



• **MANUAL DEL DISTRIBUIDOR** •



BIENVENIDO
A LA FAMILIA

Kromasol

BIENVENIDO A LA FAMILIA

Kromasol

MANUAL DEL DISTRIBUIDOR

Conocer y entender el contenido de este manual, **te abrirá toda una gama de posibilidades, para que puedas aprovechar los beneficios del plan de reembolsos, la imagen corporativa y el uso de las herramientas que FUSIÓN LATINOAMÉRICA FUSLAT S.A. te ofrece como Distribuidor Mercantil Independiente NO Exclusivo.** De la misma manera, podrás familiarizarte con la ética profesional de la Compañía y las buenas prácticas del negocio.

Queremos que **te des el tiempo de disfrutar su contenido y te habitúes con los conceptos que se emplean a lo largo de esta publicación, pues te servirán para forjar una carrera de éxito.**

**PONEMOS EN TUS MANOS NUESTRO
UNIVERSO COMPLETO**

ÍNDICE

TERMINOLOGÍA 05

1.1	Términos relacionados con personas	07
1.2	Términos relacionados con estado	08
1.3	Términos relacionados con la Red de Distribución	08
1.4	Términos relacionados con herramientas	09
1.5	Términos relacionados con reembolsos	10
1.6	Términos relacionados con infraestructura y servicios	10
1.7	Términos relacionados con diseño	10

CUALIDADES, DERECHOS, OBLIGACIONES, ÉTICA PROFESIONAL Y BUENAS PRÁCTICAS DEL DISTRIBUIDOR 11

2.1	Adquisición de la cualidad de distribuidor	13
2.2	Derechos y obligaciones del distribuidor	14
2.3	Ética profesional	16
2.4	Sanciones por faltas a las obligaciones y la ética profesional	18
2.5	Sobre el cambio de redes	19
2.6	Cancelación del contrato de distribución	19
2.6.1	Voluntaria	19
2.6.2	Por incumplimiento	19
2.7	Buenas prácticas del distribuidor	20
2.7.1	Como patrocinador nacional	20
2.7.2	Como patrocinador internacional	21
2.7.3	Sobre la compra-venta de producto	22
2.7.4	Sobre la distribución de producto	24

PLAN DE REEMBOLSOS 25

DE KROMASOL

3.1	Activación y reactivación	27
3.2	Formas de generar reembolsos	28
3.2.1	Ventas directas	28
3.2.2	Reembolso rápido	28
3.2.3	Reembolsos unilevel	29
3.2.4	Calificación a rangos de liderazgo	30
3.2.5	Calificación a rangos premium	31
3.2.6	Reembolso “ganancia sobre ganancia”	32
3.2.7	Reembolso decembrino	32
3.2.8	Reembolsos de temporada	33
3.2.9	Calificación a grupos de liderazgo	33
3.3	Pago de reembolsos	34

MANUAL DE IDENTIDAD 35

CORPORATIVA Y PUBLICIDAD KROMASOL

4.1	Uso de tipografías institucionales	36
4.1.1	Uso incorrecto de las tipografías institucionales	36
4.2	Colores institucionales	37
4.3	Marcas y logotipos de kromasol	38
4.3.1	Usos incorrectos de marcas y logotipos de kromasol	39
4.4	Redes sociales	40
4.4.1	Usos incorrectos de las redes sociales	40



KROMASOL

TERMINOLOGÍA

KROMASOL

TERMINOLOGÍA

FUSIÓN LATINOAMÉRICA FUSLAT S.A. , utiliza términos muy particulares para referirse a personas, acciones, beneficios, herramientas y su infraestructura, ya que son parte de la vida de un Distribuidor Mercantil Independiente No Exclusivo. Sugerimos hacerlos parte del vocabulario tan pronto como sea posible.

1.1 TÉRMINOS RELACIONADOS CON PERSONAS

FUSIÓN LATINOAMÉRICA FUSLAT S.A. : Es una Sociedad Ecuatoriana, debidamente constituida conforme a las leyes de la República de Ecuador, que cuenta con un sistema de ventas directas a través, de una Red de Distribuidores Mercantiles Independientes No Exclusivos. En lo sucesivo se denominará **KROMASOL**.

DISTRIBUIDOR MERCANTIL INDEPENDIENTE NO EXCLUSIVO: Es cualquier persona Física o Moral que, habiendo presentado un Contrato de Distribución Mercantil Independiente No Exclusivo válido y completo, ha sido aceptado por KROMASOL. En lo sucesivo se denominará **Distribuidor**.

DISTRIBUIDOR MINORISTA: Es aquél que tiene un precio preferencial por la compra de los productos KROMASOL pero con participación limitada en el Plan de Reembolsos. En lo sucesivo se denominará **Minorista**.

DISTRIBUIDOR MAYORISTA: Es aquél que tiene el mejor precio ofrecido por la compañía para la compra de los productos KROMASOL. Participa activamente en Plan de Reembolsos. En lo sucesivo se denominará **Mayorista**.

PATROCINADOR ORIGINAL (SPONSOR): Es el Distribuidor Minorista o Mayorista que presenta a KROMASOL un prospecto que se convierte en Distribuidor.

PATROCINADOR ASCENDENTE (UP LINE): Es el Distribuidor Mayorista que tiene un Distribuidor directo que le fue cedido por un Distribuidor Premium que está uno o dos niveles arriba en la red.

DISTRIBUIDOR DIRECTO: Son aquellos Distribuidores que forman parte del primer nivel de una Red de Distribución.

