a Consultoras Independientes, con una campaña de antelación a su entrada en vigencia.

La Escala de Descuentos vigente a partir de la Campaña 3 de 2016, es la siguiente:

- De \$250.000 a \$729.999: 25%
- De \$730.000 a \$1.399.999: 30%
- De \$1.400.000 en Adelante: 35%

Escalera del Éxito Yanbal

Representación del Programa Comercial Oportunidad Yanbal, que comprende el plan de compensación que rige para quienes participan de manera voluntaria en el mismo, en donde las Incorporadas empiezan sus negocios como Consultoras Independientes, adquieren el estatus de Consultora Emprendedora Independiente y luego el de Directora Independiente Junior, hasta llegar a ser Directora Independiente Elite Diamante, si así lo desean y si cumplen con las condiciones y requisitos comerciales para ello.

Estatus de Calificación

Estatus que ha alcanzado y mantiene una Directora Independiente (ver “estatus de Directora Independiente”) en cada Campaña, previa evaluación y calificación de la estructura de Directora Independiente que haya alcanzado con la Escalera del Éxito Yanbal durante esa Campaña. De acuerdo con este “Estatus de Calificación” se realiza el Pago de las Ganancias.

Estatus de Directora Independiente

Corresponde al nivel dentro de la Escalera del Éxito Yanbal que ha logrado una Directora Independiente y que mantiene durante la vigencia del Contrato Comercial. Estos son: Junior, Senior, Super Senior, Regional, Regional Estrella, Master, Elite Oro, Elite Platino, Elite Diamante.



F.A. (Faltante Anunciado)

Es un producto que no está disponible para la compra y así lo ha comunicado con antelación la Compañía, y en consecuencia, no se tiene en cuenta para el acumulado de compra de la Consultora Independiente o Directora Independiente.

F.N.A. (Faltante No Anunciado)

Producto que no está disponible para la compra, sin previo aviso por parte de la Compañía, que no se factura pero sí se considera para el acumulado de compra de la Consultora Independiente o Directora Independiente que lo solicita.

GanaMás

Corresponde a un programa comercial de incentivos, dirigido a las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes, mediante el cual se entregan premios o productos por el cumplimiento de los niveles de compra y de las bases publicadas en la Revista EntreNos y/o Flyers.

Ganancias

Beneficios comerciales que puede recibir la Directora Independiente y que corresponden a: (i) la compra de Los Productos de acuerdo con el monto de la compra personal y que pueden ser del 25%, 30% y 35%; (ii) la diferencia entre el precio de compra de Los Productos a la Compañía y de reventa de los mismos a los Consumidores; (iii) los premios de los programas de incentivos comerciales que ofrece la Compañía; y (iv) un porcentaje de participación sobre el valor neto de sus pedidos personales y de los pedidos de su Red, efectivamente recaudados por la Compañía.

GanaPlus y/o Nivel Especial

Corresponden a programas comerciales de incentivos, dirigidos a las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes, mediante los cuales se entregan productos por el cumplimiento de los niveles de compra y de las bases publicadas en la Revista EntreNos y/o Flyers.

Grupo Personal

Corresponde al grupo de Consultoras Independientes que conforma la red de una Directora Independiente; incluye a la Directora Independiente como Consultora Independiente.

Herramientas Comerciales

Productos, capacitaciones, entrenamientos, material promocional y elementos de carácter comercial y oneroso, que la Compañía suministra a la Directora Independiente, sobre una base no lucrativa, con el fin de apoyar y facilitar el crecimiento de su negocio multinivel, tales como: cursos o talleres de entrenamiento o cualquier instrucción que imparta la Compañía directamente o a través de asesores externos, viajes, convenciones, galaxias, gastos conexos de los viajes o eventos, kits, documentos, catálogos, formularios, flyers, herramientas tecnológicas, auto Yanbal en uso, entre otros.



Incorporada

Persona mayor de edad, que se registra voluntariamente como compradora de la Compañía, quedando inscrita en el sistema con un código personal e intransferible, que la identifica como Consultora Independiente (ver “Consultora Independiente”).

Índice de morosidad

Corresponde al saldo en mora de las últimas 52 semanas (13 campañas) divididas entre la compra neta del mismo periodo.

$$\frac{\text{Deuda Vencida de las últimas 13 campañas}}{\text{Compra Neta de las últimas 13 Campañas}} \times 100$$

Kit de Bienvenida

Herramienta comercial para la Nueva Consultora Independiente, que le permitirá conocer acerca de la empresa, sus productos y facilitar así el cierre de su(s) primera(s) ventas a sus Clientes. La nueva Incorporada acepta, con la firma de la Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo, pagar el Kit de Bienvenida al precio que se facture con su primer pedido, sobre una base no lucrativa. En caso que la Nueva Consultora Independiente no esté interesada en conservarlo, Yanbal entiende que su intención es la de no continuar incorporada como Consultora Independiente, y por lo tanto, deberá hacer devolución de la totalidad de los productos solicitados en su primer pedido, junto con el Kit de Bienvenida, directamente a Yanbal, en un plazo de tres (3) días hábiles contados a partir de la fecha de recibido del pedido, por los mismos medios y en las mismas condiciones en que lo recibió, asumiendo los costos de transporte. Con la devolución del primer pedido y del Kit de Bienvenida, la Compañía procederá con la cancelación del Código y cupo de crédito directo otorgados a la Consultora Independiente.

Kit Nueva Directora Independiente

Herramienta comercial para las Nuevas Directoras Independientes que adquieren el estatus de Directora Independiente Junior por primera vez.

Ley Multinivel

La Ley 1700 de 2013 tiene por objeto regular el desarrollo y ejercicio de las actividades de mercadeo denominadas multinivel, incluyendo entre otros, el mercadeo en red en cualquiera de sus formas. Adicionalmente, la norma busca alcanzar los siguientes objetivos:

1. La transparencia en las actividades multinivel.
2. La buena fe.
3. La defensa de los derechos de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes o servicios que se comercializan bajo este método.
4. La defensa de los consumidores que los adquieran.
5. La protección del ahorro del público.
6. La defensa del interés público.



MRM (Monto Requerido Mínimo)

Es el monto de Compra Pública Grupo Personal que una Directora Independiente debe efectuar en una Campaña, para el cumplimiento de diferentes variables comerciales, como acceder al pago de las Ganancias. Un (1) MRM es equivalente a \$15.000.000 (pesos colombianos).

Núcleo

Corresponde al Grupo Personal de la Directora Independiente, más los Grupos Personales de todas sus Directoras Independientes Hijas.

Nueva Consultora Independiente

Es la Consultora Independiente que realiza su Primer Pedido desde que inicia su negocio y hasta la cuarta Campaña.

Oferta Millonaria

Oferta con un descuento altamente atractivo para el cliente.

PAR

Programa Anual de Reconocimiento dirigido a las Directoras Independientes.

Para el año 2015 a 2016: Inició en Campaña 3 de 2015 y finalizó en Campaña 2 de 2016.

Para el año 2016 a 2017: Inicia en Campaña 2 de 2016 y finaliza en Campaña 1 de 2017.

Participación

Corresponde al porcentaje que recibe la Directora Independiente sobre el valor neto de sus pedidos personales y de los pedidos de su Red, que hayan sido efectivamente recaudados por la Compañía, que podrá ser reconocido por ésta en dinero en efectivo, en especie o a través de bonos económicos.

Pedido

Orden de compra que incluye los productos solicitados por la Consultora Independiente o Directora Independiente durante la Campaña.

Pedido Mínimo

Pedido que realiza la Consultora Independiente o Directora Independiente por un monto mínimo público, equivalente a \$250.000. Este no incluye compra de material promocional, impuestos (IVA), fletes y otros descuentos.

Periodo de mantenimiento del Auto Yanbal en Uso

Tiempo específico que tiene toda Directora Independiente que recibe un auto Yanbal, para hacer uso del mismo antes de que le sea transferida su propiedad, siempre y cuando cumpla con todos los requisitos comerciales correspondientes, de acuerdo con el estatus aplicable a cada auto.

Este tiempo está conformado por 3 años para el estatus de Senior, y mínimo 3 y máximo 4 años para los estatus de Super Senior hasta Élite Diamante. Se evalúa formalmente el desempeño comercial del negocio de la Directora Independiente cada 6 y 7 Campañas de manera intercalada.



Plan de Compensación

Estipulaciones que se refieren al pago y en general a las recompensas o ganancias que son ofrecidas por la Compañía a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes.

Primer Pedido

Es la primera compra efectuada por una incorporada, válida para efectos de calificación en programas comerciales, según las bases correspondientes.

Primer Pedido Personal

Incorporación directa con primer Pedido realizada por una Consultora Independiente, una Consultora Emprendedora Independiente o una Directora Independiente.

Probadores

Herramienta Comercial que contiene muestras de productos solo para demostración, no para la venta al cliente final.

Programa de Formación Empresarial

Conjunto de Cursos que conforman un Plan de Entrenamiento mediante el cual se desarrollan las competencias necesarias para la gestión comercial de las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes.

Proveedor

Consultora Independiente y/o Directora Independiente que de manera habitual, directa o indirectamente, ofrece, suministra, distribuye y comercializa los productos Yanbal con o sin ánimo de lucro. Para los efectos de este manual, la Consultora Independiente es un Vendedor Independiente que ostenta la calidad de Proveedor.

Reactivación

Momento en el que una Consultora Independiente realiza un Pedido después de una Campaña de inactividad y antes de 13 Campañas de inactividad.

Reactivada de la Campaña

Consultora Independiente que pasa Pedido luego de haber estado Inactiva.

Recomendante

Es aquella Consultora Independiente que recomienda directamente a una Consultora Independiente para que haga parte de una red.

Red

Corresponde al Grupo de Consultoras Independientes incorporadas de manera directa o indirecta por una Consultora Independiente, Consultora Emprendedora Independiente o Directora Independiente.



ROF (Restricción de Oferta)

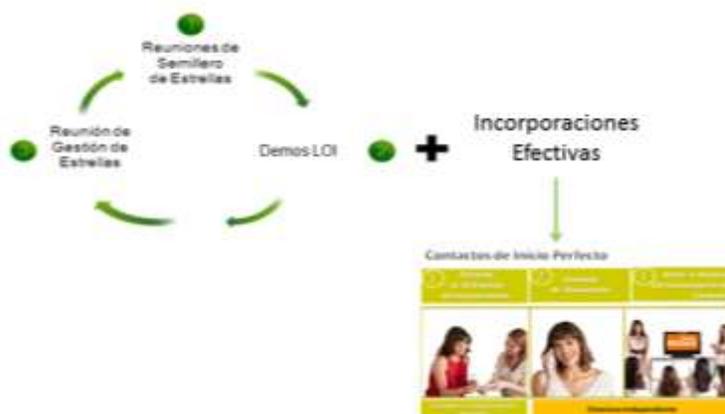
Aparece en la factura como un producto que es solicitado por la Consultora Independiente sin haber cumplido con el requisito o condición de compra.

Segundo Pedido Ganador

Programa comercial dirigido a las Nuevas Consultoras Independientes, que les permite capitalizarse y ganar con productos Yanbal, siempre y cuando realicen un Segundo Pedido consecutivo máximo la siguiente Campaña a su Primer Pedido y cumplan con las condiciones comerciales establecidas, las cuales se encuentran en el Folleto de Bienvenida Yanbal, que se entrega en el Kit de Bienvenida que viene con el Primer Pedido.

Sistema de Multiplicación

Método de actividades comerciales en campo que consta de cuatro pasos; los tres primeros (Semillero, Demos LOI - Entrevista) tienen como objetivo desarrollar a nuevas Consultoras Emprendedoras Independientes en el negocio. El cuarto paso (Gestión de Emprendedoras), moviliza a los siguientes niveles de la Escalera del Éxito Yanbal.



Vales

Representan saldos de dinero a favor de Consultoras Independientes o Directoras Independientes, con los cuales pueden pagar a Yanbal pedidos o deudas.

Vendedora Independiente

Persona natural comerciante o persona jurídica que ejerce actividades mercantiles, y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con compañías multinivel.

De acuerdo con la Ley 1700 de 2013, son derechos de la Vendedora Independiente, los siguientes:

1. Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a la compañía, quien deberá contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su incorporación. Estas deberán versar sobre Los Productos, o sobre el contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas del Contrato de Vendedor Independiente, incluyendo toda información relevante relativa a las Ganancias y a la Participación que le sean aplicables.

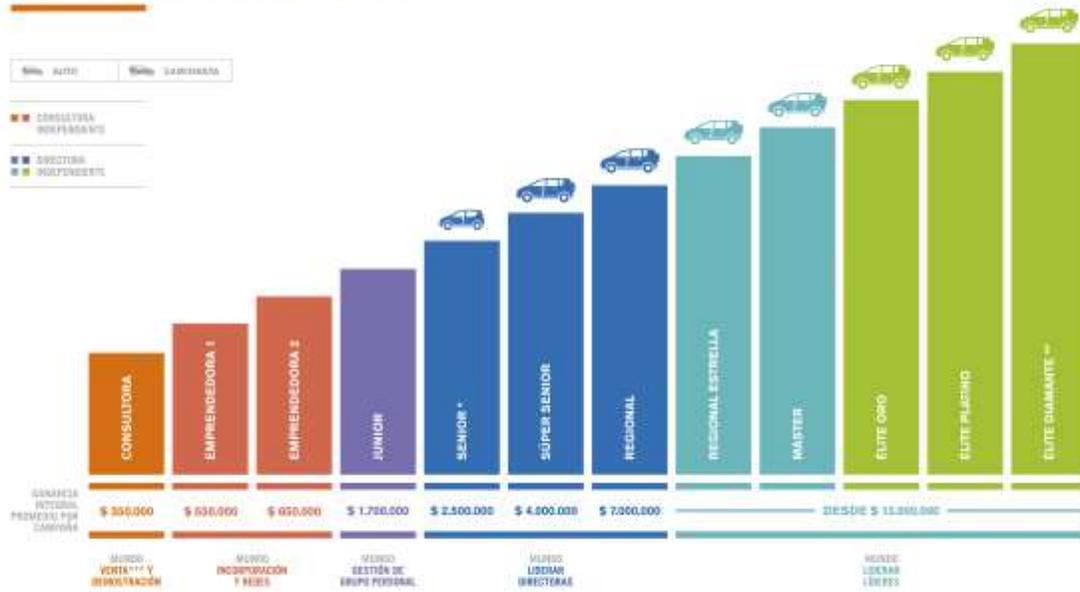


2. Percibir las Ganancias a que tenga derecho en virtud de los Contratos de Vendedor Independiente y de Ventas Multinivel, así como su Participación cuando aplique.
3. Conocer, desde antes de su incorporación, los términos de los Contratos de Vendedor Independiente y de Ventas Multinivel.
4. Ser informada con precisión por parte de la compañía, de las características de Los Productos y del alcance de las garantías que correspondan a los mismos.
5. Terminar en cualquier tiempo y de forma unilateral el vínculo contractual, mediante escrito dirigido a la compañía.
6. Suscribirse como vendedor independiente de una o más compañías multinivel.
7. Recibir información clara, suficiente y satisfactoria sobre las condiciones, naturaleza jurídica y beneficios comerciales del negocio al que se vincula como Vendedora Independiente; sobre sus actividades, la forma operativa de los Contratos de Vendedor Independiente y de Ventas Multinivel, y las sedes y oficinas de la compañía a las que puede acceder.
8. Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, Los Productos ofrecidos por la compañía, conforme a la disponibilidad de los inventarios de la misma.



1.4 LA ESCALERA DEL ÉXITO YANBAL

YO ELIJO LLEGAR LEJOS



2. CONSULTORAS INDEPENDIENTES

2.1 NUEVAS CONSULTORAS INDEPENDIENTES

Proceso de Incorporación

Con el fin de garantizar la correcta gestión del negocio de las Consultoras Independientes, es indispensable para su incorporación ser mayor de edad y preferiblemente saber leer y escribir. Si no se cumplen estos requisitos comerciales no es posible la inscripción de la persona como Nueva Consultora Independiente.

Documentación a enviar

- Solicitud de Incorporación y Crédito Directo, que incluye el contrato de Vendedor Independiente, el pagaré y la carta de instrucciones, con todos los espacios diligenciados y sin enmendaduras, en caso que se envíe el formato en físico.
- Fotocopia de documento de identidad vigente, legible y preferiblemente ampliado al 150%.

Nota: La contraseña es una constancia expedida por la Registraduría Nacional del Estado Civil que indica que el documento de identidad está en trámite ante dicha entidad. Si se tiene contraseña, la misma debe estar vigente. Además, tendrá que adjuntarse un documento adicional en donde esté el nombre completo, con el número de cédula de ciudadanía de la Incorporada (por ejemplo: carné de la EPS o de SISBEN, licencia de conducción, etc.).

Kit de Bienvenida

Toda Nueva Consultora Independiente deberá comprar el Kit de Bienvenida con su Primer Pedido, el cual es facturado automáticamente con el Primer Pedido y tiene un precio de \$38.000 (incluye IVA). Para mayor información, ver definición Kit de Bienvenida.

Asimismo, es invitada a diferentes escenarios de entrenamiento por parte de su Directora Independiente.

Segundo Pedido Ganador

Las Nuevas Consultoras Independientes pueden acceder a este programa comercial a partir de su segundo pedido consecutivo (Ver Definición Segundo Pedido Ganador)

Toda Consultora Independiente con 13 Campañas o más de inactividad, deberá volver a incorporarse y pagar el Kit de Bienvenida.



2.2 CONSULTORAS INDEPENDIENTES

Políticas de reactivación o cambio de grupo

Las Consultoras Independientes únicamente pueden cambiar de Directora Independiente y/o Recomendante, cuando tengan de 6 a 13 Campañas de inactividad y serán evaluadas al cierre de la Campaña para poder realizar el cambio. Para tal efecto, deben enviar fotocopia de la cédula de ciudadanía y el Formato de Incorporación y Crédito Directo con los datos de la nueva Directora Independiente y/o nueva Recomendante. Además, no deben tener deuda con la empresa.

Cabe mencionar que las Consultoras Independientes que realicen reactivación o cambio de grupo no serán consideradas como Primer Pedido para ningún efecto (Pago por Ganancias, Programas de Incorporación u otros programas comerciales) y perderán su Red de Consultoras Independientes, la cual no podrán recuperar posteriormente.

Si la Consultora Independiente se reactiva teniendo de 6 a 13 Campañas de inactividad sin cambio de grupo, mantendrá su código de recomendante y su red de Consultoras Independientes.

Política de crédito para Consultoras Independientes con 6 Campañas o más de inactividad

Una Consultora Independiente con 6 Campañas o más de inactividad pierde su crédito al cierre de la Campaña. Para reactivarse y recuperar su crédito, debe actualizar sus datos personales, enviando a la Compañía el formato “Solicitud de Actualización de Datos y/o Reactivación de Crédito”, con 7 días calendario de antelación a la fecha del Pedido. Si no hace uso de este nuevo crédito, máximo en la Campaña siguiente, lo perderá y deberá enviar nuevamente el formato especificado.

Consultora Independiente con 13 o más Campañas de inactividad

Toda Consultora Independiente con 13 Campañas o más de inactividad pierde el estatus de Consultora Independiente. Solo podrá volver a pasar Pedido incorporándose nuevamente (siempre y cuando no tenga deuda pendiente con la Empresa), perdiendo su Red de Consultoras Independientes. En caso que la Consultora Independiente desee solicitar crédito, debe enviar nuevamente el formato de Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo debidamente diligenciado, y deberá adquirir el Kit de Bienvenida. Para mayor información, ver definición Kit de Bienvenida.



Resumimos los casos en el siguiente cuadro:

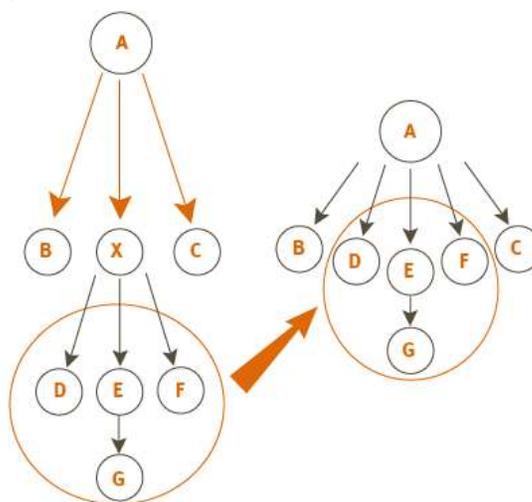
	ES INACTIVA		
	MENOR A 6 CAMPAÑAS	DE 6 A 13 CAMPAÑAS	13 CAMPAÑAS O MÁS
¿Se puede Reactivar?	Sí	Sí	No. Se debe volver a incorporar como Nueva Consultora Independiente
¿La incorporación tiene Costo?	No	No	Sí, debe comprar el Kit de Bienvenida nuevamente
¿Se puede cambiar de Grupo?	No	Sí, pero pierde su Red de Consultoras Independientes. Si no solicita cambio de grupo, mantiene su Red de Consultoras Independientes.	No, ya no hace parte de ningún grupo y puede incorporarse en la Red que quiera.