CLIENTE: Es cualquier persona que, no siendo Distribuidor, compra directamente a un Distribuidor, productos de KROMASOL para su uso personal.

PRODUCTO: Se refiere a los suplementos alimenticios o artículos de cuidado personal que promociona un Distribuidor y que estos llevan las marcas registradas por KROMASOL.

ENTIDAD DE NEGOCIO: Se refiere a toda actividad, sistema, método o forma de obtener reembolsos una vez que se es Distribuidor o bien a partir de una idea original de KROMASOL, compartido a la Red de Distribución a través de cualquier medio de comunicación público o privado o a través del staff de atención al Distribuidor.

1.2 TÉRMINOS RELACIONADOS CON ESTADO

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE ACTIVO: Es aquél que cumple con las compras mínimas por periodo semanal, para poder obtener el pago de los Reembolsos correspondientes.

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE VIGENTE: Se llama así a cualquier Distribuidor Independiente que haya realizado compras personales de al menos 12 productos en 26 periodos semanales consecutivos.

BAJA TEMPORAL: Se genera cuando un Distribuidor compra menos de 12 productos en 26 periodos consecutivos. Habiendo sucedido esto, el Distribuidor tendrá los siguientes 26 periodos semanales para pagar un cargo por reactivación y no perder la Red de Distribución generada, el descuento sobre el producto y el rango obtenido. Sin embargo, de manera inmediata su red en línea descendente, ascenderá un nivel, hasta que el distribuidor no sea reactivado.

REACTIVACIÓN: Es el derecho que tiene un Distribuidor con baja temporal, de recuperar la Red de Distribución, el descuento sobre el producto y el rango obtenido. Está condicionado al pago de cargo administrativo y la compra de por lo menos 12 productos.

BAJA DEFINITIVA: Se genera cuando un Distribuidor compra menos de 12 productos, en 52 periodos consecutivos. Habiendo sucedido esto, el Contrato de Distribución Mercantil Independiente No Exclusivo pierde validez, y el que fue Distribuidor no tendrá derecho a reactivarse, además perderá su Red de Distribución, su descuento sobre el producto y el rango obtenido.



1.3 TÉRMINOS RELACIONADOS CON LA RED DE DISTRIBUCIÓN

CÓDIGO: Es el número único e irrepetible que otorga el Sistema KROMASOL a cada Distribuidor al momento de su inscripción. Se utiliza para hacer compras de productos y administrar los reembolsos que adquiere por su Red de Distribución.

LÍNEA DESCENDENTE: La constituyen los Distribuidores que han sido patrocinados por un Distribuidor y de manera sucesiva los nuevos Distribuidores que ellos patrocinan.

LÍNEA ASCENDENTE: La constituyen un patrocinador, y de manera sucesiva sus patrocinadores.

RED DE DISTRIBUCIÓN: Está formada por los Distribuidores Mayoristas o Minoristas, activos o vigentes, que están ligados en cadena de patrocinios a un Distribuidor. En lo sucesivo se denominará **Red de Distribución**.



RANGOS DE LIDERAZGO: Es el nombre del nivel que obtiene un Distribuidor Mayorista que ha alcanzado un volumen de compras generadas por la Red de Distribución que patrocina, según la tabla presentada en Reembolso Unilevel.

RANGOS PREMIUM: Son los rangos de liderazgo que obtienen beneficios adicionales al Plan de Reembolsos.

GRUPOS DE LIDERAZGO: Los conforman los Distribuidores que cumplen con las bases de calificación vigentes para pertenecer a uno de estos grupos.

1.4

TÉRMINOS RELACIONADOS CON HERRAMIENTAS



KIT DEL DISTRIBUIDOR: Es un conjunto de herramientas que es indispensable adquirir al momento de la inscripción, y de manera opcional siendo ya un Distribuidor. En lo sucesivo se denominará **Kit**.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL NO EXCLUSIVO: Es un acuerdo por escrito de voluntades que se manifiesta en común entre FUSIÓN LATINOAMÉRICA FUSLAT S.A. y una persona Física o Moral. Sus cláusulas regulan las relaciones entre los firmantes en materia de la distribución de un producto y un plan de reembolsos. En lo sucesivo se denominará **Contrato de Distribución**.

MANUAL DEL DISTRIBUIDOR: Es la publicación donde KROMASOL incluye los aspectos fundamentales sobre la ética profesional, derechos y obligaciones del Distribuidor, la imagen de la marca y el plan de reembolsos.

CALENDARIO KROMASOL: Calendario que comprende 52 periodos semanales y hasta 18 triperiodos. Incluye los cierres de calificaciones a viajes, días de asueto y fechas importantes de cada país donde hay operaciones de KROMASOL.

PERIODO SEMANAL: Está conformado por 7 días naturales. Inicia a las 12:00 a. m. del día miércoles y termina a las 11:59 p. m. del martes siguiente (hora del centro de México). Es identificado por un número, conformado por el año y la semana en curso. Esto no implica una jornada u horario de trabajo, por lo que el Distribuidor tendrá libertad para realizar sus servicios y actividades mercantiles o personales.

TRIPERIODO: Son 3 periodos semanales consecutivos delimitados por KROMASOL. Es identificado por un número, resultado de las veces que pueda existir un grupo de 3 semanas consecutivas en el año en curso. Esto no implica una jornada u horario de trabajo, por lo que el Distribuidor tendrá libertad para realizar sus servicios y actividades mercantiles o personales.

1.5 TÉRMINOS RELACIONADOS CON EL PLAN DE REEMBOLSOS



PRECIO PÚBLICO: Es el importe sugerido de cada producto asignado para la venta del Distribuidor a sus clientes.

PRECIO MINORISTA: Es el importe de cada producto asignado para la venta a Minoristas.

PRECIO MAYORISTA: Es el importe de cada producto asignado para la venta a Mayoristas.

VALOR NEGOCIO: Es la base monetaria del cálculo de nuestro Plan de Reembolsos. En lo sucesivo se denominará **VN**.

REEMBOLSO: Es la bonificación generada por las compras de una Red de Distribución de acuerdo al Plan de Reembolsos.

PLAN DE REEMBOLSOS: Es un esquema de reembolsos sobre las compras realizadas por la Red de Distribución.

COMPRAS PERSONALES: Es la totalidad de productos que compra el Distribuidor con su código.

VENTA DIRECTA: Son las ventas que hace un Distribuidor directamente a un cliente.

REEMBOLSOS ESPECIALES: Son reembolsos que KROMASOL promueve con una vigencia limitada y con bases específicas, y no forman parte del Plan de Reembolsos.

1.6 TÉRMINOS RELACIONADOS CON INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS



SUCURSALES: Son los establecimientos, representados por la marca KROMASOL, dotados de los productos, herramientas y artículos promocionales vigentes en cada país. Aquí los Distribuidores podrán inscribir a sus patrocinados y hacer sus compras de producto.

KROMAVÁN: Son unidades móviles cuyo objetivo es acercar los beneficios de una sucursal a localidades que no cuentan con un establecimiento.

CONSIGNACIÓN: Es la asignación de cierto número de piezas de producto a un Distribuidor, quien se hace responsable de su inventario, administración y ventas, con algunas facultades similares a las de la sucursal.

TELEMARKETING: Es un servicio que facilita la compra a través de un correo electrónico o llamada telefónica y está facultada para enviar el producto comprado a domicilio.

E-COMMERCE: Es un servicio que facilita la compra a través de internet y está facultada para enviar el producto comprado a domicilio.

SISTEMA KROMASOL: Es el software de administración de ventas, reembolsos, Red de Distribución e inventarios que utiliza KROMASOL.

1.7 TÉRMINOS RELACIONADOS CON DISEÑO



MANUAL DE IDENTIDAD CORPORATIVA: Forma parte integral del Manual del Distribuidor. En él se describe el uso correcto de logotipos, tipografías, colores y elementos relacionados con la marca KROMASOL y sus productos; así como su correcta posición en los formatos de impresión o visual en redes sociales.

**CUALIDADES,
DERECHOS,
OBLIGACIONES,
ÉTICA Y BUENAS
PRÁCTICAS**

CUALIDADES, DERECHOS, OBLIGACIONES, ÉTICA PROFESIONAL Y BUENAS PRÁCTICAS DEL DISTRIBUIDOR

Todos los Distribuidores de KROMASOL, al momento de firmar el Contrato de Distribución, adquieren derechos y obligaciones para mantener una relación estable con la empresa. También deben seguir la Ética Profesional y las Buenas Prácticas que KROMASOL advierte para que la relación entre Distribuidores, y entre ellos y sus clientes, se dé en las mejores condiciones.

2.1

ADQUISICIÓN DE LA CUALIDAD DE DISTRIBUIDOR

Cualquier persona adulta puede tomar la decisión de ser Distribuidor. Sólo es necesario cumplir con estos requisitos:

- 1 Ser una persona mayor de 18 años, que tenga una identificación oficial (Cedula de Identidad (CI), pasaporte vigente, licencia de conducir, cartilla militar). En caso de ser un adulto extranjero, tener FM2 o FM3 vigente.

**“ UN MENOR DE EDAD NO PUEDE SER
DISTRIBUIDOR KROMASOL ”**

- 2 Deberá ser patrocinado por un Distribuidor Independiente, para así formar parte de su Red de Distribución.
- 3 Presentar en cualquier punto de venta físico o virtual de KROMASOL, su Contrato de Distribución, debidamente contestado y firmado, anexando la documentación que se requiera.
- 4 Adquirir el Kit del Distribuidor, y un producto a precio público.

2.2 DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR



- Todos los Distribuidores son comerciantes individuales, no empleados ni subordinados de KROMASOL. En consecuencia no tienen ninguna autoridad para comprometer ni exigir ninguna obligación ante terceros de forma tácita o expresa, y también deslinda a KROMASOL de toda responsabilidad laboral.

- En ningún momento podrán considerarse, presentarse o ser presentados, como franquiciatarios, coempresarios, socios, asociados, empleados, representantes, mandatarios, concesionarios o agentes de KROMASOL. Está estricta y expresamente prohibido declararse o manifestarse, tácita o expresamente en cualquiera de estos términos.
- Sólo los Distribuidores están autorizados a distribuir productos KROMASOL, y participar en el Plan de Reembolsos patrocinando a nuevos Distribuidores
- KROMASOL cumple con las leyes de la República Ecuatoriana aplicables al sistema de ventas directas, por lo que **exige que todos los Distribuidores en el desarrollo de su actividad comercial, se sujeten a las normas legales aplicables.** En consecuencia, el incumplimiento de la ley o de cualquiera de las cláusulas contenidas en el Manual del Distribuidor, serán causas de rescisión del Contrato de Distribución, y el transgresor asumirá la totalidad de los daños y perjuicios que se causen a KROMASOL o a la ley.
- El Distribuidor es el único y exclusivo responsable de sus decisiones y actuaciones comerciales, financieras, fiscales, laborales y/o legales incurridas por él, en el curso de su negocio como Distribuidor de los productos y/o servicios KROMASOL. También es responsable del pago de los gastos y de los impuestos en que incurra por el ejercicio de su actividad comercial.
- KROMASOL hará, en los casos que proceda, las declaraciones fiscales, así como las **retenciones a cuenta de y/o por cuenta de cada Distribuidor** que resulte obligada.
- KROMASOL sugiere a todos los Distribuidores que conserven los registros precisos y exactos de su negocio durante al menos 3 años y que conforme al Código de Comercio, deben conservar toda su documentación comercial 10 años.
- Los Distribuidores son los únicos y exclusivos responsables del pago a la Compañía de los productos solicitados así como del cobro de los vendidos por ellos a terceros, sin ninguna responsabilidad para KROMASOL.