¿Qué sucede con la red de Consultoras de una Consultora Independiente que cambia de grupo?

Dichas Consultoras Independientes pasan a formar parte de la Red de la Consultora Independiente Recomendante. Es decir, la Consultora Independiente que se cambia de grupo, pierde a las Consultoras Independientes de su red.

¿Qué sucede con la red de Consultoras de una Consultora Independiente que ha estado inactiva por más de 13 Campañas?

Su Red de Consultoras Independientes pasa a la Recomendante de la Consultora Independiente Inactiva por más de 13 Campañas (ver gráfico).



Si la Consultora Independiente “X” se inactiva por más de 13 Campañas, las Consultoras Independientes “D”, “E” y “F” pasan a ser Consultoras Independientes directas de la Consultora Independiente “A”.



Ganancias de la Consultora Independiente

- Gana por la compra de Productos a precio de catálogo, de acuerdo con el monto de la compra personal, y que pueden ser del 25%, 30% y 35%;
- Gana por la diferencia entre el precio de compra de Productos a la Compañía y de reventa de los mismos a los Consumidores.
- Gana por la compra de productos a través de diferentes Programas Comerciales y Ofertas, los cuales se comunicarán a través de Flyers y/o EntreNos.
- Gana premios de los programas de incentivos comerciales que ofrece la Compañía (por ejemplo: GanaMás (que se encuentra en EntreNos y/o Flyers), GanaPlus, Nivel Especial, entre otros.).

2.3 CONSULTORA EMPRENDEDORA INDEPENDIENTE

La Consultora Emprendedora Independiente gana por la compra de sus Pedidos Personales y por la compra de las Consultoras Independientes de su Red. Enseña a otras personas a vender a sus clientes, a incorporar y desarrollar redes.

La clave para ser Consultora Emprendedora Independiente es: **VENDER A LOS CLIENTES + INCORPORAR + ENSEÑAR A VENDER A LOS CLIENTES E INCORPORAR PARA DESARROLLAR REDES.**

Trae Primeros Pedidos y Gana

Programa Comercial dirigido a Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Aspirantes a Directora Independiente, que les permite desarrollar sus propias redes de Consultoras Independientes, con el fin de aumentar sus ganancias.

Requisitos Comerciales:

Todas las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras y Aspirantes a Directora Independiente pueden participar y ganar un Producto por uno o más Primeros Pedidos, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

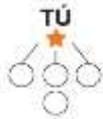
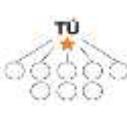
- Que la Incorporada pase su Primer Pedido.
- El Primer Pedido debe ser pagado máximo en la Campaña siguiente a la realización del mismo.
- La Incorporadora, debe pasar Pedido en la Campaña siguiente después del pago del Primer Pedido de su Incorporada.
- Se entregará un solo producto por uno o más Primeros Pedidos.
Participan exclusivamente Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes 1 y 2 y Aspirantes a Directora Independiente.

Las condiciones comerciales de este Programa también se encuentran en el EntreNos y/o en Flyers.



¿Cómo calificar para ser Consultora Emprendedora Independiente?

Existen dos niveles de Consultora Emprendedora Independiente. En el siguiente cuadro se podrán ver los requisitos mínimos para calificar:

Consultora Emprendedora Independiente		
Requisitos por Campaña	CEI 1	CEI 2
Estructura		
Nr. Consultoras Independientes Hijas Activas	3	5
Nr. Consultoras Independientes Nietas Activas	1	3
Pedido Personal	N1 de GanaMas	N1 de GanaMas
Primeros Pedidos Personales		1
Compra Publica de la Red (*)	3.000.000	6.000.000

Cifras en pesos colombianos

(*) La Compra Pública de la Red considera la Compra Personal más la Compra de todas las Consultoras Independientes de la Red.

Los montos requeridos podrán variar con el tiempo, previa comunicación por parte de la Compañía.

Ganancias de la Consultora Emprendedora Independiente

Tiene una doble oportunidad de ganancias:

¡Gana por sus Pedidos Personales!

- Gana por la compra de Productos con ofertas y descuentos, de acuerdo con el monto de la compra personal, y que pueden ser del 25%, 30% y 35%;
- Gana por la diferencia entre el precio de compra de Productos a la Compañía y de reventa de los mismos a los Consumidores;
- Gana por la compra de productos a través de diferentes Programas Comerciales y Ofertas, los cuales se comunicarán a través de Flyers y/o EntreNos.
- Gana premios de los programas de incentivos comerciales que ofrece la Compañía (por ejemplo: GanaMás (publicado en EntreNos y/o Flyers), GanaPlus, Nivel Especial, entre otros.

¡Gana por los Pedidos de su Red!

Gana hasta el 5% de los Pedidos recaudados (valor neto) de las Consultoras Independientes Hijas y Nietas de su Red.



¿Cómo gana la Consultora Emprendedora Independiente?

Gana de acuerdo con su calificación, lo cual se muestra en el siguiente cuadro:

Nivel de Ganancias sobre:	Consultora Emprendedora Independiente	
	CEI 1	CEI 2
Consultoras Independientes Hijas Activas	4%	5%
Consultoras Independientes Nietas Activas	4%	5%
Ganancia Mínima	\$ 70.000	

Cifras en pesos colombianos

- La Consultora Emprendedora Independiente 1 obtiene el 4% de ganancia sobre la compra que hagan las Consultoras Independientes Hijas y Nietas de su red, garantizando una ganancia mínima de \$70.000.
- La Consultora Emprendedora Independiente 2 obtiene el 5% de ganancia sobre la compra que hagan las Consultoras Independientes Hijas y Nietas de su red.
- Recibe ganancias siempre y cuando las Consultoras Independientes cancelen la totalidad de sus Pedidos al cierre de la Campaña siguiente en que calificó como Consultora Emprendedora Independiente.
- No puede tener deuda por sus Pedidos Personales, ni exceder el 6,5% de Índice de Morosidad para obtener sus ganancias.

Ejemplo: Si al cierre de la Campaña 10 una Consultora Independiente califica como Consultora Emprendedora Independiente 1, ganará por los Pedidos de su Red realizados en Campaña 10 y cancelados en su totalidad en Campaña 11, para que en la Campaña 12 reciba las ganancias que corresponden al nivel de Consultora Emprendedora Independiente 1, así:

C-10				C-11				C-12			
S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Campaña de Pedidos				Campaña de recaudo				Campaña de ganancia			
			Califica	Recauda			Recibe Ganancias				

¿Cómo recibe sus ganancias la Consultora Emprendedora Independiente?

Bono de Descuento

Si la ganancia es inferior a \$80.000, recibirá un Bono de Descuento para ser aplicado automáticamente en su siguiente Pedido. Este Bono será personal e intransferible y deberá redimirse 2 Campañas después de su emisión.



Si la ganancia es igual o superior a \$80.000, la Consultora Emprendedora Independiente autorizará a su Directora Independiente para que en su nombre elija entre una de las siguientes opciones, hasta el jueves de la primera semana de la Campaña en que recibe sus ganancias:

- Pago con vale.
- Pago con bono de Avianca, siempre y cuando la ganancia sea superior a \$800.000.
- Pago en efectivo (Efecty).
- Si la Directora Independiente de la Consultora Emprendedora Independiente no elige en la Extranet, para ganancias inferiores a \$300.000, se generará automáticamente un vale; y si la ganancia es igual o superior a \$300.000, se asignará automáticamente la opción de pago a través de Efecty.

Una vez hecha la elección, no se aceptarán cambios.

Cálculo del Índice de Morosidad

Para el cálculo del Índice de Morosidad de la Consultora Emprendedora Independiente se considera:

$$\frac{\text{Deuda Personal vencida + Deuda vencida de las últimas 13 Campañas, de todas las Consultoras Independientes de su Red,}}{\text{Compra Neta Personal + Compra Neta de las últimas 13 Campañas, de todas las Consultoras Independientes de su Red}} \times 100$$

Ejemplo:

Consideremos una Consultora Emprendedora Independiente 1 con una Compra Neta acumulada de \$4.000.000 en las últimas 13 Campañas y una deuda vencida total acumulada de \$100.000 correspondiente a las Consultoras Independientes de su Red. El cálculo del Índice de Morosidad será el siguiente para dicha Consultora Emprendedora Independiente 1:

- Deuda Total / Compra Neta = \$100,000 / \$4.000,000 = 0.025
- En porcentaje: 0.025 * 100 = 2.5%

Cupos de Crédito Directo

Los cupos de crédito directo para las Consultoras Emprendedora Independientes 2 se otorgarán bajo las mismas bases comerciales que rigen para las Directoras Independientes. (Ver Capítulo Créditos y Cobranzas).



Actividades Comerciales Principales de la Consultora Emprendedora Independiente

Para tener éxito en su negocio, se recomienda realizar las siguientes actividades comerciales multinivel, como Consultora Emprendedora Independiente:

- Vender a los clientes
- Incorporar
- Enseñar a vender Productos e incorporar desarrollando redes

Se recomienda tomar el entrenamiento de “Emprendedoras en Desarrollo” diseñado por la compañía, así como cualquier otro taller que se establezca para el estatus de Consultora Emprendedora Independiente.

Programa Yo Elijo Crecer

- Vigencia: C3 a C11 de 2016.
- Toda Nueva Consultora Emprendedora que se forme durante la vigencia del programa recibirá gratis el Kit Nueva CEI 1 compuesto por: Kit de Fragancias y Kit para Incorporar.
- Toda Nueva Consultora Emprendedora 2 que se forme durante la vigencia del programa recibirá gratis el Kit Nueva CEI 2 compuesto por: Kit Sentiva.
- El detalle del programa se puede consultar en el Flyer “Yo Elijo Crecer”.

2.4 PREMIOS E INCENTIVOS COMERCIALES

Programa GanaMás

Requisitos Comerciales

- En el EntreNos y/o Flyers encontrarán las condiciones comerciales del programa.
- Los premios y/o productos que serán entregados, serán definidos por Yanbal de acuerdo con la estrategia comercial, en las Campañas donde aplique el GanaMás.
- Para participar y ganar, debe estar al día con los pagos correspondientes a sus compras personales.
- Los Faltantes Anunciados, el Material Promocional y los pedidos devueltos no serán considerados dentro del monto de compra.
- Si la Compañía comprueba que la Consultora Independiente hizo Pedido de productos con el conocimiento previo de Faltantes no Anunciados, generando una compra inflada, o si se comprueba que ha realizado devolución recurrente de Pedidos sin justificación alguna, se descontará previo análisis, el monto de la compra del producto en Faltante o el valor del Pedido, y dicho monto no se tendrá en cuenta para calificar y/o acceder al premio del nivel de GanaMás correspondiente.
- Al término del programa se evalúa si tiene o no deuda por sus pedidos personales. Ganará siempre y cuando esté a paz y salvo con su crédito al cierre del Programa.



Cierre del Programa

- GanaMás cierra en la última semana facturable de la Campaña a la que corresponde, de acuerdo con la programación campañal respectiva.
- Para el Nivel 4 tienen la opción de elegir el premio, de acuerdo con las condiciones y procedimiento publicados en la página www.yanbal.com – Enlace: Programa GanaMás.

Despacho de Premios

- Todo premio se entrega única y exclusivamente en la dirección registrada para la entrega de pedidos por la Consultora Independiente o Directora Independiente.
- Los premios de todos los niveles del Programa GanaMás u otros programas comerciales, se despacharán de acuerdo con la información proporcionada en el EntreNos o en folletos correspondientes a cada uno de ellos.
- Para el Nivel 1, la entrega de los premios a las ganadoras se realiza con el Pedido de la Campaña siguiente a la del cierre del programa.
- Para los demás Niveles, los premios se entregarán durante las 2 Campañas siguientes al cierre del programa.
- Las Consultoras Independientes que no reciban sus premios debido a que la dirección no fue encontrada en las visitas realizadas por la Compañía transportadora, de acuerdo con el cronograma de despacho, serán contactadas para concretar la entrega. Si definitivamente no se logra acordar con la Consultora Independiente la entrega del premio máximo en la siguiente Campaña, éste será devuelto al centro de Distribución Yanbal.
- En caso de agotarse el premio o de inconvenientes en su despacho, se informará a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes las nuevas condiciones y fechas de entrega, la cual no será mayor a tres (3) Campañas comerciales.
- En el momento de recibir el premio, la Consultora Independiente deberá asegurarse de que éste se encuentra en perfecto estado; y de no ser así, deberá realizar el reclamo a través de la línea de Atención al Cliente: Bogotá 6447420, resto del país (1)8764000.

Garantía de los Premios

- La garantía del fabricante o productor e instrucciones de uso de cada producto están incluidas en el empaque del premio. Las garantías cubrirán calidad, idoneidad, seguridad, buen estado y funcionamiento de los productos; se responderá únicamente por errores de diseño, fabricación, embalaje, información o por no ofrecer la razonable seguridad.
- Yanbal atenderá de manera directa los reclamos de premios dentro del plazo de garantía otorgado por el fabricante y/o distribuidor, que se encuentra anunciado en los premios. En este caso, Yanbal podrá proceder con el cambio total del producto o premio por otro cuya calidad será garantizada o con el trámite para la reparación del mismo frente al fabricante o distribuidor, según la naturaleza del bien o del premio, garantizando total satisfacción a las Consultoras Independientes. En caso de repetirse la falla y atendiendo la naturaleza del bien o premio, a elección de la Consultora Independiente, se procederá a una nueva reparación o al cambio total o parcial del bien por otro de la misma especie, similares características o especificaciones técnicas, las cuales en ningún caso serán inferiores a las del premio que dio lugar a la garantía.
- En caso de ser necesario, Yanbal podrá cambiar el diseño, color o marca del premio, pero su calidad, características y especificaciones técnicas serán garantizadas. También podrá



cambiarlo por un producto Yanbal, con lo cual se garantizará la mejor ganancia frente al precio referencial del mercado.

Programa GanaPlus y/o Nivel Especial

Requisitos Comerciales

- En el EntreNos y/o Flyers encontrarás las condiciones comerciales del programa.
- Los productos que serán entregados, serán definidos por Yanbal de acuerdo con la estrategia comercial y la disponibilidad de inventario, en las Campañas donde aplique el GanaPlus y/o Nivel Especial
- Para participar y ganar, debe estar al día con los pagos correspondientes a sus compras personales.
- Los Faltantes Anunciados, el Material Promocional y los pedidos devueltos no serán considerados dentro del monto de compra.
- Si la Compañía comprueba que la Consultora Independiente hizo Pedido de productos con el conocimiento previo de Faltantes no Anunciados, generando una compra inflada, o si se comprueba que ha realizado devolución recurrente de Pedidos sin justificación alguna, se descontará previo análisis, el monto de la compra del producto en Faltante o el valor del Pedido, y dicho monto no se tendrá en cuenta para calificar y/o acceder al producto del GanaPlus y/o Nivel Especial correspondiente.
- Al término del programa se evalúa si tienes o no deuda por tus pedidos personales. Ganarás siempre y cuando estés a paz y salvo con tu crédito al cierre del Programa.

Cierre del Programa

- GanaPlus y/o Nivel Especial cierra en la última semana facturable de la Campaña a la que corresponde, de acuerdo con la programación campañal respectiva.

Despacho de Productos

- El producto se entrega única y exclusivamente en la dirección registrada para la entrega de pedidos por la Consultora Independiente o Directora Independiente.
- El producto se despachará de acuerdo con la información proporcionada en el EntreNos o en folletos correspondientes.
- La entrega de los productos a las ganadoras se realiza con el Pedido de la Campaña siguiente a la del cierre del programa.
- En caso de agotamiento del producto la compañía podrá cambiarlo por otro producto Yanbal, garantizando la mejor ganancia frente al precio referencial de mercado.
- En caso de inconvenientes en el despacho de los productos, se informará a las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes las nuevas condiciones y fechas de entrega, la cual no será mayor a tres (3) Campañas comerciales.
- En el momento de recibir el producto, la Consultora Independiente deberá asegurarse de que éste se encuentra en perfecto estado; y de no ser así, deberá realizar el reclamo a través de la línea de Atención al Cliente: Bogotá 6447420, resto del país (1)8764000.



Las Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedoras Independientes y Directoras Independientes aceptan las condiciones comerciales de los Programas de GanaMás, GanaPlus, y/o Nivel Especial con su sola participación en los mismos.

La compañía podrá definir otros Programas Comerciales, con ganancias adicionales representadas en productos, bonos y/o premios, para incentivar que las Consultoras Independientes permanezcan en el negocio repitiendo pedidos y para que mejoren su productividad (por ejemplo: Programa Constancia, Programa de Fidelidad, etc.).



3. DIRECTORAS INDEPENDIENTES

3.1 ASPIRANTE A DIRECTORA INDEPENDIENTE

¿Cómo adquirir el estatus de Directora Independiente?

Toda Consultora Independiente que aspire a desarrollar su negocio con Yanbal como Directora Independiente, deberá pasar previamente por un periodo de entrenamiento comercial y de evaluación, durante el cual se le denominará Aspirante a Directora Independiente.

Para poder inscribirse como Aspirante a Directora Independiente deberá:

- Estar a paz y salvo con sus facturas como Consultora Independiente.
- Asistir a contacto comercial con la Gerente de Región y/o Coordinadora de Yanbal.
- Inscribirse voluntariamente como Aspirante a Directora Independiente a través del Oportunity Center o con la Coordinadora de Yanbal.
- Tener máximo 65 años
- La Consultora Emprendedora Independiente que no cumpla con los requisitos antes mencionados, no quedará inscrita.
- Si la Compañía lo considera conveniente, se procederá a verificar si la Aspirante tiene registrados antecedentes por haber incurrido en prácticas comerciales contrarias a los Principios Éticos Yanbal. En caso de tenerlos, no se aceptará o se cancelará la inscripción del conteo correspondiente.

Requisitos comerciales para adquirir el estatus de Directora Independiente

Para adquirir el estatus de Directora Independiente, la Consultora Emprendedora Independiente deberá inscribirse voluntariamente como Aspirante a Directora Independiente y cumplir con un conteo de 2 Campañas aprobadas de duración, de acuerdo con el siguiente cuadro:

Requisitos mínimos para cumplir el conteo			
Requisitos por Campaña	Inscripción	1ra Campaña	2da Campaña
Calificación de Consultora Empendedora Independiente	2	2	2
Pedido Personal	Nivel 1 Gana Más	Nivel 1 Gana Más	Nivel 1 Gana Más
Primeros Pedidos Grupo Personal	4	4	4
Nr. Consultoras Independientes Activas Grupo Personal	25	30	35
Compra Publica Grupo Personal	\$12.000.000	\$13.500.000	\$15.000.000

Cifras en pesos colombianos



El Índice de Morosidad del Grupo Personal de la Aspirante a Directora Independiente debe ser máximo del 3% en la campaña de inscripción y en cada campaña de conteo. Adicionalmente, no debe tener deuda personal vencida.

La Aspirante a Nueva Directora Independiente debe haber cursado y aprobado la totalidad de los cursos, evaluaciones y encuestas que conforman el Programa de Formación Empresarial para Aspirantes, para obtener su código como Nueva Directora Independiente.

Notas:

Las bases comerciales y montos para el estatus de Nuevas Directoras Independientes son susceptibles de cambios en cualquier tiempo, previa comunicación de la compañía.

Ganancias

- Gana como Consultora Independiente.
- Gana un porcentaje sobre el valor neto de los Pedidos totalmente cancelados de su Grupo Personal, siempre y cuando haya aprobado la Campaña de conteo, así:

	Campaña de Conteo		
	Inscripción	1ra Campaña	2da Campaña
% Ganancia	8%	8%	10%

Recibirá ganancias por aquellas Consultoras Independientes de su Red, que cancelen la totalidad de sus Pedidos al cierre de la Campaña siguiente a aquella en la que aprobó la Campaña de conteo. El procedimiento de pago se realizará de igual forma que para una Consultora Emprendedora Independiente.

Condiciones generales

- Una ex Directora Independiente que desee volver a calificar como tal, primero deberá haber cumplido mínimo con 2 Campañas como Consultora Independiente o como Consultora Emprendedora Independiente. Para adquirir nuevamente el estatus de Directora Independiente Junior, deberá cumplir con todos los requisitos comerciales para ello.
- Si una Aspirante a Directora Independiente al cierre de una Campaña no cumple con los requisitos comerciales correspondientes a su Campaña de Conteo, podrá repetirla por una única vez. Así, el Conteo tendrá una duración mínima de 2 Campañas o máxima de 3 Campañas aprobadas. En la Campaña que no califique, de acuerdo con los requisitos comerciales exigidos para su Campaña de Conteo, deberá lograr como mínimo los requisitos solicitados para inscribirse como Aspirante a Directora Independiente; de lo contrario, quedará automáticamente retirada del Conteo.
- Para calificar, no se tendrán en cuenta los pagos de Pedidos realizados después del cierre de la Campaña.