- No existen territorios (dentro de la República Ecuatoriana) **exclusivos para fines comerciales o de redutamiento**, a menos que haya una legislación Federal emitida al respecto.
- En caso de que un Distribuidor se traslade a cualquiera de los países en que KROMASOL tenga presencia y actividad comercial, deberá conocer, respetar y cumplir las leyes de inmigración, comerciales, financieras, fiscales, laborales y/o legales para el desarrollo de su actividad como Distribuidor que estén vigentes en ese país.
- Para KROMASOL, la base de datos de toda su Red de Distribuidores, es considerada como información privilegiada, que de forma enunciativa, más no limitativa, corresponde a lo siguiente: nombres, teléfonos, domicilios, correos electrónicos, R.U.C. (Registro Único de Contribuyentes), códigos de distribución, claves de acceso, historial de reembolsos, Red de Distribución y demás información proporcionada o generada durante el ejercicio de su cualidad como Distribuidor. Es por esto que todo Distribuidor tiene estrictamente prohibido su uso para una competencia desleal o cualquier fin que le beneficie de manera dudosa. **Esta acción se considerará un delito y KROMASOL tomará las acciones legales oportunas al respecto, para hacer cumplir las consecuencias penales que esto conlleve.**
- KROMASOL se reserva el derecho de autorizar o declinar una solicitud a un distribuidor independiente para efectuar la venta, asignación o transferencia de una entidad de negocio a otro Distribuidor Independiente, así mismo, se reserva el derecho de hacer mención sobre los motivos de declinación sobre dicha solicitud.

HAZ TUS CONSULTAS EN:
etica.legal@kromasol.com



¡NEGOCIO HEREDABLE!

En caso de fallecimiento de un Distribuidor KROMASOL reconocerá la titularidad del Contrato de Distribución a favor del beneficiario que ahí se manifiesta. El heredero se subrogará en todos los derechos y obligaciones derivadas de dicho contrato. El pago de los reembolsos acumulados desde el fallecimiento del titular, se realizará en un plazo de 30 días a partir de la entrega de la documentación por parte del sucesor y aprobación por parte de KROMASOL:

- Copia del acta de defunción.
- Copia de la Identificación oficial del heredero
- Copia de las actas de nacimiento o matrimonio que confirmen el parentesco
- El heredero deberá firmar un nuevo Contrato de Distribución

2.3

ÉTICA PROFESIONAL

KROMASOL espera que todos los Distribuidores respeten el Código de Ética Profesional para mantener el nivel de honestidad exigible a todos los que desarrollen la actividad mercantil de distribución.

KROMASOL

Un Distribuidor KROMASOL siempre y de manera consciente:

- **Desempeña todas sus actividades profesionales** de manera que aumente su reputación y la reputación positiva de KROMASOL.
- **Es honesto y justo en todos sus negocios** mientras actúa como Distribuidor de KROMASOL.
- **Es amable y respetuoso con las personas** que conozca durante su actuación en el negocio de KROMASOL.
- **Cumple sus responsabilidades de liderazgo como Patrocinador**, incluyendo la enseñanza, seguimiento y apoyo a los Distribuidores de su Red de Distribución. El haber presentado a nuevos distribuidores a la compañía tiene una gran responsabilidad para con ellos.
- **Maneja su negocio como Distribuidor de KROMASOL con respeto a los productos y profesionalidad de otras Compañías**, entendiendo que la competencia es sana.
- **Es consciente de que KROMASOL busca promover su propia reputación** y respeta la de otras Compañías de multinivel, ya que todas tienen como objetivo la independencia personal y la libertad financiera para sus Distribuidores.
- **Cuida su imagen, su salud y su peso corporal tanto como le sea posible.** Entendiendo que debe ser congruente con el estilo de vida que promueve la compañía.
- **No representa negativamente los productos KROMASOL, ni su Plan de Reembolsos**, ni se comprometerá en ninguna práctica ilegal o dudosa.
- **No hace presentaciones engañosas o crea falsas expectativas de los productos KROMASOL** tales como, atribuir a los productos propiedades terapéuticas o curativas o que no estén contenidas en las etiquetas de los productos, o la literatura oficial para uso exclusivo de Distribuidores.
- Ni el Distribuidor o alguien que no lo sea, **da testimonios personales o información de los productos a los medios de comunicación, públicos o privados, salvo que haya sido autorizado expresamente por KROMASOL.**
- **No declara que el Plan de Reembolsos de la compañía se basa solo en el reclutamiento**, ya que es generado por las Ventas Directas hechas de los productos KROMASOL.
- **No utiliza argumentos basados en cálculos o proyecciones de ingresos falsas o engañosas.** KROMASOL cree firmemente que el potencial de ingresos de un Distribuidor es altamente atractivo, sin necesidad de incurrir en proyecciones ilusorias. Todo depende del esfuerzo y constancia del Distribuidor de KROMASOL.
- **No aconseja el cambio de redes o motivará la baja definitiva** a un Distribuidor de otra Red de Distribución, con el fin de provocar que éste se una a su Red de Distribución.
- **Además respetará y hará cumplir las acciones y demás disposiciones y políticas aplicables a, por y para KROMASOL.**

2.4 SANCIONES POR FALTAS

A LAS OBLIGACIONES Y A LA ÉTICA PROFESIONAL

Todos los Distribuidores deberán respetar los términos y condiciones del Contrato de Distribución. No obstante, en caso de infracción, se deberá seguir el siguiente procedimiento:

1 Al detectar una falta, es importante exponer al Distribuidor su conducta, las razones de la falta y sugerirle la dirección correcta para el cumplimiento de las reglas. Por lo general el diálogo termina siendo la mejor solución.

Si un Distribuidor entiende las Normas y conviene en cumplirlas, entonces no es necesario informar sobre la violación al Departamento Legal de KROMASOL.

2 Si el incumplimiento es grave o repetido, o quien haya incumplido no coopera en la búsqueda de soluciones al problema, se debe informar por escrito al departamento Legal de KROMASOL, especificando:

- **Tipo de Reporte:**
 - Fraude a Nombre de la Empresa.
 - Venta de Producto a menor costo.
 - Promoción de otra empresa-producto.
 - Cambio de línea (fuera de lineamientos establecidos).
- **Datos de la o las personas que desea reportar:**
 - Nombre completo
 - Ciudad
 - Número de Distribuidor
- **Descripción detallada de la falta.** Debe ir firmada por el Distribuidor que reporta la violación, ya que no se dará curso a ninguna denuncia anónima o queja no firmada.
- **Anexo de evidencias**

Se debe tener especial cuidado de que la queja sea precisa y exacta, ya que **hacer una acusación en falso es una violación a la Ética Profesional.**

ENVÍA TU REPORTE A:
etica.legal@kromasol.com
SERÁ CONFIDENCIAL

3 Cuando el Departamento Legal reciba el reporte, notificará a ambas partes los procedimientos a seguir. Habrá oportunidad de presentar pruebas y alegar por escrito lo que se crea conveniente. La resolución al caso se decidirá hasta que haya concluido el tiempo de apelación.

4 Si la falta no amerita la cancelación del Contrato de Distribución y/o el procedimiento a acciones legales, pero sin embargo se demuestra el incumplimiento, entonces la pena por ser la primer falta **será la cancelación de pago de reembolsos de la semana en que se comprobó y la pérdida de todos los beneficios adicionales al Plan de Reembolsos que hasta ese momento KROMASOL le haya otorgado, como viajes, financiamientos, o cualquier otro.**

También, en caso de comprobarse la falta, el Distribuidor que hizo el reporte, podrá solicitar el cambio de patrocinador. Éste quedará sujeto a autorización por parte de KROMASOL, y en caso de proceder, el cambio será con el total de Distribuidores que integren su red, y el total de derechos y obligaciones de su código.

SI EL DISTRIBUIDOR QUE INCUMPLA ES ROYAL, AUTOMÁTICAMENTE PERDERÁ SUS BENEFICIOS

5 Si se presentara un segundo reporte a nombre del mismo Distribuidor, y la causa se comprueba nuevamente, entonces automáticamente se da por revocado el Contrato de Distribución y se procederá a acciones legales si es preciso.

Al perder su condición como Distribuidor, su organización en línea descendente se comprimirá un nivel 90 días después de la fecha de cancelación de su Contrato de Distribución.

2.5 SOBRE EL CAMBIO DE REDES

KROMASOL NO PROMUEVE LA TRANSFERENCIA DE PATROCINIOS. Por esta razón será sancionado cualquier Distribuidor que de manera expresa o tácita, provoque un movimiento en redes afectando así a Distribuidores de otras líneas u otros niveles. Así, el **Distribuidor entiende que no está permitido usar prestanombres, hacer campañas difamatorias contra otros Distribuidores o crear argumentos falsos que provoquen un desplazamiento en una Red de Distribución.**

Todo Distribuidor tendrá el derecho a revisar el posible desplazamiento de una red, si el Distribuidor que encabeza esa línea hace compras menores de 26 productos en 26 periodos, o bien si su producción tiene una deficiencia notable de un momento a otro. Si se tienen pruebas, entonces el Distribuidor deberá contactar al Área Legal de KROMASOL, para que se inicien las investigaciones y proporcionar la información que acredite lo dicho.

En caso de comprobar que un Distribuidor incumplió esta práctica, entonces **KROMASOL, tomará al Distribuidor en discordia, con toda su red descendente y pasará la red al Distribuidor que legítimamente hizo su inscripción.** Se entiende que este movimiento implica el pago únicamente al patrocinador legítimo, de los reembolsos retroactivos que haya generado esa red, mismos que se descontarán al patrocinador anterior. Además, T KROMASOL contemplará el ajuste de rango, o cualquier otro beneficio generado naturalmente por el Plan de Reembolsos.