- Una Consultora Emprendedora Independiente podrá inscribirse máximo 2 veces a Conteo en un periodo de 13 Campañas.
- Si una Aspirante a Directora Independiente tiene a su vez una o más Consultoras Independientes de su Red inscritas en Conteo a Directora Independiente, cada una será evaluada por separado en cuanto a las variables de compra y estructura, aunque adquieran el estatus de Directora Independiente en diferentes Campañas. Sin embargo, a la Aspirante a Directora Independiente Madre sí se le considerará el Índice de Morosidad de todo el Grupo Personal.
- Las Aspirantes a Directoras Independientes que pertenezcan a una misma Red, podrán adquirir simultáneamente el estatus de Directora Independiente Junior, siempre y cuando ambas cumplan por separado con todos los requisitos comerciales del Conteo. Al adquirir el estatus al mismo tiempo, la Consultora Emprendedora Independiente Madre será la Directora Madre y la Consultora Emprendedora Independiente Hija, será su Hija. En caso de que la Consultora Emprendedora Independiente Hija adquiera el estatus de Directora Independiente antes que su Consultora Emprendedora Independiente Madre, se romperá el vínculo y pasarán a ser hermanas.
- Los cupos de crédito de las Aspirantes a Directora Independiente se otorgarán bajo las mismas bases que rigen para las Directoras Independientes.
- La Consultora Emprendedora Independiente que se presente a Conteo nuevamente después de 13 Campañas, tendrá que volver a inscribirse en el Módulo de Aspirante a Directora Independiente.
- Una ex Directora Independiente que adquiere nuevamente el estatus de Directora Independiente en menos de un año, no será considerada como Nueva Directora Independiente para ningún programa comercial u otros incentivos comerciales de la Directora Independiente Madre. Asimismo, la Nueva Directora Independiente no podrá participar en programas comerciales exclusivos para Nuevas Directoras Independientes, ni recibirá Kit Nueva Directora Independiente, ni asistirá al Curso de Nueva Directora, entre otros.

Si la Aspirante a Directora Independiente ha incumplido con los requisitos comerciales o ha incurrido en actuaciones contrarias a los principios éticos Yanbal, no podrá inscribirse ni realizar el conteo correspondiente.

Programa Yo Elijo Crecer

- Toda Nueva Aspirante que apruebe la campaña de inscripción durante C3 y C11, recibirá gratis el Kit Aspirante compuesto por: Kit de Destacados + 2 kits “Mi Primer Pedido”.
- El detalle del programa se puede consultar en el Flyer “Yo Elijo Crecer”.



3.2 LA DIRECTORA INDEPENDIENTE

¿Cómo gana?

- Gana como Consultora Independiente.
- Gana un porcentaje sobre el valor neto recaudado de los Pedidos de su Grupo Personal. (Participación).
- Gana un porcentaje sobre el valor neto recaudado de los Pedidos del Grupo de las Directoras Independientes Hijas (desde Directora Independiente Senior en adelante), de las Directoras Independientes Nietas de su Red (desde Directora Independiente Súper Senior en adelante) y de las Directoras Independientes Bisnietas (para los estatus Élite), según calificación en cada Campaña (Participación).
- Gana por el Programa Comercial de Capitalización de Activas y/o Crecimiento en Compra, en aquellas Campañas en las que la Compañía lo determine. El premio puede ser producto y/o bonos en dinero. Los requisitos comerciales se publicarán en Flyers o Folletos entregados a Directoras Independientes a través sus correos Oportunidad.
- Gana Bonos en dinero, por cumplir con los requisitos comerciales del programa en aquellas Campañas en las que la Compañía lo determine (aplica únicamente para Directoras Independientes Junior y Senior).

Requisitos legales para adquirir el estatus de Directora Independiente

Para poder adquirir el estatus, la nueva Directora Independiente debe formalizarse comercialmente como Empresaria Independiente. Para ello, debe cumplir con los siguientes requisitos legales, para que la Compañía pueda realizar el pago correspondiente (Ver la Cartilla de “Formalización de Tu Negocio” en la Extranet):

- Firmar el Contrato Comercial.
- Inscribirse en la Cámara de Comercio de su domicilio como persona natural o jurídica y reclamar el Certificado correspondiente.
- Solicitar el RUT ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- Entregar a la Compañía el Certificado de Origen de Ingresos del año inmediatamente anterior.
- Abrir una cuenta corriente o de ahorros personal en bancos legalmente establecidos en Colombia, para efecto del pago correspondiente.

Una vez realizado lo anterior, debe enviar a la Compañía los siguientes documentos:

- Fotocopia del Certificado de Cámara y Comercio de la persona natural comerciante o de la persona jurídica constituida.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía de la persona natural o del Representante Legal de la persona jurídica.
- 2 Fotocopias del RUT.
- Certificado de Origen de Ingresos.
- Carta expedida por el Banco en la que conste el número de cuenta, el tipo de la misma (ahorro o corriente) y el nombre completo e identificación de su titular.



Será obligación de la Directora Independiente, ya sea persona natural o jurídica, cumplir con todas sus obligaciones legales, comerciales, fiscales, tributarias y laborales, pues se entiende que tiene un negocio propio, desarrollado bajo su propia cuenta y riesgo.

Asimismo, será su responsabilidad directa presentar anualmente a la Compañía el certificado de origen de ingresos del año inmediatamente anterior.

Cualquier consulta relacionada con la legalización del estatus de Directora Independiente o cualquier información legal adicional que se desee obtener, se atenderá en el Departamento de Contratos Comerciales en horario de oficina.

RECUERDA CONSULTAR TU CARTILLA PARA LA FORMALIZACIÓN DE TU NEGOCIO EN EXTRANET. ALLÍ ENCONTRARÁS LOS PASOS A SEGUIR Y LAS PREGUNTAS FRECUENTES.

Estatus de Directora Independiente

Corresponde a aquel que ha logrado una Directora Independiente por medio de un conteo. Una Directora Independiente puede adquirir un nuevo estatus, conforme crece comercialmente con la Escalera del Éxito Yanbal.

Estos estatus son: Junior, Senior, Super Senior, Regional, Regional Estrella, Master, Élite Oro, Élite Platino y Élite Diamante.

Si la Directora Independiente pierde una Directora Independiente Hija o Nieta del Estatus Junior o Senior, con la cual mantiene su estructura mínima del estatus, tiene hasta un (1) año para reponerla y durante este tiempo seguirá conservando su “estatus de Directora Independiente”. Si finaliza el año y no cuenta con la estructura requerida para su estatus, lo perderá descendiendo al nivel correspondiente, de acuerdo con su estructura comercial.

Si una Directora Independiente de estatus Regional Estrella a Élite Diamante tiene dentro de su estructura una Directora Independiente de estatus Súper Senior en adelante que incumple con los requisitos comerciales de su estatus, aquella tendrá máximo dos (2) años para recuperarla, contados a partir de la primera campaña de incumplimiento.

Si se da el caso que la Directora Independiente pierde su estatus, podrá recuperarlo cumpliendo con las bases comerciales para adquirir el estatus correspondiente, para lo cual se deberá hacer un nuevo conteo.



Estatus de Calificación

Es el estatus que tiene la Directora Independiente en cada Campaña, de acuerdo con el número mínimo de Directoras Independientes exigido para la estructura correspondiente:

Estatus de Calificación Directora Independiente	Nr. Directoras Independientes		
	Hijas	Nietas	Estructura y Estatus Hijas
Junior			
Senior	1		
Super Senior	3		
Regional	5	3	
Regional Estrella	8	6	1 Senior + 1 Super Senior
Master	12	14	1 Senior + 2 Super Senior + 1 Regional
Elite Oro	16	27	1 Senior + 2 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella
Elite Platino	20	40	1 Senior + 2 Super Senior + 3 Regional + 2 Regional Estrella
Elite Diamante	25	65	1 Senior + 2 Super Senior + 4 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master

En cada Campaña se evaluará y determinará el estatus de calificación de la Directora Independiente.

El estatus de calificación podrá ser inferior al “estatus de la Directora Independiente” si ésta perdiera alguna de las Directoras Independientes para cumplir su estructura mínima. En ningún caso podrá ser mayor.

El pago a la Directora Independiente se realizará considerando su Estatus de calificación en cada Campaña.

Principales requisitos y beneficios comerciales por estatus

A continuación se encuentran los principales requisitos y beneficios comerciales de las Directoras Independientes por estatus:

Directora Independiente Junior

La Aspirante a Directora Independiente que adquiere el estatus de Directora Independiente, se denomina Directora Independiente Junior.



Ganancias y beneficios comerciales

Después de haber adquirido el estatus de Directora Independiente Junior y haber firmado el Contrato Comercial, tendrá los siguientes beneficios comerciales:

1. Ganará como Consultora Independiente.
2. Ganará hasta el 10% de la Compra Neta recaudada de todas las Consultoras Independientes de su Grupo Personal (Participación), siempre y cuando cumpla los requisitos comerciales establecidos en este Manual.
3. Recibirá el Kit Nueva Directora Independiente que contiene las Herramientas Comerciales necesarias para el manejo del negocio.
4. Bono en efectivo de \$250.000 por calificar.
5. Recibirá asesoría comercial permanente de la Compañía.
6. Podrá asistir a Convenciones Nacionales y Viajes Nacionales e Internacionales, si califica de acuerdo con las condiciones comerciales del Programa Anual de Reconocimiento.
7. Asistirá a un Curso Encuentro de Nuevas Directoras Independientes, un evento de reconocimiento, al cual podrá asistir si califica en las 2 siguientes campañas a la asignación del código como Nueva Directora Independiente.
8. Si la Nueva Directora Independiente ha incumplido con los requisitos comerciales o ha incurrido en actuaciones contrarias a los principios éticos Yanbal, no podrá asistir a este Curso.

Se recomienda tomar los cursos del Programa de Formación Empresarial diseñados por la compañía, así como cualquier otro taller que se establezca para el estatus de Nueva Directora Independiente.

Programa Yo Elijo Crecer

- Toda Nueva Directora que se forme entre C3 y C11, recibirá gratis el kit Aspirante compuesto por: Kit de Destacados + 2 kits "Mi Primer Pedido".
- El detalle del programa se puede consultar en el Flyer "Yo Elijo Crecer".

Directora Independiente Senior

La Directora Independiente Junior que desarrolle por lo menos una nueva Directora Independiente en su red, será considerada automáticamente como Directora Independiente Senior, sin necesidad de pasar por un conteo.

Bono Senior:

- Toda Directora Independiente Senior que califique con 1.25 MRM ganará un bono de \$250.000 en efectivo.

Bono por Formación de Nuevas Directoras Independientes:

Vigencia: Desde Campaña 3 de 2016 a Campaña 13 de 2016

Las Directoras Independientes podrán ganar un bono en efectivo por un valor de \$1.500.000, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos comerciales:

- Directoras Independientes Junior que formen entre 1 a 3 Nuevas Directoras Independientes.



- Directoras Independientes Senior con 1 Directora hija que formen 1 a 2 Nuevas Directoras Independientes.
- Directoras Independientes Senior con 2 Directoras hijas que formen 1 Nueva Directora Independiente.

La Directora Independiente Senior y su(s) Nueva(s) Directora(s) Independiente(s) Hija(s) deben ser calificadas simultáneamente (ganando el 10% sobre la compra neta recaudada de su Grupo Personal), en alguna de las dos campañas siguientes, después de cerrado el conteo de la Nueva(s) Directora(s) Independiente(s).

El bono se recibirá por cada Nueva Directora Independiente formada y no se considerarán como Nuevas Directoras Independientes todas aquellas a las que se les haya terminado su Contrato Comercial durante las 13 últimas campañas. Para determinar el número de Nuevas Directoras Independientes formadas, durante la vigencia del Programa, se tendrá como base el número de Directoras Independientes Hijas registradas en la Campaña 2 de 2016.

Requisitos para adquirir el Estatus de Directora Independiente Súper Senior a Directora Independiente Élite Diamante:

- Tener la estructura de Directora Independiente del estatus que desea adquirir.
- Tener 65 años de edad o menos.
- Ser Directora Independiente Calificada durante la Campaña de Conteo.
- No tener deuda por sus Pedidos como Consultora Independiente.
- Tener un índice de morosidad máximo del 3% de su Núcleo más Nietas.
- Realizar conteo durante 1 Campaña en el que deberá cumplir como mínimo con los siguientes requisitos comerciales:

Estatus Directora Independiente	Requisitos comerciales por Campaña			
	Compra Pública Grupo Personal	Directoras Hijas Calificadas	Estatus de Calificación de Directoras Hijas Calificadas	Directoras Nietas Calificadas
Super Senior	\$ 15.000.000	3		
Regional	\$ 15.000.000	5		3
Regional Estrella	\$ 15.000.000	8	1 Senior + 1 Super Senior	6
Master	\$ 15.000.000	12	1 Senior + 2 Super Senior + 1 Regional	14
Elite Oro	\$ 15.000.000	16	1 Senior + 2 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella	27
Elite Platino	\$ 15.000.000	20	1 Senior + 2 Super Senior + 3 Regional + 2 Regional Estrella	40
Elite Diamante	\$ 15.000.000	25	1 Senior + 2 Super Senior + 4 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master	65

Cifras en pesos colombianos



Las Directoras Independientes Hijas, Nietas requeridas del estatus Súper Senior en adelante, deberán cumplir con la estructura comercial que les corresponde.

Por ejemplo, si se solicita que 1 de las Directoras Independientes Hijas sean Súper Senior (requisito para Conteo a Directora Independiente Regional Estrella), deberá tener como mínimo 3 Directoras Independientes Hijas cumpliendo como Directoras Calificadas y tener el estatus de Directora Independiente Súper Senior calificada.

Nota: Los valores se podrán ir actualizando en el tiempo y se comunicarán oportunamente por la compañía.

Ganancias de las Directoras Independientes Junior a Élite Diamante

Las Directoras Independientes, de Junior a Élite Diamante, que califiquen en su estatus y que cumplan con los requisitos comerciales previstos en este Manual recibirán, adicionalmente a sus ganancias como Consultoras Independientes, los siguientes porcentajes:

Estatus Calificación Directora Independiente	Ganancia Sobre la Compra Neta Recaudada				Reconocimiento		
	Grupo Personal	Directoras Independientes Hijas	Directoras Independientes Nietas	Directoras Independientes Bisnietas	Placa	Joya	Auto Yanbal (*)
Junior	10,0%				Certificado de Asistencia	Mujer: Pulsera Hombre: Pin	
Senior	10,0%	4,5%			Si	Collar	1er Auto Yanbal en Uso
Super Senior	10,0%	5,0%	0,3%		Si	Collar	2do Auto Yanbal en Uso
Regional	10,0%	5,5%	0,5%		Si	Mujer: Collar + Pulsera Hombre: Pin	3er Auto Yanbal en Uso
Regional Estrella	10,0%	6,0%	0,8%		Si	Collar + Pulsera	4to Auto Yanbal en Uso
Master	10,0%	6,5%	1,0%		Si	Collar + Pulsera	5to Auto Yanbal en Uso
Elite Oro	10,0%	6,5%	1,5%	0,15%	Si	Collar + Pulsera	6to Auto Yanbal en Uso
Elite Platino	10,0%	6,5%	2,0%	0,25%	Si	Collar + Pulsera	7to Auto Yanbal en Uso
Elite Diamante	10,0%	6,5%	2,5%	0,35%	Si	Collar + Aretes	8to Auto Yanbal en Uso

*Auto Yanbal: con contrato de uso de automóvil.

Auto Senior: Programa vigente hasta C13 de 2016.

Nota: Para recibir el pago, la Directora Independiente debe tener un Índice de Morosidad de su Grupo Personal inferior al 10%, al cierre de cada Campaña. A partir de Campaña 6- 2016 será 8%.

Herramientas comerciales adicionales para todas las Directoras Independientes:

Kit de lanzamiento

La Directora Independiente que califique en la campaña anterior o dos campañas anteriores a la vigencia del Kit lo podrá adquirir, como se ilustra en el siguiente ejemplo:

CAMPAÑA 1	CAMPAÑA 2	CAMPAÑA 3
Directora Independiente Calificada	Envío del Kit de Lanzamiento para Campaña 3	Descuento del valor del Kit de Lanzamiento de los Pagos.



El costo del Kit es de \$42.000, incluido el IVA, que será descontado de sus Pagos una Campaña después de efectuado el envío del mismo. A partir del kit de Campaña 5 de 2016 (que se entrega en la Campaña 4 de 2016), el costo del Kit es de \$48.000 incluido el IVA.

Las Directoras Independientes que no califiquen en la campaña, podrán comprar el Kit de Lanzamiento al precio vigente con su Pedido Personal (uno por Pedido).

3.3 OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES COMERCIALES DE UNA DIRECTORA INDEPENDIENTE

- Tener una imagen impecable que proyecte una mujer de éxito y dar ejemplo.
- Ejecutar el sistema de Multiplicación
 - Semilleros de Consultoras Emprendedora Independiente
 - Demos LOI
 - Gestión de Emprendedoras
- Salir a Campo de forma sectorizada, para vender por medio de la demostración a sus clientes; incorporar, retener, reactivar y hacer seguimiento al pago de los pedidos de su red de Consultoras Independientes.
- Realizar la planificación de la gestión comercial suya y de su Grupo Personal, para asegurar la ganancia, la productividad, la retención de todas las Consultoras Independientes y la movilización de las Consultoras Emprendedora Independientes de su Red, apoyándose en las reuniones y actividades comerciales recomendadas por la Compañía.
- Realizar un plan de negocio anual, hacer los seguimientos y asistir a las actividades comerciales que recomienda la Compañía para el logro de dicho plan.
- Garantizar el crecimiento paralelo de su Red de Consultoras Independientes, al mismo tiempo en que su Aspirante a Directora Independiente o su Directora Independiente realiza el desarrollo de su propia red comercial.
- Controlar las variables comerciales de su negocio, así como el Índice de Morosidad de su grupo personal y de toda su Red.
- Entrenar, hacer seguimiento, motivar y reconocer el esfuerzo y logros comerciales de las Consultoras y Directoras Independientes de su Red.
- Orientar a todas las Consultoras Independientes de su Red, en cuanto al manejo de quejas, peticiones y reclamos de sus clientes, la recepción de Pedidos, etc.
- Divulgar la estrategia comercial de cada Campaña al cien por ciento (100%) de las Consultoras Independientes de su Red.

Causales de Terminación del Contrato Comercial

Se puede dar por terminado el contrato comercial por las causales previstas en el mismo y, además, en los siguientes casos:

1. Por la expiración del plazo fijo pactado;
2. Por decisión de una de las Partes, sin que exista justificación, para lo cual la parte que quiera dar por terminado el contrato comercial dará aviso por escrito a la otra parte con una antelación de ocho (8) días calendario, remitiendo dicho aviso a la última dirección o correo electrónico del que se tenga registro;



3. Por incumplir los requisitos y las políticas comerciales, entre otros, los siguientes:
 - Si durante 4 Campañas consecutivas la Directora Independiente no realiza una compra Grupo Personal que dé lugar (como mínimo) al pago del 8% (actual \$12.000.000).
 - Tener un Índice de Morosidad igual o mayor al 10% de su Grupo Personal durante 4 Campañas consecutivas. A partir de Campaña 6 -2016 será 8%.
4. Por no llegar las Partes a un acuerdo sobre las modificaciones y/o actualizaciones a las cláusulas, políticas y condiciones comerciales previstas en el contrato y en este Manual;
5. Por abandonar la Directora Independiente su negocio comercial o desarrollarlo en un territorio diferente al colombiano.
6. Por fallecimiento de la Directora Independiente o del Representante Legal de la persona jurídica que suscribe el presente contrato;
7. Por el ejercicio por parte de la Directora Independiente de actividades o prácticas comerciales contrarias a la ley, a los principios Éticos Yanbal, a la costumbre, a la buena fe y al uso mercantil;
8. Por entregar la Directora Independiente información o publicidad engañosa, ocultar o tergiversar información del negocio.
9. Por incurrir la Directora Independiente en cualquier acción u omisión comercial o se le compruebe la realización de actos o hechos delictivos que afecten los intereses de la Compañía o de terceros, que puedan derivar en la instauración de denuncias penales o en la iniciación de procesos judiciales o administrativos en su contra.
10. Por la inexactitud o falta de veracidad de las declaraciones consagradas en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel.
11. Por evidenciar la Compañía que la Directora Independiente realiza actividades ilícitas y/o vinculadas con el Lavado de Activos y/o Financiación del Terrorismo.

Nota:

En caso que el Contrato Comercial de Ventas Multinivel termine por las causales previstas en los numerales 6 al 11 anteriores, la Directora Independiente pierde su estatus, deja de ser Consultora Independiente y no puede volver a adquirir el estatus de Directora Independiente:

Si la terminación del Contrato Comercial de Ventas Multinivel se da por causales diferentes a las previstas anteriormente, la Directora Independiente al perder su estatus, pasa a ser Consultora Independiente y como tal, puede seguir con su vínculo comercial como Consultora Independiente con Yanbal; luego de dos Campañas, puede presentarse a conteo para volver a adquirir el estatus de Directora Independiente.