De manera excepcional se podrá revisar un caso, siempre y cuando sea evaluado por el Área de Ética y aprobado por Dirección General por así convenir a los intereses del solicitante y a beneficio del crecimiento y desarrollo de la red. **De ser aprobado KROMASOL hará el traslado de la red en un plazo máximo de 10 días hábiles a partir de que sea aprobada dicha solicitud. KROMASOL se reserva el derecho de autorizar la transferencia de patrocinio con o sin red descendente.**

2.6 CANCELACIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

2.6.1 VOLUNTARIA:

Se puede dar por terminada voluntariamente la condición de Distribuidor o renunciar a ella de una de las siguientes formas:

- **Expresa:** El Distribuidor presenta una notificación escrita, firmada y una copia de su identificación oficial a KROMASOL comunicando la cancelación de su Contrato de Distribución.
- **Tácita:** Si el volumen de compras personales de un Distribuidor es inferior a 12 productos en 52 periodos semanales, no asiste a los eventos oficiales de la empresa, no participa en actividades relacionadas con otros Distribuidores y/o, no concursa en convocatorias de la empresa. **Denominada baja definitiva.**

Una vez efectuada la baja definitiva y compresión de la red, **tendrán que pasar 52 periodos consecutivos para volver a inscribirse**, ya que si es detectada una duplicidad de datos antes del tiempo especificado, será dado de baja el código duplicado y será habilitado el código de Distribuidor con el que se inscribió por primera vez.

Se entiende que al solicitar una baja se conlleva a la pérdida de beneficios de Distribuidor como cobro de Reembolsos, acceso a oficina virtual, acceso a juntas y presentaciones KROMASOL, Viajes (incluso siendo invitado por otro Distribuidor) o cualquier otro beneficio que pueda ser recibido cuando se cuenta con un código activo.

2.6.2 POR INCUMPLIMIENTO:

Si un Distribuidor viola en forma grave o repetida los términos del Contrato de Distribución y/o Manual del Distribuidor, KROMASOL se reservará el derecho de suspender o no, los beneficios y el pago de Reembolsos, mientras se lleva a cabo la investigación.

- Si se comprueba la falta, de manera inmediata se da por cancelado de manera definitiva el Contrato de Distribución, y se suspenderá el pago de Reembolsos.
- Si no se comprueba la falta, KROMASOL se obliga a restituirle los Reembolsos que dejó de percibir mientras duró la suspensión.

2.7 BUENAS PRÁCTICAS DEL DISTRIBUIDOR

2.7.1

COMO PATROCINADOR NACIONAL

Todo Distribuidor de KROMASOL **tiene el derecho de patrocinar a otros Distribuidores**. Es por esto, que sólo es compensado por la generación de ventas directas de su Red de Distribución, conforme al Plan de Reembolsos de KROMASOL.

El Distribuidor que patrocine nuevos Distribuidores **debe asegurarse de la enseñanza, retroalimentación y seguimiento con respecto a:**

- La orientación e introducción de la línea de productos, Plan de Reembolsos, Ética Profesional y el Manual de Identidad Corporativa.
- Que es capaz de completar una venta al menudeo que incluya la presentación del producto, **así como realizar compra de productos a través de los puntos de venta de KROMASOL** (Sucursal, Kromaván, Consignación, E-Commerce y Telemarketing).
- Que conoce todos los medios de comunicación que utiliza la compañía para dar a conocer a la Red de Distribución, convocatorias, bases, promociones, información del momento, mejoras a la operación y/o al Plan de Reembolsos. Además debe asegurarse de que su patrocinado **entiende el funcionamiento y objetivo de las mismas**.
- La imagen personal, de los productos o de las herramientas de trabajo, que debe presentar un Distribuidor a sus clientes.

Los Distribuidores Patrocinadores de KROMASOL son responsables de participar en la capacitación de los Distribuidores que patrocinan. Los Distribuidores podrán asistir a los seminarios, eventos y entrenamientos organizados por KROMASOL, ya que es de suma importancia para el crecimiento de su negocio.

KROMASOL NO AUTORIZA LA TRANSFERENCIA DE PATROCINIOS A VOLUNTAD

2.7.2

COMO PATROCINADOR INTERNACIONAL

Un Distribuido de KROMASOL **puede ampliar su negocio y patrocinar Distribuidores en otros países en los cuales esté operando KROMASOL**.

Será responsabilidad del Distribuidor patrocinador, **buscar los medios necesarios para establecer un vínculo cercano con el nuevo Distribuidor en el extranjero, y así asegurarse de que:**

- El nuevo Distribuidor en el extranjero entiende que aunque los pactos contenidos en el Contrato de Distribución, la Ética Profesional anexa al Manual del Distribuidor y el Manual de Identidad Corporativa son substancialmente uniformes en todos los países, pero que al existir diferencias motivadas por la adaptación a la legislación de cada país, **deberá cumplir en su actividad los pactos y normas vigentes en el país que habita**.
- El nuevo Distribuidor en el extranjero entiende que KROMASOL cumple con las leyes de su país aplicables al sistema de ventas directas, por lo que **exige que todos los Distribuidores en el desarrollo de su actividad comercial, se sujeten a las normas legales aplicables en el país que habita**.
- El Distribuidor es el único y exclusivo responsable de sus decisiones y actuaciones comerciales, financieras, fiscales, laborales y/o legales incurridas por él, en el curso de su negocio como Distribuidor de los productos y/o servicios KROMASOL. También es responsable del pago de los gastos y de los impuestos en que incurra por el ejercicio de su actividad comercial.

- El nuevo Distribuidor en el extranjero entiende que los **requisitos de activación necesarios, tanto para calificaciones, como para el pago de reembolsos**, podrán ser generados en cualquiera de los países, sucede ajustándose a las normas y reglamentaciones establecidas en el Contrato de Distribución y en el Manual del Distribuidor, referentes al Plan de Distribución KROMASOL en el país correspondiente.

- El nuevo Distribuidor en el extranjero entiende que KROMASOL tiene una línea de productos, un Plan de Distribución, un Código de Ética Profesional y un Manual de Identidad Corporativa **que se adapta a la normativa de su país**. Y como patrocinador deberá orientarlo e introducirlo a estos conceptos.

- El nuevo Distribuidor en el extranjero puede **completar una venta al menudeo** que incluya la presentación del producto, **cómo realizar compra a través de los puntos de venta de KROMASOL en su país** (Sucursal, Kromaván, Consignación, E-Commerce Y Telemarketing).

- El nuevo Distribuidor en el extranjero sabe revisar todos los **medios de comunicación que usa la compañía** para dar a conocer a la Red de Distribución, convocatorias, bases, promociones, información del momento, mejoras a la operación y/o al Plan de Reembolsos. Además debe asegurarse de que su patrocinado **entiende el funcionamiento y objetivo de las mismas**.

- El nuevo Distribuidor en el **extranjero conoce y cumple con la imagen que debe presentar un Distribuidor**, ya sea personal, de los productos o de las herramientas de trabajo.



2.7.3

SOBRE COMPRA-VENTA DE PRODUCTO

- KROMASOL pone a disposición de sus Distribuidores **diferentes puntos de venta físicos y virtuales**, mismos que pueden tener variantes sin previo aviso:
 - Sucursales.
 - Kromaván
 - Telemarketing
 - E-Commerce
 - Consignaciones autorizadas
- Sólo un Distribuidor o un cliente preferente puede hacer compras directas en los establecimientos físicos o virtuales de KROMASOL.
- Si un Distribuidor obtiene productos del inventario personal de sus Patrocinadores en línea ascendente, y éstos a su vez, no los solicitan a la Compañía, **no se generarán ni pagarán Reembolsos por parte de KROMASOL sobre dichas transacciones.**
- Un Distribuidor, **podrá hacer compras personales a nombre de uno o más Distribuidores** (KROMASOL confía en que hay una autorización previa de representación), sin embargo será su responsabilidad revisar que los números de código coincidan con la lista de producto de cada Distribuidor Independiente que representa.



- Salvo que la entrega de los productos se haga en las sucursales KROMASOL, es responsabilidad exclusiva del Distribuidor que hace el pedido **elegir la forma de envío y la aceptación de la misma, incluyendo de sus costos de estos envíos.**
- Si un producto no se encuentra disponible cuando se hace el pedido, KROMASOL **lo enviará en cuanto esté disponible.**
- Cuando se recibe producto dañado, son aplicables las normas previstas en el Código de Comercio, las mismas que regulan la responsabilidad del porteador o transportista, quien será el responsable de cualquier daño, pérdida o avería que sufran los productos desde su recepción hasta la entrega al destinatario final. En caso de recibir un producto dañado o con un defecto de fabricación, **se podrá devolver en cualquier punto de venta KROMASOL acompañado de su ticket de compra.**
- KROMASOL acepta el pago de las compras de los productos por cualquiera de las formas previstas expresamente, las cuales serán anunciadas y podrán suspenderse sin previo aviso:
 - Depósito en cuentas bancarias de KROMASOL.
 - Transferencias electrónicas.
 - Las principales tarjetas de crédito y débito autorizadas por KROMASOL.
- KROMASOL es recaudador del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre el precio de venta de los productos y materiales sujetos a este impuesto. El Distribuidor, como comerciante individual, será responsable de esta recaudación a su cliente, si así fuera su caso. Los impuestos pueden variar en cada país donde KROMASOL tenga operaciones, y se apegará al reglamento que corresponda.

Todos los precios de materiales y productos KROMASOL están sometidos a las variaciones usuales de los precios comerciales, sin necesidad de previo aviso por parte de KROMASOL al Distribuidor, pero con la consideración de informar con anticipación en la medida de lo posible de dichos ajustes.

2.7.4

SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTO



- Los Distribuidores de KROMASOL **tienen estrictamente prohibido vender a sus clientes un producto a precio menor del precio público sugerido.**
- Los Productos KROMASOL **no pueden distribuirse ni ser exhibidos en ninguna tienda o establecimiento abierto al público,** incluyendo, pero no limitando a: farmacias, misceláneas, supermercados, tiendas de abarrotes, tiendas naturistas, puestos ambulantes, centros comerciales o en establecimientos similares, cualquiera que sea su forma o denominación.
- **Se permite tomar pedidos de productos KROMASOL en Gimnasios, Centros Deportivos, Escuelas o similares.** En este caso, si el Distribuidor lo hace desde un espacio físico o área concreta, podrá exponer letreros, banners, pósters, carteles en general y anuncios en dicha área. Sólo se podrá realizar esta actividad cuando se encuentre físicamente dentro del establecimiento.
- **Los Médicos pueden ser Distribuidores y vender los productos KROMASOL a sus pacientes.** Dado que los productos KROMASOL no son medicamentos, no se pueden prescribir como tales en recetas médicas.
- KROMASOL se reserva el derecho de comercializar y promocionar en cada país los productos que considere adecuados. El Distribuidor podrá promocionar y distribuir única y exclusivamente los productos que aparezcan en el listado oficial que KROMASOL tenga disponible para los Distribuidores en cada país.
- **No está permitido el traslado o envío de productos KROMASOL de un país a otro,** ya que cada producto está regulado y formulado exclusivamente y de acuerdo a las leyes sanitarias y aduanales de cada país. Asimismo, el Distribuidor será el único responsable de las multas y sanciones a que se haga acreedor, derivadas de las prácticas que de forma irregular o ilegal haya realizado, así como de las responsabilidades directas o subsidiarias que deba afrontar KROMASOL por tales prácticas.