Toda Directora Independiente a la que se le dé por terminado su contrato comercial y que presente deuda personal, será citada por el Departamento de Crédito y Cartera con la finalidad de que la pague a través de un convenio.

Cuando la Directora Independiente a la que se le dé por terminado su contrato comercial tenga Auto Yanbal en Uso, el contrato de uso se dará por terminado inmediatamente y deberá devolver el vehículo a la Compañía, en caso que aplique.



3.4 AUTOS YANBAL EN USO

Etapas del proceso del Auto en Uso

- Requisitos Comerciales para la Entrega del Auto Yanbal en Uso.
- Periodo de Mantenimiento del Auto Yanbal en Uso.
- Propiedad del Auto Yanbal.
- Plazo adicional para obtener la propiedad del Auto Yanbal.
- Motivos para la pérdida del derecho al Auto Yanbal en Uso.
- Otras políticas de autos Yanbal en Uso.

Requisitos comerciales para la entrega del Auto Yanbal en Uso

Toda Directora Independiente podrá recibir un Auto Yanbal en Uso, si logra:

- Tener vigente el Contrato Comercial de Ventas Multinivel.
- Ser Directora Independiente Calificada.
- Tener máximo 70 años de edad.
- No tener deuda personal por pedidos en mora, como Consultora Independiente.
- Tener un Índice de Morosidad máximo de 3% de su Núcleo más Nietas. Las Directoras Independientes Senior deben tener un índice de morosidad máximo de 3% de su Núcleo.
- Enviar solicitud a la Gerencia Regional de Ventas de Yanbal una campaña antes de iniciar el Conteo. Esta solicitud debe estar aprobada por la Directora Independiente Madre y la Coordinadora, previo contacto y evaluación comercial.
- Todas las Directoras Independientes deberán cumplir cada campaña de conteo como mínimo con los siguientes requisitos comerciales:

Estatus Directora Independiente	Requisitos comerciales por Campaña (Inscripción y Conteo)				
	Compra Pública Grupo Personal	Directoras Hijas Calificadas	Estatus de Calificación de Directoras Hijas Calificadas	Directoras Nietas Calificadas	Compra Pública por Campaña GP + Hijas + Nietas
Senior	\$ 30.000.000	2			60.000.000
Súper Senior	\$ 23.000.000	3			75.000.000
Regional	\$ 23.000.000	5		3	180.000.000
Regional Estrella	\$ 23.000.000	8	1 Senior + 1 Super Senior	6	285.000.000
Máster	\$ 23.000.000	12	1 Senior + 2 Super Senior + 1 Regional	14	600.000.000
Élite Oro	\$ 23.000.000	16	1 Senior + 2 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella	27	950.000.000
Élite Platino	\$ 23.000.000	20	1 Senior + 2 Super Senior + 3 Regional + 2 Regional Estrella	40	1.500.000.000
Élite Diamante	\$ 23.000.000	25	1 Senior + 2 Super Senior + 4 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master	65	2.600.000.000

Cifras en pesos colombianos



- La Directora Independiente Senior tendrá una campaña de inscripción, dos campañas de conteo y una campaña evaluación. En la campaña de inscripción debe tener una compra Grupo Personal equivalente a dos (2) MRM y dos (2) Directoras Independientes Hijas directas.
- La Directora Independiente Super Senior tendrá una campaña de inscripción y dos campañas de conteo.
- La Directora Independientes de Regional a Elite Diamante tendrá una campaña de inscripción y una campaña de conteo.
- El Auto Yanbal en Uso se entrega mínimo en 2 Campañas, después de cerrado el conteo y de haber cumplido con los requisitos comerciales correspondientes.
- Como condición indispensable para la entrega del Auto Senior, se evaluará que en la siguiente Campaña, después de cerrado el conteo, la Directora Independiente cumpla con la compra requerida para el mantenimiento. De no cumplir con el monto estipulado, Yanbal de Colombia S.A. estará plenamente facultada para no entregar el Auto Senior en Uso.
- La Directora Independiente deberá firmar el contrato de uso de automóvil, para lo cual debe presentar a la Compañía su licencia de conducción vigente y autorizar máximo a 2 personas que presenten su licencia, para conducir el auto correspondiente.
- Ninguna Directora Independiente podrá tener más de un Auto Yanbal en Uso en el mismo estatus ni un Auto de un estatus inferior al más alto que haya tenido.

Periodo de Mantenimiento del Auto Yanbal

Toda Directora Independiente que recibe un Auto Yanbal en uso, tiene un tiempo específico para mantenerlo antes de que le sea transferida su propiedad, siempre y cuando cumpla anualmente con todos los requisitos comerciales exigidos.

Se evalúa el desempeño del Auto Yanbal en Uso, formalmente, cada 6 y 7 Campañas de manera intercalada.

Requisitos comerciales para el mantenimiento del Auto Yanbal

- Para mantener el uso del Auto, la Directora Independiente, deberá cumplir como mínimo con los requisitos comerciales de Compra Publica y Estructura anual por Estatus, así:

COMPRA PÚBLICA

Año	Periodo	Senior	Súper Senior	Regional	Regional Estrella	Máster	Élite Oro	Élite Platino	Élite Diamante
1	1	\$ 360.000	\$ 450.000	\$ 1.080.000	\$ 1.710.000	\$ 3.600.000	\$ 5.700.000	\$ 9.000.000	\$ 15.600.000
	2	\$ 420.000	\$ 525.000	\$ 1.260.000	\$ 1.995.000	\$ 4.200.000	\$ 6.650.000	\$ 10.500.000	\$ 18.200.000
	Total	\$ 780.000	\$ 975.000	\$ 2.340.000	\$ 3.705.000	\$ 7.800.000	\$ 12.350.000	\$ 19.500.000	\$ 33.800.000
2	3	\$ 370.615	\$ 533.077	\$ 1.279.385	\$ 2.317.385	\$ 4.083.692	\$ 7.185.231	\$ 11.386.154	\$ 17.400.000
	4	\$ 432.385	\$ 621.923	\$ 1.492.615	\$ 2.703.615	\$ 4.764.308	\$ 8.382.769	\$ 13.283.846	\$ 20.300.000
	Total	\$ 803.000	\$ 1.155.000	\$ 2.772.000	\$ 5.021.000	\$ 8.848.000	\$ 15.568.000	\$ 24.670.000	\$ 37.700.000
3	5	\$ 477.231	\$ 668.308	\$ 1.410.462	\$ 2.676.462	\$ 4.475.538	\$ 7.690.154	\$ 13.001.077	\$ 19.200.000
	6	\$ 556.769	\$ 779.692	\$ 1.645.538	\$ 3.122.538	\$ 5.221.462	\$ 8.971.846	\$ 15.167.923	\$ 22.400.000
	Total	\$ 1.034.000	\$ 1.448.000	\$ 3.056.000	\$ 5.799.000	\$ 9.697.000	\$ 16.662.000	\$ 28.169.000	\$ 41.600.000
4	7		\$ 688.615	\$ 1.672.154	\$ 3.804.462	\$ 5.086.154	\$ 8.844.000	\$ 15.073.385	\$ 21.000.000
	8		\$ 803.385	\$ 1.950.846	\$ 4.438.538	\$ 5.933.846	\$ 10.318.000	\$ 17.585.615	\$ 24.500.000
	Total		\$ 1.492.000	\$ 3.623.000	\$ 8.243.000	\$ 11.020.000	\$ 19.162.000	\$ 32.659.000	\$ 45.500.000
Total		\$ 2.617.000	\$ 5.070.000	\$ 11.791.000	\$ 22.768.000	\$ 37.365.000	\$ 63.742.000	\$ 104.998.000	\$ 158.600.000

Cifras en miles de pesos colombianos. Los anteriores montos podrán variar en el tiempo



ESTRUCTURA

Estatus	Nr de Hijas y Nietas cumpliendo MRM. Nr de Hijas Senior y Lideres cumpliendo estatus de calificación.			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Senior	2H	2H	3H	
Super Senior	3H	3H	4H	4H
Regional	5H + 3N	5H + 3N	6H + 3N	7H + 3N
Regional Estrella	8H + 6N	8H + 7N	9H + 8N	10H + 10N
	1 Senior + 1 S. Senior			1 Senior + 2 S. Senior
Máster	12H + 14N	12H + 15N	13H + 17N	14H + 18N
	1 Senior + 2 S. Senior + 1 Reg.		1 Senior + 3 S. Senior + 1 Reg.	
Elite Oro	16H + 27N	16H + 28N	17H + 30N	18H + 31N
	1 Senior + 2 S. Senior + 2 Reg. + 1 R. Estrella		2 Senior + 2 S. Senior + 2 Reg. + 1 R. Estrella	2 Senior + 3 S. Senior + 2 Reg. + 1 R. Estrella
Elite Platino	20H + 40N	20H + 43N	21H + 46N	22H + 49N
	1 Senior + 2 S. Senior + 3 Reg. + 2 R. Estrella		2 Senior + 2 S. Senior + 4 Reg. + 2 R. Estrella	2 Senior + 3 S. Senior + 4 Reg. + 2 R. Estrella
Elite Diamante	25H + 65N	25H + 68N	26H + 71N	27H + 74N
	1 Senior + 2 S. Senior + 4 Reg. + 3 R. Estrella + 1 Mst		2 Senior + 2 S. Senior + 4 Reg. + 3 R. Estrella + 1 Mst	2 Senior + 3 S. Senior + 5 Reg. + 3 R. Estrella + 1 Mst

Requisitos comerciales adicionales para el mantenimiento del Auto Yanbal

- Pagar el 100% del Seguro Contra todo riesgo del Auto Yanbal en Uso. Todo vehículo entregado en uso a una Directora Independiente será asegurado con cobertura total por Yanbal y el costo del mismo será asumido en un 100% por la Directora Independiente, descontándose automáticamente de sus pagos.
- Pagar el 100% de los impuestos del Auto Yanbal en Uso.
- Pagar el 100% del Seguro de Vida para Directoras Independientes con Auto Yanbal en Uso.
- Pagar el 100% del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) y mantenerlo vigente.
- Pagar otros gastos ordenados por la ley como revisión técnico-mecánica y de emisión de gases, honorarios de abogados para trámites ante las autoridades de tránsito y otros que sean establecidos en el futuro.
- Mantener el Auto Yanbal en Uso en óptimas condiciones mecánicas y estéticas, asumiendo los gastos ocasionados para dicho efecto.
- Mantener el vehículo con el logotipo autorizado por la Compañía, sin quitarlo del Auto Yanbal en Uso mientras esté vigente el contrato de uso de automóvil.
- Cumplir y respetar las normas de tránsito, realizar los trámites y pagar las sanciones, amonestaciones o multas que le sean impuestas por las autoridades, por infracciones al Código Nacional de Tránsito y al Código Nacional de Policía. Este requisito aplica también a las personas autorizadas por la Directoras Independientes para conducir el vehículo. En el evento que la Directora Independiente no cancele estas multas o infracciones en el plazo establecido, la Compañía procederá a pagarlas inmediatamente y descontará el valor de las mismas del Pago en la Campaña que corresponda.



Incumplimiento del monto de compra del Auto Yanbal en un Periodo

La Directora Independiente que no logre la compra requerida en un periodo de evaluación comercial (6 o 7 Campañas respectivamente), deberá pagar en las siguientes 6 Campañas un monto fijo en pesos por concepto de incumplimiento de la compra, el cual le será descontado automáticamente de los pagos. El pago se realizará de acuerdo con la siguiente fórmula:

Cálculo del descuento por incumplimiento (D.I.) que debe pagar por Campaña

$$D.I. = \frac{(\text{Compra objetivo} - \text{Compra real})}{\text{Compra objetivo}} \times \text{factor}$$

Los factores para los Autos Yanbal en Uso de cada estatus se muestran a continuación:

Auto Yanbal	FACTOR \$ (PESOS)
Senior	\$ 583.000
Super Senior	\$ 1.170.000
Regional	\$ 1.500.000
Regional Estrella	\$ 2.021.000
Master	\$ 2.245.000
Elite Oro	\$ 3.028.000
Elite Platino	\$ 3.786.000
Elite Diamante	\$ 5.130.000

En caso que la compra acumulada para el mantenimiento del auto en uso sea mayor al 100%, al cierre del Período de medición, la Directora Independiente no deberá pagar el monto de incumplimiento aquí previsto.

Para efectos de adquirir la propiedad del Auto Yanbal en Uso, las 6 Campañas en las cuales la Directora Independiente incumplió la compra y posteriormente canceló el monto por incumplimiento, no se tendrán en cuenta como Campañas cumplidas. Por lo tanto, el faltante en la compra exigida se deberá recuperar en las siguientes Campañas, hasta por un tiempo máximo de 4 años, contados a partir de la fecha de inicio del mantenimiento del Auto Yanbal en Uso.

Requisitos Comerciales para obtener la propiedad del Auto Yanbal en Uso

Toda Directora Independiente que reciba un Auto Yanbal en Uso, podrá acceder a la propiedad del mismo, mínimo en tres años o máximo en cuatro (para Directora Independiente Senior en 3 años). Para esto, deberá cumplir con los siguientes requisitos comerciales:

- Ser Directora Independiente Calificada.
- Tener un Índice de Morosidad menor o igual al 3% del Núcleo o Núcleo + Nietas, según el estatus que corresponda.



- Tener la estructura de Directora Independiente requerida, compra pública total y demás variables indicadas en el siguiente cuadro:

Estructura	Senior	Súper Sénior	Regional	Regional Estrella	Master	Elite Oro	Elite Platino	Elite Diamante
Compra Pública Total Acumulada	\$ 2.617.000	\$ 5.070.000	\$ 11.791.000	\$ 22.768.000	\$ 37.365.000	\$ 63.742.000	\$ 104.998.000	\$ 158.600.000
Nr. Hijas cumpliendo el MRM	3	4	7	10	14	18	22	27
Nr. Nietas cumpliendo el MRM			3	10	18	31	49	74
Estatus de Calificación Hijas Cumpliendo MRM				1 Senior + 2 Super Senior	1 Senior + 3 Super Senior + 1 Regional	2 Senior + 3 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 4 Regional + 2 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 5 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master

Cifras en miles de pesos colombianos

- Dado que una Directora no podrá tener dos Autos Yanbal en Uso, deberá terminar el mantenimiento del auto del estatus anterior y tener la propiedad, si aplica.

RESUMEN:

Cumplimiento de requisitos para obtener la propiedad del Auto Yanbal			
Compra Pública	Estructura	Índice Morosidad	Finaliza el mantenimiento del Auto con:
Sí	Sí	Sí	PROPIEDAD
Sí	Sí	No	Plazo Adicional máximo 6 Campañas.
Sí	No	Sí/No	Plazo Adicional máximo 13 Campañas adicionales
No	Sí/No	Sí/No	DEVOLVER EL AUTO

Otros aspectos importantes

- La Directora Independiente debe asumir el pago total de los gastos de traspaso en propiedad del Auto Yanbal en Uso.
- El traspaso únicamente se efectuará a la Directora Independiente con la cual se suscribió el contrato; en ningún caso se efectuará a terceros.

Plazo adicional para lograr la propiedad del Auto

Si cumplidos los 4 años (para Directora Independiente Senior: 3 años), una Directora Independiente logra el monto de Compra total para la propiedad del Auto Yanbal en Uso, pero no cumple con los requisitos comerciales de estructura, capitalización de Directoras y/o Índice de Morosidad, según sea el caso, tendrá un plazo adicional para lograr la propiedad, de acuerdo con lo siguiente:



Incumplimiento del Índice de Morosidad para propiedad de Auto Yanbal en Uso

Tendrá un plazo máximo de 6 Campañas para lograr el IM y obtener la propiedad del Auto Yanbal en Uso, al término del cual deberá cumplir con:

- El IM anual máximo de 3% correspondiente a su estatus.
- La Estructura de Hijos / Nietas cumpliendo el MRM exigido por el Estatus.
- Ser Directora Independiente Calificada.
- Una Compra Pública correspondiente a las 6 primeras Campañas del primer año de mantenimiento del Auto Yanbal en Uso, indicada en el cuadro adjunto:

Año	Núcleo mas Nietas							
	Senior 2	Súper Sénior	Regional	Regional Estrella	Master	Elite Oro	Elite Platino	Elite Diamante
Compra Publica Acumulada del Periodo	\$ 360.000	\$ 450.000	\$ 1.080.000	\$ 1.710.000	\$ 3.600.000	\$ 5.700.000	\$ 9.000.000	\$ 15.600.000
Nr Hijas cumpliendo el MRM	3	4	7	10	14	18	22	27
Nr Nietas cumpliendo el MRM			3	10	18	31	49	74
Estatus de Calificación Hijas Cumpliendo MRM				1 Senior + 2 Super Senior	1 Senior + 3 Super Senior + 1 Regional	2 Senior + 3 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 4 Regional + 2 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 5 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master

Cifras en miles de pesos

En caso de incumplir estos requisitos, la Directora Independiente puede optar por la opción de compra como se especifica más adelante. En caso de no adquirir el Auto Yanbal en Uso, este deberá ser devuelto a la Compañía.

Incumplimiento de la Estructura requerida para propiedad de Auto Yanbal en Uso

Si la Directora Independiente no tiene la estructura requerida para obtener la propiedad del Auto en Uso, pero cumple con la compra total del mantenimiento, tiene un plazo máximo de 13 campañas (5to año) en donde contará con dos opciones para lograr dicha propiedad:



1. Realizar una Compra Pública correspondiente al primer año del mantenimiento del Auto Yanbal en Uso, indicada en el cuadro adjunto:

Año	Núcleo mas Nietas							
	Senior 2	Súper Sénior	Regional	Regional Estrella	Master	Elite Oro	Elite Platino	Elite Diamante
Compra Publica Acumulada del Periodo	\$ 780.000	\$ 975.000	\$ 2.340.000	\$ 3.705.000	\$ 7.800.000	\$ 12.350.000	\$ 19.500.000	\$ 33.800.000
Nr Hijas cumpliendo el MRM	3	4	7	10	14	18	22	27
Nr Nietas cumpliendo el MRM			3	10	18	31	49	74
Estatus de Calificación Hijas Cumpliendo MRM				1 Senior + 2 Super Senior	1 Senior + 3 Super Senior + 1 Regional	2 Senior + 3 Super Senior + 2 Regional + 1 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 4 Regional + 2 Regional Estrella	2 Senior + 3 Super Senior + 5 Regional + 3 Regional Estrella + 1 Master

Cifras en miles de pesos

Adicionalmente, deberá cumplir con los siguientes requisitos comerciales:

- El Índice de Morosidad anual máximo de 3% correspondiente a su estatus.
- Ser Directora Independiente Calificada.
- La Estructura de Directoras Independientes Hijas / Nietas cumpliendo el MRM exigido por el Estatus.

2. Realizar una Compra Pública correspondiente al primer año del mantenimiento del Auto Yanbal en Uso. Además, por cada Directora Independiente que le falte en su estructura, debe realizar una compra adicional, así:

- 13 MRM por cada Directora Independiente Junior que le falte en su estructura.
- 19,5 MRM por cada Directora Independiente Senior a Master que le falte en su estructura.

Adicionalmente, deberá cumplir con los siguientes requisitos comerciales:

- El Índice de Morosidad anual máximo de 3% correspondiente a su estatus.
- Ser Directora Independiente Calificada.
- La Estructura de mínima del estatus del Auto Yanbal en uso cumpliendo el MRM.

En caso de incumplir estos requisitos comerciales, la Directora Independiente puede optar por la opción de compra, como se especifica más adelante. En caso de no adquirir el Auto Yanbal en Uso, éste deberá ser devuelto a la Compañía.

Si en el transcurso de las 13 Campañas adicionales la Directora Independiente pierde el estatus por sinceramiento del mismo, no se le retirará el Auto Yanbal en Uso. Esto aplica también en los periodos de mantenimiento.



Si transcurrido el tiempo indicado, la Directora Independiente cumple con los requisitos comerciales aquí establecidos, se le transferirá la propiedad del Auto Yanbal en Uso. En caso que cumpla con la compra indicada y no cumpla cualquiera de los demás requisitos, la Directora Independiente tendrá la opción de compra del Auto Yanbal en Uso. El precio de opción de compra será equivalente al 50% del valor del mercado en dicho momento, para lo cual Yanbal obtendrá cotizaciones en empresas de compra y venta de automóviles de prestigio conocidas en Colombia o tendrá como parámetro de valoración la Guía de Valores publicada por la Federación de Aseguradores Colombianos (FASECOLDA).

Esta compra, bajo ninguna circunstancia, podrá darse antes que el Auto Yanbal en Uso haya estado en uso por la Directora Independiente durante un tiempo de 58 Campañas (para Directora Independiente Senior 45 Campañas).

Si la Directora Independiente decide no adquirir el Auto Yanbal en Uso, este deberá ser devuelto a la Compañía.

Motivos para la pérdida del derecho al uso del Auto Yanbal

La Directora Independiente que mantiene un Auto Yanbal en Uso podrá perder este derecho por las causales previstas en el Contrato de Uso de Automóvil, y además, por las causas que se indican a continuación:

- Si al cierre de cada año tiene un cumplimiento inferior al 65% de los montos de compra exigidos.
- Si al cierre de dos (2) años consecutivos de evaluación comercial, su compra total acumulada en dicho periodo es menor o igual al 80% de su objetivo comercial.
- En caso de darse por terminado el Contrato Comercial de Venta Multinivel por cualquiera de sus causales.

En todo caso, la Compañía tiene la libertad de decidir el retiro o no del Auto Yanbal en Uso, de acuerdo con criterios comerciales, atendiendo a lo previsto en el Contrato de Uso de Automóvil y en el presente Manual.

Seguro de vida para el caso de Directoras Independientes con Auto Yanbal en Uso

- Dirigido a: Directoras Independientes que tienen Contrato de Uso del Auto Yanbal. Coberturas: Vida (muerte por cualquier causa) e incapacidad total y permanente.
- Valor de cobertura: valor comercial del vehículo (según Guía de Valores publicada por la Federación de Aseguradores Colombianos (FASECOLDA).
- Tomador y Beneficiario: Yanbal de Colombia S.A.
- Asegurado: Directora Independiente que tiene Contrato de Uso de Auto con Yanbal.

El seguro se hace efectivo cuando la Directora Independiente que tiene suscrito el Contrato de Uso de Automóvil con Yanbal, fallece o se le declara una incapacidad total y permanente que le impida continuar con su negocio.



Favorece a sus herederos legítimos o beneficiarios voluntarios, en el sentido de cubrir cualquier deuda que se tenga por concepto del Auto Yanbal y le permite a Yanbal definir la entrega del Auto a los herederos legítimos o beneficiarios de cualquier dinero excedente, según la circunstancia del fallecimiento o incapacidad total y permanente de la Directora Independiente, su cumplimiento del Contrato de Uso del Auto Yanbal y del Contrato Comercial.

Otras Políticas de Autos Yanbal en Uso

- El buen estado mecánico y estético del Auto Yanbal será responsabilidad de la Directora Independiente. La Compañía se reserva el derecho de realizar y cobrar los peritajes, cuando lo considere necesario.
- En caso de daños al vehículo, si después de transcurridos 30 días calendario el Auto Yanbal no ha sido reparado, la Compañía podrá asumir la reparación y esta se le descontará a la Directora Independiente de sus Pagos.

3.5 PAGO DE GANANCIAS

- La Directora Independiente ganará en cada Campaña, de acuerdo con su estatus de calificación, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos en este Manual.
- Para que una Directora Independiente obtenga los porcentajes de los pagos de un estatus superior al suyo, es necesario que primero adquiera ese mismo estatus de Directora Independiente.
- El pago a la Directora Independiente se efectuará al finalizar cada Campaña, en forma vencida, tomando como base los Pedidos facturados por su Red en la Campaña inmediatamente anterior. Se descontarán del pago, aquellos pedidos facturados que presenten deuda mayor a 60 días, así como las retenciones previstas en la ley y los conceptos que la Directora Independiente autorice debitar.

El pago se realizará dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al cierre de la Campaña, siempre y cuando la Directora Independiente cumpla con los requisitos comerciales de su estatus y con el porcentaje de Índice de Morosidad previsto en este Manual, en lo referente al pago de Ganancias.

Pagos sobre la Compra Neta de su Grupo Personal

La Directora Independiente podrá tener derecho al pago sobre las Compras Netas recaudadas de su Grupo Personal, en los porcentajes que se indican a continuación, siempre y cuando cumpla como mínimo con los siguientes requisitos:



	% Ganancias sobre Compra Neta Recaudada del Grupo Personal	
	8%	10%
MRM Grupo Personal	12.000.000	15.000.000
Pedido Personal		N1 GanaMas
Índice de Morosidad Grupo Personal máximo para ganar	10%	10%
Directora Calificada	No	Si

Cifras expresadas en pesos colombianos

- Directoras que no logren el pago del 10% ni el 8% ganarán el 5% sobre las Compras Netas recaudadas de su Grupo Personal, siempre y cuando el Índice de Morosidad sea menor al 10%. A partir de Campaña 6 de 2016 será 8%.
- Las Directoras Independientes que tengan un Índice de Morosidad Grupo Personal igual o superior al 10%, ganar cero (0).

Pagos sobre la Compra Neta de su estructura de Directoras Independientes

- En cada Campaña se evaluará y determinará el estatus de Calificación de la Directora Independiente.
- A la Directora Independiente se le pagará por la Compra Neta recaudada de las Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas de su Red, según estatus de calificación logrado por la Directora Independiente en la Campaña y siempre y cuando cumpla los requisitos antes indicados. El estatus de calificación podrá ser inferior al estatus de Directora Independiente, si no tiene la estructura requerida.

A continuación, se muestran los porcentajes para los Pagos sobre las compras netas de las Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas de la Red de la Directora Independiente:

Estatus Calificación Directora Independiente	Ganancia Sobre la Compra Neta Recaudada			
	Grupo Personal	Directoras Independientes Hijas	Directoras Independientes Nietas	Directoras Independientes Bisnietas
Junior	10%			
Senior	10%	4,5%		
Super Senior	10%	5,0%	0,3%	
Regional	10%	5,5%	0,5%	
Regional Estrella	10%	6,0%	0,75%	
Master	10%	6,5%	1,0%	
Elite Oro	10%	6,5%	1,5%	0,15%
Elite Platino	10%	6,5%	2,0%	0,25%
Elite Diamante	10%	6,5%	2,5%	0,35%



Para que las Directoras Independientes Madres, Abuelas y Bisabuelas puedan acceder al pago de las ganancias sobre la compra neta de sus Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas, el Índice de Morosidad del Grupo Personal de dichas Directoras debe ser inferior al 10%. A partir de Campaña 6 de 2016 será 8%.

Pagos sobre Compra Neta de Directoras Independientes Hijas

La Directora Independiente puede recibir el pago del 4.5%, 5%, 5.5%, 6%, 6.5% sobre la Compra Neta recaudada de las Directoras Independientes Hijas de su Red, dependiendo de cómo califique en la Campaña, según la estructura de su estatus, siempre y cuando cumpla con los requisitos comerciales y de Índice de Morosidad establecidos en este Manual.

La Directora Independiente Madre deberá tener el Estatus de Calificación de una Directora Independiente Senior como mínimo, para acceder al pago de los porcentajes antes indicados.

Teniendo en cuenta tanto el estatus de Calificación de la Directora Independiente Madre como el de su Hija se le pagará en la Campaña así:

Si la Directora Independiente Madre es:	Si Directora Independiente Hija es:	Pago a la Directora Independiente Madre sobre Grupo de su Hija de acuerdo con la Calificación
Calificada	Calificada	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 8%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 5%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada y gana 8%	Calificada	Gana 50% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada gana 5% o 0%	Calificada	Gana cero
No Calificada	No Calificada	Gana cero

A toda Directora Independiente que cumpla el MRM, pero realice una Compra Pública inferior a \$23.000.000, se le pagará el porcentaje que le corresponda, teniendo como tope la Compra Pública de su Grupo Personal. Ejemplo: Si una Directora Independiente Madre (Senior) con su Grupo Personal tiene una Compra de \$15.000.000 y su Directora Independiente Hija (Junior) con su Grupo Personal tiene una compra de \$ 25.000.000, entonces a la Directora Independiente Madre solo se le pagará el 4.5% del equivalente de la Compra Neta de \$15.000.000 (porque el tope es su propia compra que es \$ 15.000.000).

Siguiendo el ejemplo anterior, si la Directora Independiente Madre quisiera acceder al pago del 4.5% de los \$25.000.000 que realizó su Directora Independiente Hija, entonces deberá tener con su Grupo Personal una Compra mínima de \$23.000.000 en la Campaña.

Veamos el resumen de este requisito comercial en el siguiente cuadro:



Compra Pública de la Directora Independiente Madre	Compra Pública de la Red de la Directora Independiente Hija	Pago de la Directora Independiente Madre sobre la Red de su Hija de acuerdo con su estatus de calificación
Mayor o igual a \$23.000.000	Es Directora Independiente calificada	4,4% a 6.5%, sin tope de Compra de la Directora Independiente Madre
	No es Directora Independiente calificada	La mitad (50%) del % del pago
Mayor o igual al MRM y menor que \$23.000.000.	Superior a la de la Directora Independiente Madre y es Directora Independiente calificada	4,5% a 6.5%, con tope de Compra de la Directora Independiente Madre
	Menor que el de la Directora Independiente Madre y es Directora Independiente calificada	4,5% a 6.5%, sin tope de Compra de la Directora Independiente Madre
Menor que el MRM	Cualquiera	No se le paga

Pagos sobre la Compra Neta de sus Directoras Independientes Nietas

Puede recibir el pago del 0.3%, 0.5%, 0.75%, 1%, 1.5%, 2% y 2.5% sobre la Compra Neta recaudada de las Directoras Independientes Nietas de su Red, dependiendo del Estatus de Calificación en cada Campaña, siempre y cuando cumpla los requisitos comerciales y de Índice de Morosidad establecidos en este Manual.

Requisitos Comerciales: Deberá contar con la estructura y el estatus de una Directora Independiente Super Senior como mínimo.

Teniendo en cuenta tanto el estatus de Calificación de la Directora Independiente, como el de su Nieta se le pagará en la Campaña así:

Si la Directora Independiente Madre es:	Si Directora Independiente Nieta es:	Pago a la Directora Independiente Madre sobre Grupo de su Nieta de acuerdo con la Calificación
Calificada	Calificada	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 8%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 5%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada y gana 8%	Calificada	Gana 50% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada gana 5% o 0%	Calificada	Gana cero
No Calificada	No Calificada	Gana cero



A toda Directora Independiente que cumpla el MRM, pero realice una Compra Pública inferior a \$23.000.000, se le pagará el porcentaje que le corresponda, teniendo como tope su Compra Neta Grupo Personal (ver ejemplo para el caso de la ganancia sobre Directoras Independientes Hijas).

Pagos sobre la Compra Neta de sus Directoras Independientes Bisnietas

Puede recibir el pago del 0.15%, 0.25% y 0.35% sobre la Compra Neta recaudada de las Directoras Independientes Bisnietas de su Red, dependiendo del Estatus de Calificación en cada Campaña, siempre y cuando cumpla los requisitos comerciales y de Índice de Morosidad establecidos en este Manual.

Requisitos Comerciales: Deberá contar con la estructura y el estatus de una Directora Independiente Élite Oro como mínimo.

Teniendo en cuenta tanto el estatus de Calificación de la Directora Independiente, como el de su Bisnieta se le pagará en la Campaña así:

Si la Directora Independiente Madre es:	Si Directora Independiente Bisnieta es:	Pago a la Directora Independiente Madre sobre Grupo de su Bisnieta de acuerdo con la Calificación
Calificada	Calificada	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 8%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
Calificada	No Calificada gana 5%	Gana 100% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada y gana 8%	Calificada	Gana 50% sobre el porcentaje para el pago
No Calificada gana 5% o 0%	Calificada	Gana cero
No Calificada	No Calificada	Gana cero

A toda Directora Independiente que cumpla el MRM, pero realice una Compra Pública inferior a \$23.000.000, se le pagará el porcentaje que le corresponda, teniendo como tope su Compra Neta Grupo Personal (ver ejemplo para el caso de la ganancia sobre Directoras Independientes Hijas).

Autorización de descuentos de los Pagos

- Cuando una Directora Independiente tenga deuda personal vencida al cierre de la Campaña, autoriza con la firma del Contrato Comercial que le sea descontado automáticamente el valor de dicha deuda del pago de la Campaña.
- La liquidación del pago se realizará sobre la Compra Neta del Grupo Personal de las Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas, según el estatus que corresponda, siempre que la Compra Neta haya sido recaudada hasta la fecha de cierre de cada Campaña. Por lo anterior, la Directora Independiente autoriza que se le pague solo sobre aquellos pedidos que hayan sido recaudados a la fecha de cierre de cada Campaña, correspondientes a las Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas de su Red, según el estatus que corresponda.
- A las Directoras Independientes con Contrato de Uso de Automóvil, se les descontarán los todos los gastos relacionados con los conceptos que se indican en el capítulo de este Manual, correspondiente al Auto Yanbal en Uso.
- La Directora Independiente autoriza con la firma del Contrato Comercial, a que se le



descuento del pago el valor de las herramientas comerciales (ver definición Herramientas Comerciales).

- La Directora Independiente también autoriza a Yanbal para que descuenta de los pagos, los valores de los Pedidos que presenten mora y que correspondan a Consultoras Independientes que hayan sido avaladas por ella, si aplica.

3.6. PROGRAMA ANUAL DE RECONOCIMIENTO

Es el Programa más importante de la Corporación Yanbal International, el cual reconoce y premia la destacada gestión comercial de las Directoras Independientes en sus negocios. Permite a las ganadoras ubicarse y distinguirse entre las mejores en cada una de las diferentes categorías que se contemplan en el Programa.

Vigencia

El Programa Anual de Reconocimiento tiene una vigencia de 13 Campañas, salvo cambio de Políticas, así:

Para el año 2015 a 2016: Inició en Campaña 3 de 2015 y finalizó en Campaña 2 de 2016.

Para el año 2016 a 2017: Inicia en Campaña 2 de 2016 y finaliza en Campaña 1 de 2017.

Categorías

Las categorías que se reconocen y premian en el Programa pueden variar de acuerdo con criterios que la Empresa considere convenientes.

Eventos

Como parte del Programa Anual de Reconocimiento se realizarán los siguientes eventos:

- Convención Nacional para Directoras Independientes.
- Viaje para Directoras Independientes Junior y Senior.
- Viaje para Directoras Independientes.
- Galaxia Internacional para Directoras Independientes.

Convención Nacional para Directoras Independientes

La Convención Nacional tiene como objetivo brindar a las Directoras Independientes reconocimiento y entrenamiento especializado en un encuentro de motivación, diversión e integración. A ella asisten las Directoras Independientes que logran las metas comerciales de sus negocios de acuerdo con el estatus y las bases del Programa Anual de Reconocimiento vigente.

Viaje para Directoras Independientes Junior y Senior

Premia y reconoce con un viaje a un destino nacional previamente establecido por la Compañía a las Directoras Independientes Junior y Senior que cumplan con las bases comerciales definidas en el Programa Anual de Reconocimiento vigente.



Viaje para Directoras Independientes

Premia y reconoce con un viaje a un destino previamente establecido por la Compañía a las Directoras Independientes que cumplan con las bases comerciales definidas en el Programa Anual de Reconocimiento vigente.

Galaxia Internacional para Directoras Independientes

Es el evento más prestigioso de la Corporación y de nuestro Programa Anual de Reconocimiento. En Galaxia se reúnen las mejores Directoras Independientes de todos los países de la Corporación Yanbal International.

Bases generales

Todas las Directoras Independientes deben cumplir con los requisitos comerciales que se exigen en las categorías para las cuales están participando. Las bases y condiciones comerciales podrán ser consultadas en el folleto del Programa Anual de Reconocimiento vigente y en la Extranet, sección Tu información.

Se podrán incorporar Programas Comerciales adicionales, según lo considere conveniente la Compañía.

3.7 TRASPASO DE NEGOCIO

Si el Contrato Comercial celebrado con una Directora Independiente se termina por cualquier motivo, tendrá las siguientes consecuencias comerciales:

- El Grupo Personal podrá ser transferido a la Directora Independiente Madre, previa aprobación por parte de la Compañía. Esta transferencia será evaluada si la Directora Independiente Madre vive en una zona diferente al grupo de Consultoras Independientes.
- El Grupo de Directoras Independientes Hijas podrá ser transferido a la Directora Independiente Madre, siempre y cuando la Madre sea de igual o superior estatus y las Directoras Hijas a recibir no tengan el estatus Regionales Estrella a Élite Diamante.
- En caso que la Directora Independiente Madre tenga un estatus inferior al de las Directoras a recibir, tendrá un plazo máximo de un año para adquirir un estatus superior y recibirlas. En caso contrario, pasarán a ser Directoras Independientes directas de Yanbal.

La Compañía hará una evaluación de cada situación, para tomar la decisión que más convenga al negocio.

Ganancias

Las ganancias sobre Directoras Independientes transferidas se registrarán de acuerdo con las políticas vigentes de ganancias sobre Directoras Independientes Hijas, Nietas y Bisnietas.

Programa Anual de Reconocimiento

Si a una Directora Independiente se le transfiere una Directora Independiente durante el Periodo del PAR, no se le considerará para el Programa vigente, sino para el siguiente.



3.8 DISTRIBUCIÓN DE PAPELERÍA

Consultoras Independientes Activas

La papelería se entregará junto con el Pedido de la Consultora Independiente según el monto de Compra Personal realizado en la Campaña inmediatamente anterior así:

Compra de la Campaña anterior	Catálogo Yanbal	EntreNos
Desde Pedido Mínimo hasta \$729.999	1	1
Desde \$730.000 a más	2	1

Para Consultoras Independientes que sean Primeros Pedidos y Reactivadas de la Campaña, se les enviará 1 Catálogo Yanbal y 1 EntreNos junto con el Pedido.

Consultoras Emprendedoras Independientes

Se entregarán, junto con su pedido: 2 catálogos Yanbal, 2 Entrenos y la papelería según el monto de Compra Personal realizado en la Campaña inmediatamente anterior como Consultora Independiente.

Aspirante a Directora Independiente

Se entregarán, junto con su Pedido: 8 Catálogos Yanbal, 8 EntreNos y la papelería según el monto de Compra Personal realizado en la Campaña inmediatamente anterior como Consultora Independiente.

Directoras Independientes

Todas las Directoras Independientes recibirán en su domicilio, la papelería de la Campaña siguiente según su estatus así:

Directora Independiente	Para Incorporar		Para Reactivar	
	Catálogos	EntreNos	Catálogos	EntreNos
Junior	4	4	9	9
Senior	4	4	10	10
Súper Senior	4	4	13	13
Regional	4	4	15	15
Regional Estrella	4	4	20	20
Máster / Élite	4	4	24	24

Esta política comercial inicia a partir de Campaña 4 de 2016 (Catálogo de Campaña 5).

Adicionalmente, a cada Directora Independiente le llegará junto con su Pedido, la papelería según el monto de Compra Personal realizado en la Campaña inmediatamente anterior como Consultora Independiente.



4. SERVICIO AL CLIENTE

El objetivo de Servicio al Cliente es garantizar la atención oportuna y ayudar a identificar las necesidades de los clientes internos y externos para desarrollar planes que aseguren el mejoramiento continuo reflejado en el nivel de servicio.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Extranet

Este es un servicio que brinda amplia información para realizar una gestión eficiente en el negocio de las Consultoras Independientes y Directoras Independientes. El sistema permite crear, recordar y cambiar la clave en el momento en que la Consultora Independiente o Directora Independiente lo considere necesario.

Para acceder, ingresa a yanbal.com, selecciona el país Colombia y en la página central, en la parte superior derecha, se encuentra el recuadro para ingresar el Código de Consultora Independiente y contraseña. En la Extranet, encontrarás las siguientes opciones:

- **Tu Negocio:** Presenta un resumen semanal de Pedidos y cartera, informes de gestión comercial, informes de situación, Club de Especialistas, y Suspensión de Actividades comerciales.
- **Tus Pedidos:** Para Crear, Recuperar y Editar Pedidos y realizar consultas de productos con el Código del Producto y Precios.
- **Tu Agenda:** Incluye un directorio con información de las Consultoras Independientes de la Directora Independiente y un directorio personal. Además, se pueden agendar citas y eventos, enviar e-mails a Consultoras Independientes en fechas especiales y recordatorios de sus cumpleaños.
- **Tu Información:** Información importante tanto para las Directoras Independientes como para las Consultoras Independientes, Ofertas de la Campaña, Catálogo Virtual, Circulares y Folletería, Ofertas Importantes, Circulares de Faltantes, Premios e Ingreso al Correo Oportunity. Además, contiene información Institucional, Papelería y Material para realizar Gestión comercial con Directoras Independientes y Consultoras Independientes; también se encuentra el formato de Actualización de Datos y Reactivación del Crédito Directo Yanbal, así como el de Relación de Producto Canjes y la Cartilla de Formalización de Negocio, donde encuentras la información sobre temas legales, de servicios comerciales y de crédito directo Yanbal.
- **Expertas Yanbal:** Lo encuentras en la extranet como un “Banner”. También puedes acceder a la página web: www.expertasyanbal.com. En este espacio, encuentras las siguientes secciones: Lo último de la Campaña (Productos Yanbal), Sé una Experta (Cuatro (4) subsecciones de entrenamiento en el negocio), Inspírate con Nosotros (temas motivacionales y de desarrollo personal), Conoce nuestros productos (Segmentos del Catálogo).



Contact Center

Un servicio que te brinda información ágil sobre tus consultas 7 días a la semana 24 horas al día.

A través de esta línea accedes a un menú donde encontrarás respuesta a tus consultas. Solo tienes que seguir las instrucciones que te indica.

Tú, como Directora Independiente, tienes acceso a información personal y de tu red de Consultoras y Directoras Independientes; y tus Consultoras, acceden a información personal.

¿Cuándo llamar? Cuando necesites información de consultas relacionadas con:

- Inactividad: actividad de tus Consultoras Independientes.
- Cartera: obligaciones pendientes.
- Pedidos: estado de los pedidos de la red, facturados, despachados, no facturados semana actual y semana anterior.
- Créditos: estado de la solicitud, en trámite, aprobada, monto asignado, negada.

EJECUTIVO DE SERVICIO AL CLIENTE

Un servicio preferencial que resuelve todas las peticiones, quejas y reclamos.

Cuentas con un selecto grupo de personas dispuestas a prestar un servicio de atención preferencial tanto a Directoras Independientes como a Aspirantes de Directoras Independientes.

Comunícate con un Ejecutivo seleccionando la opción 9, cuando tengas inquietudes que requieran algún trámite, gestión o información diferente a la que inicialmente te brinda la Extranet y el Contact Center.

Te sugerimos tener a la mano la siguiente información para que el Ejecutivo de Servicio al Cliente pueda verificar y analizar la situación:

- Código, número de cédula y nombres completos de las consultoras independientes de los que se requiere información. Antes de dar los datos solicitados, debes garantizar que tienes la autorización y consentimiento previo, expreso e informado de las titulares de la información, para entregarla al Ejecutivo de Servicios de la Compañía.
- Describir claramente la situación presentada y solicitud a realizar
- En caso de que una Consultora Independiente no haya recibido el Pedido, se debe conocer el número de la semana anual en la que lo envió.
- Si se desea averiguar sobre algún premio, se debe tener a la mano la descripción exacta y la Campaña a la que corresponde el programa o premio.
- Si la consulta se refiere al ejercicio de la garantía de un producto o premio, se debe tener en cuenta descripción, número de factura y fecha en que se presenta el reclamo.

Para contactarte con el Contact Center o cualquiera de los Ejecutivos de Servicio al Cliente:

En Bogotá, comunícate al 6447420 y en el resto del país Indicativo + 8764000. El horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 8:00 p.m. y sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.



Atención Personalizada para Directoras Independientes

Un servicio preferencial que te asesora, te acompaña y te apoya en el cumplimiento de las metas comerciales de tu negocio.

1. Cuentas con un Ejecutivo Regional asignado, que te brinda una atención preferencial por medio de:
2. Atención Personalizada en las oficinas regionales para resolver las peticiones, quejas y reclamos.
3. Llamada de tu Ejecutivo asignado con base en el cronograma acordado para conocer tus solicitudes, realizar seguimiento y análisis de las variables administrativas de tu negocio.
4. Atención a los informes de situación de tu grupo enviados por la Extranet, los cuales serán atendidos por tu Ejecutivo asignado.
5. Acompañamiento y seguimiento a las Nuevas Directoras Independientes y Directoras en Desarrollo, para que alcancen las metas comerciales de sus nuevos estatus.

Dirígete a la Oficina Regional Yanbal cuando tengas inquietudes que requieran de información diferente a la que te brinda la Extranet o el Contact Center.

Nuestras oficinas están ubicadas en Bogotá (Centro Comercial Bulevar, Centro Comercial Calima y Restrepo), Barranquilla, Medellín, Bucaramanga y Cali.

RECOMENDACIONES PARA EL BUEN USO DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- La comunicación hacia la Compañía se debe realizar únicamente por intermedio del área de Servicio al Cliente.
- La Extranet Yanbal contiene de forma consolidada la información del negocio para facilitar su seguimiento, es por eso que las líneas telefónicas se deben emplear únicamente para situaciones en que necesiten del apoyo de un asesor.
- Para atención telefónica y en oficinas, las Directoras Independientes deben tener los datos completos de las Consultoras Independientes y de la situación presentada (código, factura, cédula, semana, anual etc.). Además, deben ser claras y concretas en cuanto a la comunicación de los casos, preferiblemente tenerlos por escrito, con el fin de prestar un buen servicio en el menor tiempo posible. De esta manera aumenta la capacidad para atender a otras Directoras Independientes de manera más rápida.

PROCESOS DE SERVICIO AL CLIENTE

Para utilizar de manera correcta el servicio que se presta a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes, es indispensable conocer el funcionamiento de cada uno de los procesos y los diferentes formatos que la Fuerza de Compras debe utilizar para relacionarse comercialmente con la Compañía. Son los siguientes:



1. Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo

En este documento se deben relacionar información general y datos personales. Se puede adquirir en físico por medio de la Orden de Compra que se encuentra en la Extranet o se puede diligenciar directamente, cuando se realice la incorporación por la web; cuando el formato es físico, debe ser diligenciado en su totalidad, firmarse y ponerse huella por la interesada en incorporarse, por la Consultora Emprendedora que la incorpora y por la Directora Independiente que la recomienda.

2. Orden de Compra

Se diligencia en la Extranet para hacer Pedido y adquirir productos cosméticos, Bijouterie y otros bienes que ofrece la Compañía y que puede tramitarse semanalmente por la interesada en efectuar la transacción comercial.

3. Informe de Situación

Se diligencia en la Extranet Yanbal en donde se relaciona de forma breve y concreta determinados reclamos e inquietudes presentados por la Fuerza de Compras a la Compañía.

4. Solicitud de Actualización de datos y/o Reactivación de Crédito Directo

Diseñado para solicitar los cambios y/o actualizaciones de datos y de dirección de residencia o de envío de Pedidos y cuando se quiere realizar el proceso de reactivación del Crédito Directo Yanbal de Consultoras Independientes Inactivas. Este documento se encuentra en la Extranet.

RECOLECCIÓN

Servicio que presta la Compañía para recoger documentos relativos al negocio en las oficinas de las Directoras Independientes Super Senior a Élite Diamante (Líderes de Núcleo), de acuerdo con el horario establecido para cada ciudad, el cual se informa en el Boletín de Directoras Independientes.

Los documentos que se recogen son:

- Solicitudes de Incorporación y de Crédito Directo
- Solicitudes de Actualización de Datos y/o Reactivación del Crédito
- Adicionalmente, se recogen Canjes, de acuerdo con el procedimiento establecido que se informa más adelante en el capítulo de Canjes

INCORPORACIÓN

El proceso de Incorporación permite a quien se incorpora iniciar una relación comercial con la Compañía, para dedicarse al ejercicio y desarrollo de una actividad económica, que consiste en la compra de productos Yanbal para su reventa y/o comercialización a terceros (clientes consumidores).

Para incorporarse como Consultora Independiente, la futura compradora debe diligenciar personalmente y de forma correcta la respectiva Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo; cuando el formato está en físico, debe firmarlo con su puño y letra y poner la huella digital, con el fin de obtener un código que le permita efectuar compras habituales de los productos Yanbal. Este documento no debe estar enmendado, tachado o incompleto bajo ninguna circunstancia.



POLÍTICAS PARA EL USO DE EXTRANET

Se habilita para el envío de Pedidos los lunes a las 8:00 a.m. y se cierra los jueves a las 12:00 p.m.

Clave Yanbal Web

Es una clave secreta, personal e intransferible de mínimo 4 dígitos, máximo 16 (número y/o letras), que debe ser registrada únicamente por la Consultora Independiente y que la identifica en sus transacciones por la Extranet (Pedidos, productos, ofertas, consultas de información confidencial referente a crédito directo, premios, informes de situación, etc.).

Esta clave tiene carácter de Firma Digital.

La firma digital permite identificar a la persona que efectúa una transacción a través de un mensaje de datos de un determinado documento, lo cual contribuye a hacer más transparente la responsabilidad en los negocios y otros tipos de interacciones. La firma digital es reconocida de igual manera que la firma autógrafa, según la ley 527 de 1999.

Teniendo en cuenta que el registro de esta clave es personal, confidencial e intransferible, la Directora Independiente o Aspirante a Directora Independiente que esté facultada para realizar este procedimiento a nombre de sus Consultoras Independientes, debe contar con una autorización escrita por parte de cada una de ellas que le permita efectuar este registro y por ende actuar por cuenta de las Consultoras Independientes.

Crear la clave

Cómo ingresar por primera vez la clave:

- Ingresar el código de Consultora Independiente en el espacio **código**
- Ingresar el número de cédula en el espacio Clave
- Al dar Clic en “Entrar” aparece la siguiente información:

The screenshot shows the Extranet login interface. At the top, there are tabs for 'Código', 'Clave', and 'ENTRAR', with a link for '¿Olvidaste tu contraseña?'. Below this is a green header with the text 'Cambiar Contraseña'. The user's name 'ADRIANA MARIA RESTREPO TORRES' is displayed. A message states: 'A continuación se le presenta el siguiente formulario en donde podrá ingresar una nueva contraseña para el sistema al acceso de Directoras Independientes.' Below this is a scrollable text box containing the 'CLAUSULA DE USO DE LA CONTRASEÑA DEL USUARIO' with instructions: 'A continuación debe ingresar su código de usuario y elegir una contraseña. Debe considerar que la empresa la identificará únicamente con su password, por tanto, Yanbal de Colombia SA no podrá saber si su cuenta está siendo'. The form includes fields for 'Escribe su Contraseña Actual:', 'Escribe una Contraseña Nueva:', 'Vuelve a escribir su Contraseña Nueva:', 'Cedula:', 'Pregunta Secreta:', and 'Respuesta Secreta:'. The 'Cedula:' field has a note: '(*) 4 caracteres mín., 16 caracteres máx.'. The 'Pregunta Secreta:' field has a dropdown menu with the text '-- Seleccione una Pregunta --'. At the bottom right, there are 'Aceptar' and 'Cancelar' buttons.



IMPORTANTE: Leer los Requisitos, Términos y Condiciones Web y/o Extranet, donde encontrarás las condiciones para la utilización de la CLAVE YANBAL.

* La Consultora Independiente debe tener en cuenta que el servicio de la página web y de la Extranet se encuentra sujeto a requisitos, términos y condiciones de utilización y que por el hecho de acceder a la misma, se obliga a aceptar, observar y cumplir con las instrucciones de uso y medidas de seguridad que indique Yanbal conforme al reglamento respectivo.

Recordar la clave

Es importante tener en cuenta que la clave sea familiar y de fácil recordación para no olvidarla. Pero en caso de ser olvidada, el sistema después de registrada la clave, pide a la persona que escriba una pregunta cuya respuesta solo ella conozca. Así, en caso de olvidar la Clave Yanbal Web, el sistema le hará la pregunta y al responder correctamente enviará la clave por correo electrónico a la persona interesada o la mostrará en la pantalla.

Orden de Compra

Recomendaciones para tener en cuenta en el momento de realizar Pedidos en la web

- Antes de realizar el pedido, atendiendo el lugar donde esté ubicada la Consultora Independiente, recomendamos revisar las fechas de facturación y/o entrega de pedidos por poblaciones, de acuerdo con el listado publicado en la extranet (www.yanbal.com/extranet/tuinformacion/tuInformacion.jsp), luego de acceder con el Código de Consultora y Contraseña.
- Si realizas una consignación en horario normal de un Pedido enviado en la semana, recuerda que este ingresa el día siguiente.
- Es importante tener en cuenta el cupo disponible de crédito que el sistema indica, si el monto total del Pedido a realizar supera este cupo, el Pedido queda retenido en la Extranet Yanbal y solo se facturará hasta el día siguiente de haber realizado pago en las entidades financieras autorizadas, con el fin de que se amplíe el cupo.
- Cuando el monto total del Pedido realizado no cumple con el monto mínimo requerido, el sistema alertará para que la Consultora Independiente decida si adiciona productos hasta alcanzar el monto del Pedido mínimo.
- El sistema indica cuando un producto no se encuentra disponible y por estar en Faltante Anunciado, no permite solicitarlo.
- Por seguridad y para garantizar la transacción efectiva y correcta por Internet, el sistema detectará cierto tiempo de inactividad cuando no se esté utilizando y presentará un mensaje indicando que si no se sigue realizando la transacción o utilización de la página Web, la sesión terminará. Es importante hacer caso a este mensaje, pues si no se atiende a tiempo, el sistema cerrará la transacción en forma automática y se deberá volver a ingresar e iniciar de nuevo; aunque el Pedido podrá ser recuperado en la opción de Pedidos Guardados.
- Siempre que se termine con una transacción es importante hacer clic en **“Salir”**.
- Antes de enviar el Pedido por Internet el sistema mostrará un mensaje recordando revisar los productos de la Orden de Compra. Posterior a este mensaje, aparecerá otro donde se indica que se va a enviar el Pedido, mostrando el nombre de la Consultora Independiente. Se debe leer con atención este mensaje antes de enviar el Pedido, para garantizar que la



compra que se está realizando corresponde a la Consultora Independiente indicada.

- Se tiene establecido un tiempo de 30 minutos, después de enviado el Pedido, para recuperarlo y realizar las modificaciones que se requieran. Este tiempo es relativo, dado que dependiendo de la hora de ejecución del proceso, puede tomar 30 minutos o menos. Pasado este tiempo, no es posible modificarlo o anularlo, puesto que el mismo ingresa al proceso de Facturación.
- Esta opción se encuentra en la página principal “Tu negocio Estatus de Pedidos – no facturados”. Al ingresar se ubica el cursor en código de Consultora Independiente que se encuentra subrayado indicando que puede ser editado dando clic; seguido aparece la opción “Editar” y se recupera la orden de Pedido para ser modificada. Es importante tener en cuenta que este Pedido corregido se debe enviar nuevamente por Internet a la Compañía para que sea facturado.
- Al enviar el Pedido se generará una nota de confirmación, la cual es importante que se imprima, se envíe a un correo electrónico o se guarde en un formato Excel.
- Previo al envío de las Órdenes de Compra se deben consultar las Ofertas Semanales.

Importante

En el momento de digitar el código de producto, se deben tener en cuenta los mensajes referentes a ofertas o condiciones que acompañan la solicitud. De esta forma, se garantiza que el Pedido pase por el valor mínimo, no se afecte la escala de descuento, ni baje el monto de compra para programas comerciales.

Formas de pago anticipado

Vales

La Consultora Independiente puede utilizar los vales como forma de pago en el Pedido por Extranet. El sistema solicitará todos los datos necesarios (número del vale y código de la propietaria del vale) para la validación y estado.

Cuando la Directora Independiente utilice los vales de las Consultoras Independientes de su red para pagar los Pedidos de productos, debe garantizar a la Compañía que cuenta con la autorización previa y expresa de la Consultora Independiente titular del vale (saldo a favor para compra de Pedidos).

Consignación en efectivo

Se puede pagar el Pedido en efectivo de manera anticipada consignando previamente y con mínimo un día de anticipación (en horario hábil normal) a la realización del Pedido. Para la consignación o consignaciones a realizar la Consultora Independiente deberá utilizar un formato de consignación de recaudo empresarial solamente en las siguientes entidades autorizadas:

- Bancolombia: Formato de Recaudo Empresarial, PATE 082.
- Por la extranet en el botón de pagos de PSE.
- Efecty: Formato de Recaudo Empresarial, Cuenta No.13602

Para pago en Bancolombia, es importante hacer la consignación en efectivo dentro del horario normal y relacionar el número del documento de identidad (cédula de ciudadanía o cédula de



extranjería) en el formato de consignación. El sistema solicitará todos los datos necesarios para la validación de la consignación.

Si por alguna razón el valor de la consignación es mayor al valor del Pedido, el Sistema de forma automática generará un vale por el valor excedente, el cual podrá ser aplicado posteriormente en un siguiente Pedido.

No se deben pagar Pedidos de manera anticipada en Puntos Baloto o cualquier otro medio no autorizado.

Informes de Situación Extranet

Las Consultoras Independientes y Directoras Independientes pueden presentar sus inquietudes por la Extranet haciendo clic en la opción **“Informes de situación”**.

Posteriormente se encuentra una plantilla en la cual podrán relacionar reclamos e inquietudes acerca del negocio.

Se ingresa el código de Consultora Independiente y en caso de que no lo recuerde, se selecciona la opción **“Consultoras”**, la cual permite encontrar a cada una de las Consultoras Independientes que se encuentran en la Red de una Directora Independiente, ya sea por el nombre o por el primer apellido (está opción de búsqueda es exclusiva para Directoras Independientes).

Al tener la información de la Consultora Independiente, se selecciona la opción Coordinadora, luego se selecciona el motivo por el cual se va a realizar el reclamo. Una vez seleccionado el motivo, se relaciona la descripción del Informe de Situación y luego se hace clic sobre el botón **“Enviar”**.

Para conocer la respuesta de los informes enviados se selecciona la opción **“Ver respuestas”**. Dando clic, se valida la respuesta con el número consecutivo asignado para realizar el respectivo seguimiento.

También se encuentra el reporte de informes enviados con sus respectivas respuestas, haciendo clic en **“Ver respuesta”**, ubicado en la parte derecha donde se registra asunto de informe enviado y su respectiva respuesta.

Código Consultora: es el código de la Consultora Independiente que se relacionó al momento de crear el Informe de Situación.

Nro. Informe: Corresponde a la Directora Independiente o Consultora Independiente que envió el Informe.

Nro. Ref: Corresponde al Informe enviado por la Directora Independiente o Consultora Independiente a Yanbal.

Origen: es el medio por el cual se reportó la solicitud. Por ejemplo: Visita: Caso reportado en oficina Yanbal. Teléfono: Caso reportado al Call Center. Web: Informe de situación por la Extranet.

Fecha Informe: Fecha del envío del Informe de Situación a la Compañía.

Motivo: Nombre descriptivo del Informe de Situación.

Consulta: Detalle del Informe de Situación.



Estado: Muestra el estado en el que se encuentra el Informe de Situación.

Ver Respuesta: informa el estado de la solicitud (temporal / definitiva).

Fecha Respuesta: Fecha en la cual se publica la respuesta del Informe de Situación.

Estas respuestas pueden ser de dos clases:

1. Respuesta temporal:

Para los casos que necesiten un trámite adicional y no se puedan responder de forma inmediata. Aquí se informa el día y la hora en la que se recibirá la respuesta definitiva, que en todo caso no podrá superar un plazo de quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de recibo del Informe de Situación.

2. Respuesta definitiva:

Para los casos que son informativos y/o consultas en los que se puede dar una respuesta final y para los que requirieron un trámite adicional, que fueron verificados y la gestión está finalizada. La respuesta estará disponible por dos semanas.

Número de Situación	Número de Cliente	Fecha de Recibo	Estado	Fecha de Emisión	Motivo	Comentario	Estado	Fecha de Respuesta
06	1098122 8878212	7/2/2012 10:07	Resuelto	02/02/2012 10:07	Pedido - Producto Facturado Sin Envío	Producto Sin Envío Facturado Sin Envío	Resuelto	02/02/2012 12:45
06	1200097	-	Resuelto	02/02/2012 10:02	Pedido - Producto Facturado Sin Envío	Producto Facturado Sin Envío	Resuelto	-
0003	1000009 1001472	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 10:00	Cartera - Pago Recusado	En el pedido que fue devuelto	Resuelto	02/02/2012 10:00
14	1000002 0010000	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 10:00	Pedido - Pago Recusado	Aprobación Factura no pagada	Resuelto	02/02/2012 11:57
06	1200001 0010000	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 10:00	Pago Recusado	Suma de los pedidos no pagados	Resuelto	02/02/2012 12:10
07	1000070 0010000	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 11:00	Producto Facturado Sin Envío	pedido devuelto sin pago	Resuelto	02/02/2012 14:02
1200	1100001 0010000	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 10:00	Cartera - Pago Recusado	Aprobación de Crédito CERTIFICADA	Resuelto	02/02/2012 10:00
06	1100073 0010000	8/8/12	Resuelto	02/02/2012 10:00	Pago Recusado	Por el pago de factura sin pago	Resuelto	02/02/2012 12:00

Nota: Es importante seleccionar los motivos correspondientes de acuerdo con el tipo de reclamo, con el fin de realizar la respectiva verificación y para que la Compañía pueda proporcionar una oportuna y ágil respuesta.

Se aceptarán Informes de Situación relacionados con el Pedido y la facturación del mismo, máximo tres (3) días hábiles después de entregado y recibido, a menos que se trate de reclamos por garantía de productos o premios, caso en el cual operarán los términos establecidos más adelante en el capítulo de Canjes.



Informes de Gestión Comercial en la Extranet

Los informes de gestión comercial de cada uno de los negocios de las Directoras Independientes se publican en la Extranet para que la Empresaria Independiente cuente con información que apoya el seguimiento eficaz de su negocio. Están disponibles los siguientes reportes:

- Estatus de Pedidos
- Reporte de Bonos CEI
- Estatus de Incorporaciones y Crédito
- Estatus de Cartera
- Premios
- Pagos
- Estadísticas Directora Independiente
- Galería Inicio Perfecto
- Reporte de Estructuras
- Reporte de Red
- Índice de Morosidad CEI
- Reporte PAR
 - Reporte de Convención
 - Reconocimiento Viajes
 - Reporte Viajes – Madres y Abuelas
 - Reporte Convención – Madres y Abuelas
 - Directora Independiente Crecimiento Compra Familiar
 - Directora Independiente Ranking Status

Vales

Se pueden generar en el momento de facturar un Pedido cuando ha sido cancelado en efectivo por anticipado, así:

- Se paga un mayor valor por el Pedido.
- Hay Faltantes Anunciados y No Anunciados en el momento de la facturación del Pedido.
- Se solicitan ofertas que no están vigentes en el momento del Pedido.
- Se solicitan productos sin cumplir la condición comercial convirtiéndose en un restringido por oferta (ROF).

Los vales se encuentran en la Factura de Venta en la parte inferior del detalle del Pedido. Pueden ser utilizados como forma de pago en un Pedido posterior o para pago de deudas.

Cambios de dirección y actualización de datos

Cuando una Consultora Independiente o Directora Independiente cambia de domicilio o cuando requiere actualizar los datos para reactivar el crédito correspondiente, debe diligenciar personalmente el formato original de “Solicitud de Actualización de Datos y/o Reactivación de Crédito Directo”, que podrás encontrar publicado en la Extranet. Debes tener en cuenta lo siguiente:

- Diligenciar la información completa de manera personal, ya sea para el cambio de dirección de residencia o de entrega de Pedidos.



- Enviar a la compañía la Solicitud de Actualización de Datos y/o Reactivación de Crédito Directo con 7 días calendario de anticipación al envío de la Orden de Compra para la respectiva verificación y actualización.
- Una vez se recibe el formato diligenciado, la Compañía llama telefónicamente a la Consultora Independiente al número que registró para verificar que la información sea correcta; si no es posible realizar la confirmación, el código de la Consultora Independiente será bloqueado y no podrá facturarse el Pedido.
- Para que el proceso de verificación se realice nuevamente, es necesario enviar otro formato.

Derecho de Retracto

El derecho de retracto solamente podrá ser ejercido por los clientes o consumidores finales para productos de Bijouterie y no operará para productos cosméticos, por tratarse de bienes de uso personal.

Los clientes o consumidores finales pueden devolver productos de Bijouterie a las Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes que se los vendieron, por los mismos medios y en las mismas condiciones en que los recibieron, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de entrega de los mismos.

Los costos de transporte y los demás gastos que conlleve la devolución de los productos de Bijouterie, deberán ser cubiertos por los clientes o consumidores finales que ejerzan el Derecho de Retracto.

La Consultora Independiente y/o Directora Independiente deberá devolver al Cliente o consumidor final las sumas de dinero que haya pagado por los productos de Bijouterie devueltos, sin descuento alguno, dentro de los 30 días calendario siguientes a la fecha en que ejerció el derecho de retracto, cuando el cliente o consumidor así lo solicite.

El hecho de que el cliente o consumidor final ejerza el derecho de retracto o de que se le pague el valor de los productos de Bijouterie devueltos, no exime a la Consultora Independiente y/o Directora Independiente del pago de la factura de venta generada por Yanbal.

Las Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes no podrán enviar a la Compañía los productos de Bijouterie devueltos por sus clientes o consumidores finales en ejercicio del derecho de retracto, pues al no tener ellas calidad de consumidoras, no tienen derecho de retracto frente a la Compañía.

Cuando la Compañía reciba productos de Bijouterie con motivo del ejercicio del derecho de retracto, no aceptará dicha devolución y procederá a regresar a la Consultora Independiente y/o Directora Independiente el producto de Bijouterie, por el mismo procedimiento previsto para los Canjes.



PEDIDOS DEVUELTOS

Solo se aceptará la devolución de un Pedido completo si se cumple con los siguientes requisitos:

- El Pedido devuelto debe estar totalmente sellado, tal y como fue despachado por Yanbal. Se entiende por sellado, que adentro de la caja debe estar la factura, los productos y el premio, según corresponda.
- La Directora Independiente debe diligenciar el Formato Relación de Productos para Canje o Reposición con los datos de la Consultora Independiente allí solicitados y el motivo de la devolución.
- El Pedido puede ser devuelto por la Consultora Independiente en el Oportunidad en las ciudades donde tenemos este servicio o puede ser enviado directamente por la Consultora Independiente o por la Directora Independiente al Centro de Distribución de Tenjo.
- El tiempo definido para que la Fuerza de Compras pueda hacer devolución del Pedido completo es de máximo 3 días hábiles, contados a partir de la fecha de entrega del Pedido por parte del transportador.
- Si la devolución del Pedido no se realiza en el plazo antes indicado, se entenderá que este ha sido irrevocablemente aceptado por la Consultora Independiente y se devolverá a la Consultora Independiente o a la Directora Independiente bajo el motivo "No Procede", dependiendo de quién haya realizado la devolución.

Todo Pedido que sea devuelto por la Fuerza de Compras, no será tenido en cuenta para los siguientes efectos:

- Programas (Galería Inicio Perfecto, Capitalización, Virtualización)
- Concursos: GanaMás
- Programa Anual de Reconocimiento (PAR)
- Pagos
- Cualquier otro programa o política comercial que realice la Compañía en desarrollo de la relación comercial, que pueda verse afectado con estas medidas.

Si se confirma que la Consultora Independiente no hizo el Pedido directamente y/o que no autorizó la realización del mismo expresamente, se procederá a la cancelación de la transacción del Pedido, generando pérdida de premios y descuento correspondiente. Adicionalmente, se realizará el respectivo seguimiento por el Comité de Principios Éticos, por la utilización del código de compradora, sin autorización directa y expresa de la titular.

PROCEDIMIENTO DE CANJES

¿Qué es un canje?

Es el cambio que se realiza de un producto por otro que se encuentre dentro de la misma condición comercial o por un vale, a fin de satisfacer la necesidad del cliente, haciendo efectiva la garantía del mismo.



Plazos para aceptar un canje

- Productos Cosméticos: máximo 30 días calendario después de entregados.
- Bijouterie: máximo 60 días calendario después de entregados.
- Premios: El plazo que indique el fabricante o distribuidor.

Nota: La Compañía podrá proceder con el cambio de un producto por otro que se encuentre bajo la misma condición comercial o con su reparación, si aplica, o con la generación de un vale.

Requisitos para atender un canje

Presentar el formato de canje correctamente diligenciado y firmado por la Directora Independiente indicando los siguientes datos:

- Código de Directora Independiente
- Nombre y Apellido de Directora Independiente
- Ciudad
- Código de Consultora Independiente.
- Nombre y Apellidos de la Consultora Independiente
- Código Producto
- Cantidad y Descripción del Producto
- Código del Motivo de Reclamo que origina el canje del producto
- Número de Orden
- Semana anual
- Observaciones
- Firma de la Directora Independiente
- Datos de envío del producto o Premio para Canje
- Adjuntar los productos a devolver
- Número de la guía y nombre de la empresa de transporte

Relación de Productos y Premios para Canje Responsabilidad de la Consultora Independiente

- Es responsabilidad de la Consultora Independiente que tiene un reclamo, realizarlo a la Compañía a través de su Directora Independiente.
- Debe empacar el producto en una bolsa plástica, si es una joya de Bijouterie o premio en su envase o empaque original.
- Debe adicionar sus datos personales, número de orden, semana o Campaña de facturación y entregarlo a la Directora Independiente para su envío a la Compañía.
- Es importante que antes de efectuar un reclamo, la Consultora Independiente verifique si el producto o joya de Bijouterie fue solicitado(a) para la compra y si fue o no facturado(a) por la Compañía.
- Si se trata de la devolución de un premio por haber recibido uno diferente al anunciado en el programa comercial, debe verificar que cumplió con las condiciones del programa correspondiente para clasificar como ganadora, respecto del premio que desea cambiar.
- No se aceptará el reclamo si entre la fecha de la entrega y la fecha del reclamo se sobrepasa el tiempo estipulado en la garantía.



- La respuesta al reclamo o canje será atendida a través de la Directora Independiente y/o Consultora Independiente en caso de vivir en una zona diferente a la de la Directora Independiente.

Responsabilidad de la Directora Independiente

- Recibir el reclamo de la Consultora Independiente con los respectivos datos y los productos, premios o joyas de Bijouterie objeto de canje, para enviarlo de acuerdo con el cronograma de recolección.
- Las Directoras Independientes Junior y Senior deberán entregar los reclamos a la Directora Independiente Líder a la que se le presta servicio de recolección.
- Las Directoras Independientes a las cuales se les presta el servicio de recolección, deben llenar el formato de Relación de Productos o Premios para Canje en dos copias dejando una para su archivo.
- En los paquetes de canjes, las Directoras Independientes no deben enviar: Formatos de Actualización de Datos, Incorporaciones, Informes de situación o productos sobre los que se pretenda ejercer el derecho de retracto u otros reclamos correspondientes a otros motivos, como tampoco formas de pago para cancelar deudas de cartera.
- Cada caja enviada debe tener su correspondiente Guía de Transporte.

En la Atención de un Reclamo de Canjes

Cuando la Consultora Independiente devuelve un producto para canje y en ese momento no hay disponibilidad del producto, se genera un vale.

En caso de que tenga una deuda, se generará una nota de crédito abonando el valor respectivo a la obligación pendiente de pago.

El número de vale y valor se encuentran relacionados en el reporte de la Directora Independiente llamado "Listado de Documentos Devueltos", el cual se genera al cierre de la semana en la que se envió el canje respectivo.

Motivos para Rechazar o no proceder un Canje

- Factura no cancelada a su vencimiento.
- Producto objeto de la reclamación que no figura en la Factura.
- Producto con más del 10% de uso.
- Cuando se realiza un reclamo por concepto de "fragancia que no perdura" y el análisis del producto da como resultado que está conforme.
- Mala manipulación por parte del cliente o de la Consultora Independiente y/o Directora Independiente.
- Por la devolución del producto con el motivo: "No agrada".
- Producto que puede haber sido relacionado en el formato establecido, pero no fue enviado físicamente a la Compañía.
- Cuando se trate de producto antiguo, caduco u obsoleto (otros lotes de fabricación, según información suministrada por el Departamento de Control de Inventarios).
- No se recibirán vales ni consignaciones como formas de pago para cubrir el excedente, por el cambio de un producto por otro de mayor valor.



Tiempo de respuesta

Los reclamos deben realizarse a través de los Informes de Situación o en la línea de Atención de Servicios al 6447420 en Bogotá o en el resto del país al (1) 876 40 00. El tiempo máximo de respuesta de un reclamo es de un plazo máximo de quince (15) días hábiles, contados a partir del recibo del mismo en las oficinas de Facturación.

ENTREGA DE PEDIDOS

La política de entrega de un Pedido consiste en que se entrega directa y exclusivamente en la dirección de envío del Pedido indicada para el efecto al momento de diligenciar la Solicitud de Incorporación y de Crédito o la Solicitud de Actualización de Datos y/o Reactivación de Crédito Directo, la cual aparece registrada en la Factura de Venta.

Por lo anterior, no se permite la entrega de ningún Pedido en la dirección de la Directora Independiente, a menos que exista la respectiva autorización escrita por parte de la Consultora Independiente.

Si la empresa de transporte de carga no puede localizar a la Consultora Independiente, visitará mínimo dos (2) veces el lugar de entrega de Pedido registrado en la Compañía.

Si no se logra la entrega del Pedido, la empresa de transporte de carga se contactará con Yanbal para obtener instrucciones, bien sea para concretar una hora de entrega, para verificar la dirección o para recibir la instrucción de devolución del Pedido a la Compañía para la respectiva cancelación de la transacción de compra.

Adicionalmente, en el caso en que el funcionario de la Empresa de Transporte de Carga esté haciendo entrega del Pedido y la Consultora Independiente afirme que no lo solicitó, este será devuelto inmediatamente al Centro de Distribución para la verificación. En caso de que se confirme que la Consultora Independiente no hizo la compra directamente, se procederá a la cancelación de la transacción del Pedido, generando pérdida de premios y descuento correspondiente. Adicionalmente, se realizará el respectivo seguimiento por el Comité de Principios Éticos, por la utilización del código de compradora, sin autorización directa y expresa de la titular.

Es necesario que la persona que recibe el Pedido (familiar, esposo, empleada, portero) indique en letra legible en la guía de despacho los siguientes datos:

- Nombre(s) y apellido(s)
- Número del documento de identificación
- Fecha de recibido
- Firma

Si la Consultora Independiente encuentra adulterada la cinta de empaque del Pedido o tiene sospecha de que el mismo fue abierto, debe revisar el contenido del Pedido en presencia del funcionario de la empresa de transporte de carga y dejar las constancias respectivas en la guía de transporte.



Tipos de entrega

Entrega del Pedido

Es la entrega de los productos solicitados en una Orden de Compra, los cuales van acompañados de una Factura de Venta donde se especifica el detalle de los productos y se adjunta un recibido conforme o prueba de entrega, donde la Consultora Independiente o persona encargada de recibir el Pedido firma en señal de aceptación y recibo.

Quien Recibe: Consultora Independiente

Premio

Es un incentivo comercial ganado por la Consultora Independiente de acuerdo con la compra realizada, previo cumplimiento de las bases comerciales del programa GanaMás y otros Programas Comerciales.

Quien Recibe: Consultora Independiente

Canjes

Es el cambio que se realiza de un producto por otro que se encuentre dentro de la misma condición comercial o por un vale, a fin de satisfacer la necesidad del cliente, haciendo efectiva la garantía del mismo.

Quien Recibe: Directora Independiente

Papelería

Es la entrega de Catálogos Yanbal, EntreNos, folletos, Lista de Códigos y Precios y demás medios impresos, los cuales sirven de apoyo para la gestión del negocio de las Consultoras Independientes y Directoras Independientes para la comercialización de los productos.

Quien recibe: Directora Independiente – Consultora Independiente

Reporte de Gestión Comercial

Es la información administrativa y comercial, donde se refleja el resultado de la gestión comercial de la Directora Independiente en su negocio. Esta información puede ser consultada en la Extranet en la opción “Ver Sobreflex”.

Quien Recibe: Directora Independiente

Empresas de transporte de carga

Yanbal realiza la recolección, distribución, transporte y entrega de Pedidos facturados a través de empresas de transporte de carga autorizadas.

Las empresas de transporte de carga pueden transportar los productos de Yanbal hacia las Consultoras Independientes de forma diaria, dado que operan con esa frecuencia en las diferentes regiones del país.

Los valores de los fletes a cobrarse, serán informados por la Compañía a las Consultoras Independientes y/o Consultoras Emprendedora Independientes y/o Directoras Independientes en la Solicitud de Incorporación y Crédito Directo, en la Factura, en la extranet y/o a través del correo Oportunity y/o a través de Contacto Semanal.



5. CRÉDITOS Y COBRANZAS

CRÉDITO DIRECTO

Cupo de crédito otorgado por la Compañía, que permite a las Consultoras Independientes comprar los productos Yanbal hasta por el valor del mismo, y que debe pagarse en un plazo no mayor a veinte (20) días calendario contados desde la fecha de emisión de la factura, o en el término que se indique en las Políticas de Crédito de la Compañía.

El crédito en ningún caso implicará desembolso de dinero efectivo en favor de la Consultora Independiente, pues se trata de un cupo exclusivamente destinado a la financiación de la compra de productos Yanbal.

Con la Solicitud de Incorporación y Crédito Directo, la Nueva Consultora Independiente autoriza expresamente a la Compañía para que verifique la veracidad de la información que ésta ha registrado y para que con base en el estudio de crédito que realice en cuanto a su capacidad de endeudamiento, se reserve el derecho de asignarle el cupo de crédito para la adquisición de productos Yanbal.

DISPOSICIONES APLICABLES AL CRÉDITO DIRECTO.

Son condiciones aplicables al Crédito Directo que ha sido solicitado por la Nueva Consultora Independiente, las siguientes:

1. La Consultora Independiente no podrá sobrepasar el cupo de Crédito Directo que le haya otorgado la Compañía.
2. Teniendo en cuenta que cada cupo de crédito asignado es personal e intransferible, la Consultora independiente velará porque el mismo no sea utilizado por ninguna persona ajena a ella, so pena de asumir las sanciones legales a que haya lugar. Cuando en incumplimiento de lo aquí previsto, la Consultora Independiente autorice verbalmente o por escrito a terceros la utilización de su Crédito Directo, como titular del mismo se hará responsable de realizar el pago oportuno de los valores que se indiquen en las respectivas facturas de venta.
3. Tan pronto le sea aprobado su cupo de Crédito Directo, la Consultora Independiente se obliga a manejarlo con el debido cuidado haciéndose responsable de cualquier uso indebido que a causa de su descuido se hiciera del mismo y de cualquier perjuicio que se le cause a la Compañía por esta causa. La Consultora Independiente se hace igualmente responsable por todas y cada una de las utilidades que se hagan con el cupo de Crédito Directo que sea aprobado a su nombre, por lo cual, se compromete a ejecutar mecanismos de control tendientes a impedir que su Crédito Directo sea usado fraudulentamente por terceras personas.
4. La Consultora Independiente deberá hacer uso de su cupo de Crédito Directo a través de la colocación de los correspondientes pedidos, en donde constará su autorización para cargar a su Crédito Directo, el valor de cada factura de venta.



5. La Consultora Independiente declara que tiene pleno conocimiento de que cada pedido que ella realice dará lugar a la expedición de una factura de venta, la cual se emitirá junto con el desprendible del sistema nacional de recaudo, para pago en efectivo únicamente en los bancos, entidades y demás medios autorizados por la Compañía.
6. Los pedidos que la Consultora Independiente realice, serán entregados por la Compañía en la dirección que ésta haya registrado para dicho efecto, en el sistema comercial de la misma. La Consultora Independiente declara que conoce que cuenta con un plazo de tres (3) días hábiles contados a partir de la fecha de recibido de la factura de venta y del pedido, para presentar cualquier reclamo ante la Compañía. Vencido este plazo, la factura de venta se entenderá irrevocablemente aceptada por la Consultora Independiente.
7. La Consultora Independiente no podrá hacerse sustituir por terceros en el ejercicio de sus derechos y compromisos derivados del Crédito Directo otorgado por la compañía.
8. En caso de cambio de dirección y/o de número de teléfono fijo y/o de número de teléfono celular y/o de dirección de correo electrónico, la Consultora Independiente deberá dar aviso a la compañía, dentro de un plazo máximo de ocho (8) días calendario contados a partir del momento en que haya ocurrido dicho cambio, según el procedimiento que exista para tal efecto.
9. La Consultora Independiente se obliga a cancelar los valores a su cargo, en las fechas que se indiquen en las respectivas facturas de venta, de acuerdo con el plazo del Crédito Directo y antes de la fecha de vencimiento de las mismas. Cada factura tendrá una única fecha de pago. De no efectuar el pago de la factura de venta en la fecha oportuna, la Consultora Independiente incurrirá en mora y sobre las sumas de capital deberá pagar intereses moratorios, que incluyen los gastos administrativos de cobranza, los cuales le serán liquidados e informados por la Compañía, y serán exigibles al momento de su pago, sin que ello implique prórroga alguna del plazo previsto para el pago y sin perjuicio de los derechos y acciones que tiene la compañía como acreedor legítimo. Para el pago de la deuda en los bancos y entidades autorizados por la Compañía, la Consultora Independiente deberá diligenciar el formato de recaudo nacional y consignar el valor total correspondiente al capital, al recargo y a los intereses de mora, en caso que estos últimos se lleguen a causar, los cuales serán liquidados al momento de realizar el pago, a una tasa que estará sujeta a las reglas generales y a los límites legales vigentes.
10. La mora en el pago de una de las facturas de venta y/o de los intereses, faculta a la Compañía para declarar vencidos todos los plazos y proceder a exigirle a la Consultora Independiente el pago inmediato de todas las sumas a su cargo, sin perjuicio de las acciones legales que la Compañía pueda instaurar en su contra. De igual forma, la Compañía podrá declarar vencidos todos los plazos y hacer exigible el



pago total de las obligaciones cuando la Consultora Independiente inicie trámite de liquidación obligatoria, administrativa o judicial, se someta a proceso concordatario o de reestructuración, convoque a concurso de acreedores o cualquier otro procedimiento previsto por la Ley.

11. Todo pago que la Consultora Independiente efectúe en el que no identifique el número de la factura de venta, se aplicará por la Compañía a la factura más antigua. En caso de encontrarse facturas de venta en mora, el monto cancelado por la Consultora Independiente se aplicará primero a los gastos administrativos que se causen en virtud de la gestión de cobranza, después a los intereses moratorios, y por último, al capital.
12. La Consultora Independiente ha hecho entrega a la Compañía de un pagaré firmado, en el cual se han dejado en blanco los espacios relativos a cuantía, interés y plazo, título que será diligenciado por la Compañía en el momento en que ésta lo requiera, para hacer exigibles las sumas adeudadas por la Consultora Independiente, de acuerdo con lo indicado en la carta de instrucciones.
13. Con la firma del Contrato de Vendedor Independiente, la Consultora Independiente autoriza a la compañía para que, con la periodicidad que corresponda, compense el pago de las facturas de venta que sean generadas a través de su Crédito Directo, contra cualquier suma de dinero que debiera ser pagada a la Consultora Independiente y que se derive de este Contrato o de cualquier otra relación comercial existente entre las partes.
14. La compañía se reserva el derecho de revocar el cupo de Crédito Directo que haya sido otorgado a la Consultora Independiente, cuando lo estime conveniente, así como a modificar sus políticas de crédito.

Requisitos

La Nueva Consultora Independiente debe diligenciar de forma personal, en su totalidad y correctamente, el formato de Solicitud de Incorporación y de Crédito Directo, que contiene el contrato de vendedor independiente, el pagaré y la carta de instrucciones. (Ver Capítulo Nuevas Consultoras Independientes).

Para que Yanbal de Colombia S.A. otorgue el cupo de Crédito Directo que solicite la Nueva Consultora Independiente en formato físico, ésta deberá:

- Leer y firmar el Contrato de Vendedor Independiente, el pagaré y la carta de instrucciones.
- Dar su aprobación para que su historial crediticio pueda ser consultado ante Centrales de Riesgo.
- Ser aprobada mediante visita al lugar de su domicilio o verificación telefónica, en caso que aplique, según el proceso interno previsto para el efecto.
- Tener buen comportamiento crediticio, de acuerdo con los parámetros establecidos en las centrales de riesgo.



Cuando el proceso de incorporación se realice vía web, la Nueva Consultora Independiente deberá:

- Leer y aceptar el Contrato de Vendedor Independiente, el pagaré y la carta de instrucciones.
- Dar su aprobación para que su historial crediticio pueda ser consultado ante Centrales de Riesgo.
- Si tiene historial crediticio, contestar de forma correcta las preguntas que se realizan en la herramienta prevista para tal fin, con el propósito de verificar su identidad.

La decisión sobre la solicitud de Crédito Directo presentada por una Nueva Consultora Independiente le será informada por la Compañía a través de la línea de atención al cliente o a través de la Directora Independiente de su Red o a través de la Extranet o de cualquier otro medio de comunicación idóneo.

Cupos de Crédito Directo

A cada una de las Consultoras Independientes se le asigna un cupo de crédito, personal e intransferible, que puede utilizar para hacer sus compras. El uso correcto del crédito es de exclusiva responsabilidad de su titular. La modalidad de crédito asignado depende del estatus de compra, cómo se puede ver en la siguiente tabla:

NOMBRE DEL CREDITO	DIAS DE PLAZO	CUPO	CONDICIONES DEL CRÉDITO	PARA PASAR AL SIGUIENTE CUPO DEBES:	
BASICO	20 DIAS	\$ 390.000	PEDIDO CONTRA PEDIDO: Para realizar un nuevo pedido, debes haber cancelado el anterior, que te ha sido facturado.	Manejar correctamente tu crédito para poder ampliarlo, haciendo por lo menos un pedido por el monto mínimo.	
BASICO 1		\$ 500.000			
BASICO 2		\$ 600.000			
BASICO 3		\$ 850,00			
ROTATIVO 1	20 DIAS	\$ 1,100,000	CUPO ROTATIVO: Puede hacer más de un Pedido hasta el límite del cupo de crédito, siempre y cuando no esté en mora.	\$ 650.000	\$ 1,149,999
ROTATIVO 2		\$ 2,200,000		\$ 1,150,000	\$ 1,799,999
ROTATIVO 3		\$ 3,300,000		\$ 1,800,000	\$ 3,199,999
ROTATIVO 4		\$ 4,400,000		\$ 3,200,000	Más...

Consideraciones para la obtención y uso del Crédito Directo

- Los nuevos Créditos se aprueban en máximo 3 días hábiles.
- Todo Crédito es estudiado y aprobado, previa verificación de todos los datos consignados en el respectivo formato y del lugar de domicilio registrado en la Solicitud de Crédito.
- Solamente se tramita un Crédito por Consultora Independiente.
- Cuando la Nueva Consultora Independiente solicita Crédito por primera vez, la Compañía le aprueba el Nivel Básico, siempre y cuando cumpla con los requisitos exigidos.
- Si después del tercer Pedido la Consultora Independiente alcanza el estatus de compra Rotativo 1, se valida su actividad y comportamiento crediticio, con el fin de aumentar su cupo de crédito al nivel que corresponda. Si la Consultora Independiente no alcanza un estatus de compra Rotativo 1, se mantendrá su cupo en el Nivel Básico - Pedido contra Pedido.
- El cupo se mantiene según el estatus más alto alcanzado.
- Para cubrir un Pedido que exceda el límite de crédito o cupo asignado, de acuerdo con el estatus de compra, la Consultora Independiente debe realizar una consignación en efectivo



por el excedente correspondiente. En la consignación se debe especificar el número de la cédula de ciudadanía o documento de identidad de la titular del Crédito Directo Yanbal.

- Es responsabilidad de la Consultora Independiente manejar de forma personal y responsable el Crédito otorgado por la Compañía. Por ser intransferible, la Consultora Independiente no deberá divulgar información de carácter personal que facilite la utilización de su cupo de crédito por otras personas y deberá evitar problemas de cartera derivados de manejos indebidos del Pedido Personal. Cuando en cumplimiento de lo aquí previsto, la titular del Crédito autorice verbalmente o por escrito la utilización del mismo por terceros, la Consultora Independiente se hará responsable de realizar el pago oportuno de los valores que se indiquen en las respectivas facturas de venta.
- Los créditos otorgados se regirán por el Contrato de Vendedor Independiente, contenido en el formato de solicitud correspondiente, el cual es aceptado por la nueva Consultora Independiente con su firma, de manera voluntaria, al momento de su Incorporación.

Créditos inactivos

Una Consultora Independiente con 6 Campañas o más de inactividad pierde su Crédito Directo al cierre de la Campaña. Para reactivarse y poder recuperar su Crédito, deberá actualizar sus datos personales, enviando a la Compañía el formato “SOLICITUD DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS Y/O REACTIVACIÓN DE CRÉDITO DIRECTO”, con 7 días calendario de anticipación a la fecha del Pedido. Si no hace uso de este nuevo Crédito Directo máximo en la Campaña siguiente, lo perderá y deberá enviar nuevamente el formato especificado, el cual se encuentra publicado en la Extranet.

Una vez reactivado, su cupo de crédito será nuevamente el correspondiente al Nivel Básico.

PAGO DE FACTURAS

Es responsabilidad de la Consultora Independiente efectuar el pago de sus compras en el lugar y tiempo convenidos, según las condiciones de pago del Crédito Directo otorgado por la Compañía y en los términos de la Factura de Venta.

Las Facturas de Venta tienen un plazo de 20 días para ser pagadas a tiempo. Posterior a esta fecha se inicia la liquidación de intereses por mora, correspondiente a cada Factura vencida, así como el cobro del valor de los gastos administrativos y gastos de cobranza que cubre Yanbal, si aplica, para lograr su pago efectivo.

En la factura que expide Yanbal de Colombia S.A. hay un desprendible llamado Sistema Nacional de Recaudo – Cupón de Pago en Efectivo - que indica el número de factura. En este desprendible existe un código de barras que contiene los datos de la factura, valor a pagar, fecha de vencimiento, entidades en donde puede efectuar el pago y también la fecha de pago a 20 días, a partir de la fecha de su emisión.

Desprendible sistema nacional de recaudo (cupón de pago en efectivo)

La Consultora Independiente debe realizar los pagos de las facturas a su nombre, en cualquiera de los convenios autorizados: Banco de Bogotá, Puntos Vía Baloto, Davivienda, Bancolombia y Efecty Ltda. (Oficinas autorizadas de Servientrega) o a través de medios electrónicos (Botón PSE) y debe abstenerse de entregar dineros a otras Consultoras Independientes, Directoras Independientes, y/o



Gestores de cobranza, por cuanto no están facultados ni autorizados para recaudar los dineros por concepto de compra de productos Yanbal.

Si no fuera posible utilizar la factura de venta porque se extravió, se dañó o por otra circunstancia, la Consultora Independiente podrá realizar su pago en cualquiera de los siguientes lugares:

Efecty (Servientrega)

Se deberá informar en los puntos de recaudo autorizados el número de factura y en caso de no tenerla, indicar el número de la cédula de la Consultora Independiente que debe la factura.

Puntos Vía-Baloto

Se debe indicar el número de factura o número de cédula, registrado en el sistema comercial de la Compañía.

Banco de Bogotá

Se deberá consignar el valor de la factura en la cuenta corriente de Yanbal de Colombia S.A., # 017-02837-4, utilizando el formato Sistema Nacional de Recaudos, indicando en el *recuadro* que tiene el formato de consignación marcado como código o número de celular o referencia, el número de la factura, número de cédula o documento de identificación del titular de la factura, tal y como aparece registrado en el sistema comercial de la Compañía.

Ejemplo:

BRANCO DE BOGOTÁ Sistema Nacional de Recaudos
Comprobante de pago individual No 5167605

FECHA: Año Mes Día
EMPRESA: Nombre Yanbal de Colombia
CLIENTE: Nombre
Cuenta No: 017-02837-4
Código o número de celular o referencia

Se el pago es con tarjeta de crédito registrar el número de la misma en el campo correspondiente.
* No Tarjeta

FORMA DE PAGO:
Efectivo \$
Cheque \$
* Tarjeta de Crédito \$

VALOR PAGADO \$
TOTAL \$

IMPORTE: FAVOR DILIGENCIAR LOS DATOS DEL CHEQUE AL RESPALDO DE ESTE COMPROBANTE

Bancolombia

Se deberá consignar el valor de la factura utilizando el formato “Recaudos Bancolombia”, indicando Código del Convenio: Pate 082, Nombre del Convenio: Yanbal de Colombia S.A., Nombre del Pagador: Nombre de la Consultora Independiente. En el recuadro de referencia: Número de la cédula o documento de identificación del titular de la factura, tal y como aparece registrado en el sistema comercial de la Compañía, número telefónico y valor a pagar.



Ejemplo:

Bancolombia RECAUDOS BANCOLOMBIA No. 129349273

Ciudad: BOGOTÁ Fecha: 20/10/10

Nombre del Pagador: PATE D&D

Referencia 1: YANBAL DE COLOMBIA

Referencia 2: []

CONCEPTO	VALOR

Cheques: 200,000.00
Cheques: 200,000.00
TOTAL: 200,000.00

AREA PARA SELLO

Davivienda

Se deberá consignar el valor de la factura utilizando el formato “Convenios Empresariales”, indicando Nombre del Convenio: Yanbal de Colombia S.A., Código de Convenio: 1008499, en el recuadro de Referencia 1: Número de Cédula de Ciudadanía del titular de la factura, En Referencia 2: Número de la factura a cancelar, Nombre del Pagador: Nombre de la Consultora Independiente, su número telefónico y valor a pagar.

Ejemplo:

DAVIVIENDA FORMATO CONVENIOS EMPRESARIALES 22932791

Nombre del Convenio: YANBAL DE COLOMBIA
Código de Convenio: 1008499
No. DE FACTURA: 4073600

Referencia 1: C.C. # []
Referencia 2: No. DE FACTURA 4073600

Referencia	Valor

Valor a Pagar: \$ 350,000.00
Total: \$ 350,000.00

Banco Agrario

Si en la zona donde reside la Consultora Independiente o Directora Independiente no existen puntos de recaudo de Puntos Vía-Baloto, Efecty Servientrega, Davivienda, Bancolombia o Banco de Bogotá, la Consultora o Directora Independiente podrá pagar su factura en el Banco Agrario, presentando igualmente la factura o con el número de cédula de ciudadanía de quien figura como titular de la misma.

Sugerimos conservar siempre el original o una fotocopia de la consignación efectuada en cualquiera de los puntos de pago, como soporte del pago realizado y donde conste claramente el valor pagado, número de factura, fecha de pago, banco o punto de pago, número de cuenta (si se realiza en la cuenta a nombre de la Compañía) y número de consignación.



Botón PSE

Se puede realizar el pago de las facturas por Internet, de forma fácil, rápida y segura. Esta opción se encuentra habilitada en la Extranet, opción “Nuevo Pago Electrónico”.

Punto Red/Daviplata:

Se puede realizar el pago con el número de cédula en los puntos de Punto Red/Daviplata.

Para validar el número de la factura contamos con las siguientes opciones:

- **Servicio al Cliente:** el número de contacto se encuentra en el directorio anexo.
- **Extranet:** ingresar a yanbal.com a la sección “Solo para Consultoras Independientes y Directoras Independientes”, Acerca de mi Negocio, Informes de Créditos y Estado de Cartera.
Nota: Extranet.

Horarios para pagos de facturas

Los pagos deberán realizarse en horario bancario.

Los pagos efectuados dentro de los horarios bancarios normales en cada ciudad son reportados a Yanbal de Colombia S.A. el día hábil siguiente de su realización.

Los pagos realizados en horario adicional o extendido (después del horario bancario normal de cada ciudad), son reportados a Yanbal de Colombia S.A. dos (2) días después de su realización.

Por ejemplo: Si se está en última semana de Campaña y el pago se realiza el viernes en horario adicional o extendido, el pago queda reportado hasta el martes siguiente, es decir, fuera del cierre de Campaña.

Es importante tener en cuenta que la Consultora Independiente no podrá realizar un próximo Pedido mientras el pago del Pedido anterior no sea reportado a Yanbal.

Suspensión del Crédito

Cuando la Consultora Independiente tenga una factura vencida, se bloqueará inmediatamente su código de compradora, lo que impide la facturación de Pedidos posteriores, aun cuando estos sean respaldados con consignación en efectivo.

Cualquier consignación en efectivo que realice la Consultora Independiente se aplicará a la deuda vigente más antigua.

Toda Consultora Independiente con facturas en mora superior a 30 días, es registrada como deudor moroso en las centrales de riesgo con cobertura en todo el país, previa verificación de la autorización que expresamente ha dado la Consultora Independiente a la Compañía para el efecto y de la notificación previa que se le ha dado sobre los días en mora, monto de la deuda, así como del futuro reporte, de acuerdo con la ley. Para recuperar el uso del crédito, la Consultora Independiente debe pagar el monto total adeudado, el cual deberá realizarse en los bancos y puntos autorizados para el efecto.



Pérdida del Crédito

La Consultora Independiente pierde el crédito cuando:

- Supera 60 días de mora en el pago de su factura.
- Se inicia un proceso judicial contra ella para obtener el pago de su deuda.
- Se presume la utilización de consignaciones adulteradas para el pago de Pedidos.
- Si la Consultora Independiente que ha perdido el crédito desea incorporarse o reactivarse nuevamente, deberá estar a paz y salvo con la Compañía y sus Pedidos solo serán tramitados con previa consignación en efectivo.
- En caso que la Compañía deba enviar al gasto la deuda y que la misma quede como cartera castigada, por superar 360 días de mora, la Consultora Independiente no podrá recuperar el crédito ni volver a incorporarse o reactivarse como compradora en el futuro.

Cobranza

Si una Consultora o Directora Independiente está en mora en el pago de sus facturas por Pedidos Personales, la Compañía procederá a realizar el proceso interno de cobranza administrativa, pre jurídica y judicial correspondiente, para obtener el recaudo de los dineros adeudados.

Este proceso debe ser apoyado por la gestión de cobranza que realiza la Directora Independiente para lograr el pago de los Pedidos realizados por Consultoras Independientes de su Grupo Personal, según la obligación contractual que al respecto le corresponde, en relación con el Índice de Morosidad.

NÚMERO DE SOLICITUDES DE CRÉDITO POR DIRECTORA INDEPENDIENTE SEGÚN ÍNDICE DE MOROSIDAD

DESDE	HASTA	# CREDITOS
0,00%	2,60%	ILIMITADO
2,61%	3,60%	25
3,61%	4,60%	12
4,61%	6,00%	6
MAYOR AL 6%		0

Número de Solicitudes que cumplan todos los parámetros para la aprobación de crédito directo.

Ejemplo:

Si la Directora Independiente tiene un IM entre 3.61% y 4.60% puede enviar sus solicitudes de crédito y serán aprobadas hasta 12 de éstas.

¿Cómo se calcula el índice de morosidad?

Se divide el monto de la deuda en mora de las últimas 52 semanas, sobre la Compra Neta correspondiente al mismo periodo.

Cartera Vencida de 13 campañas

----- X 100 = % Índice de Morosidad

Compra Neta a un Periodo 13 Campañas



6. DIRECTORIO COMERCIAL YANBAL

REGIONES CON OFICINAS ADMINISTRATIVAS

Bogotá

Central:

Norte: Carrera 52 No 125 A - 59 Local 253 Centro Comercial Bulevar Niza Tel: (1) 6258900

Centro: Av Calle 19 No. 28 – 80 Local B D 02 Piso 4 Centro Comercial Calima Tel: (1) 6446400

Sur: Calle 18 Sur No. 18-29 Piso 2, 3 y 4 Barrio Restrepo Tel: (1) 3615947

Medellín

Nor Occidental: Carrera 48 No. 15 Sur – 92 Avenida las Vegas. Barrio el Poblado Tel: (4) 3203640

Cali

Sur Occidental: Calle 5 No. 39-37 Barrio Tequendama Tel: (2) 5518419

Barranquilla

Caribe: Cra 58 No. 75 - 137 Barrio Alto Prado Tel: (5) 3206700

Bucaramanga

Oriental: Calle 51 No. 30-40 Br Nuevo Sotomayor Tel: (7) 6917181

PÁGINA WEB

yanbal.com

CONTACT CENTER Y SERVICIO AL CLIENTE

Horario de Atención:

Lunes a viernes de 8:00 am. a 8:00 pm.

Sábados: de 8:00 am a 1:00 pm.

Bogotá

Tel: (1) 6447420

Resto del País

Tel: (1) 8764000



7. CONSIDERACIONES FINALES

Yanbal de Colombia S.A. una empresa multinivel, y las Directoras Independientes, Consultoras Emprendedora Independientes y Consultoras Independientes que tienen relación exclusivamente comercial con la Compañía, a través de los Contratos Comerciales aquí indicados, desarrollan actividades de comercialización en red o actividades multinivel.

Yanbal busca apoyar el negocio de las Consultoras Independientes y Directoras Independientes. Sin embargo, es a ellas a quien corresponde organizar su actividad y gestión comercial para alcanzar el éxito.

Para efectos legales, en Colombia el Programa Comercial Oportunidad Yanbal, la Escalera del Éxito Yanbal y el plan de compensación que se deriva de la misma, está reglamentado por el contrato de Vendedor Independiente, por el Contrato Comercial de Ventas Multinivel, por este Manual de Políticas y Procedimientos; y en lo no previsto en dichos documentos, les aplica la normatividad prevista en la legislación comercial y en la Ley Multinivel (Ley 1700 de 2013).

Durante la vigencia del Contrato Comercial y con base en las políticas comerciales y procedimientos contenidos en el mismo y en el presente Manual de Políticas y Procedimientos, la Compañía, las Directoras Independientes, Aspirantes de Directora Independiente, Consultoras Emprendedoras Independientes y Consultoras Independientes, podrán acordar modificaciones a las obligaciones, responsabilidades, compromisos, valores, términos y condiciones previstos en el mismo. Si en un periodo de cinco (5) días calendario, contados a partir de la fecha en que la Compañía envíe la comunicación relacionada con las modificaciones a las obligaciones, responsabilidades, compromisos, valores, términos y condiciones, las Directoras Independientes, Aspirantes de Directora Independiente, Consultoras Emprendedora Independientes y Consultoras Independientes, participan voluntariamente en los Programas Comerciales sin realizar observaciones por escrito o verbales a los mismos, se entenderá que han aceptado dichas condiciones o modificaciones y como consecuencia de lo anterior, se generará un acuerdo entre las partes respecto de las mismas.

En caso de acuerdo entre las Directoras Independientes, Consultoras Independientes, Consultoras Emprendedora Independientes y Aspirantes de Directora Independiente y la Compañía, las nuevas obligaciones, responsabilidades, compromisos, valores, términos y condiciones empezarán a regir en las fechas indicadas por la Compañía, sin necesidad de suscribir documentos adicionales a la comunicación idónea y oportuna en donde la Compañía los anuncie.

Si las partes no logran llegar a un acuerdo sobre los nuevos compromisos, valores y condiciones, desde ahora convienen que la relación comercial y los contratos que de ella se derivan se darán por terminados inmediatamente, sin lugar a preaviso alguno, ni reconocimiento de indemnización de ninguna clase.

Hacen parte del presente Manual de Políticas y Procedimientos:

- El Contrato de Vendedor Independiente
- El Contrato Comercial de Ventas Multinivel
- El Contrato de Uso de Automóvil



- Las Políticas de Otorgamiento de Crédito Directo y de Cobranza,
- Las Políticas de Distribución de Catálogos y Papelería, las Políticas de Servicio al Cliente, las Políticas de Programas de Reconocimiento, GanaMás e incentivos, entre otros.
- La Ley Multinivel (Ley 1700 de 2013)

Nota:

- Los valores que se encuentran en este Manual, se expresan en pesos colombianos.
- Todos los precios de los productos, de los Kits de Bienvenida, de Lanzamiento de Campaña y de cada uno de los Estatus de la Escalera del Éxito Yanbal, así como el material promocional que adquiera la Consultora Independiente y/o la Directora Independiente, incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