El Plan de Reembolsos se basa en las ventas de menudeo hechas al consumidor final; por lo tanto, todas las formas de almacenamiento de producto son desaprobadas. KROMASOL sabe que los Distribuidores podrían desear comprar productos en cantidades no razonables para su consumo y venta directa. Sin embargo, **KROMASOL prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades no razonables y su acumulación con el propósito de calificación, avance en el Plan de Reembolsos o lograr de algún rango de liderazgo o Reembolso Especial.**

PLAN DE REEMBOLSOS

PLAN DE REEMBOLSOS

El Plan de Reembolsos se basa en la compra y venta de productos por los Distribuidores. Las compras de cada persona en una Red de Distribución generan reembolsos de manera sucesiva a los Distribuidores activos en línea ascendente.

Éstas son las formas de generar reembolsos con KROMASOL.

Todos los reembolsos se calculan con el Valor Negocio (VN) de cada producto que compre la Red de Distribución en un periodo semanal.

3.1

ACTIVACIÓN BAJA TEMPORAL Y REACTIVACIÓN

Para tener la posibilidad de recibir reembolsos por periodo semanal, es indispensable que el Distribuidor esté activo:

- La activación se mantendrá con la compra mínima **de 2 productos con VN por periodo semanal.**



- Si en un periodo semanal, el Distribuidor compra hasta **4 productos con VN**, entonces permanecerá activo **el periodo de compra y el siguiente.**
- Si la compra fue por **6 productos con VN o más**, entonces permanecerá activo en el **periodo de compra y los dos siguientes.**
- La **baja temporal** se genera, cuando un Distribuidor hace una compra menor a **12 productos con VN** en 26 periodos consecutivos, no asiste a eventos oficiales de la empresa, no participa en actividades relacionadas con otros Distribuidores y/o no concursa en convocatorias de la empresa.

Si esto sucede, entonces el Distribuidor perderá de manera temporal los beneficios de su red que se le otorguen en el Plan de Reembolsos, así como su oportunidad de participar en cualquier convocatoria que haga la compañía. En este estatus, el Distribuidor aún mantiene su descuento sobre el producto y podría recuperar su Red de Distribución.

Deberá reactivarse haciendo la compra de 4 productos con VN.

3.2

FORMAS DE GENERAR REEMBOLSOS

3.2.1

VENTAS DIRECTAS

Es la forma en la que el Distribuidor obtendrá una ganancia por comprar productos con descuento de Distribuidor y venderlos al precio público sugerido o superior.

3.2.2

REEMBOLSO RÁPIDO

El Distribuidor patrocinador obtendrá un reembolso por la compra de productos con VN de los Distribuidores **Minoristas** que tiene en primero y segundo nivel.

SE REEMBOLSARÁ

35%

DEL PRIMER PRODUCTO HISTÓRICO

SE REEMBOLSARÁ EL

15%

DE CADA PRODUCTO COMO MINORISTA

- Los Distribuidores Mayoristas, no generarán este reembolso a su patrocinador.
- Para recibir este reembolso se requiere ser Distribuidor activo en el periodo semanal de las compras de sus Distribuidores.

3.2.3

REEMBOLSOS UNILEVEL

GANAR POR LAS COMPRAS DE LOS DISTRIBUIDORES DE TU RED

Son aquellos que un Distribuidor recibirá por las compras de **los Distribuidores de su red en línea descendente.**

Se basan en el VN de cada producto, y generará un reembolso **conforme a los porcentajes establecidos para cada rango calificado**, de acuerdo a la siguiente tabla:

TABLA MÓVIL DE PORCENTAJES POR NIVEL Y RANGO

NIVELES RANGO	MAYORISTA	MASTER	PLATA	ORO	PLATINO	RUBÍ	ZAFIRO	ESMERALDA	DIAMANTE
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5	1%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
6	1%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
7	1%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
8		1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
9			1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
10				1%	2%	2%	2%	2%	2%
11					1%	2%	2%	2%	2%
12						1%	2%	2%	2%
13							1%	1%	1%
14								1%	1%
15									1%
AL INFINITO									

En el primero y segundo nivel, sólo se tomarán en cuenta las compras de los Distribuidores Mayoristas. Del nivel 3 en adelante las de los Distribuidores Mayoristas y Minoristas.

La compra del primer producto histórico de los Distribuidores, no genera reembolsos unilevel.

Para recibir este reembolso se requiere ser Distribuidor Activo en el periodo semanal de las compras de sus Distribuidores.



3.2.4 CALIFICACIÓN A RANGOS DE LIDERAZGO

Existen 10 rangos de liderazgo a los que puede calificar un Distribuidor, gracias a todas las compras de productos con VN de su Red de Distribución, ya sean de Minoristas o Mayoristas.

Los rangos básicos: Se califican de la siguiente manera:

- Minorista:** Con la compra del Kit del Distribuidor y el primer producto histórico con VN.
- Mayorista:** Con la compra de 12 productos acumulativos con VN, en hasta 3 periodos semanales consecutivos. **Una vez calificado, el rango se mantiene** siempre y cuando el Distribuidor esté vigente y/o evite la nulidad del Contrato de Distribución.

Los rangos superiores: Son a partir de Master, y se deberá calificar cada periodo semanal, tomando en cuenta todas las compras de producto con VN que hace tu Red de Distribución en los primeros 7 niveles, en el mismo periodo semanal de calificación y conforme la siguiente tabla.

TABLA DE CALIFICACIÓN A RANGOS SUPERIORES

RANGO	PRODUCCIÓN DE TODAS LAS LÍNEAS	MÁXIMO QUE CONTARÁ DE TU LÍNEA MÁS FUERTE
	CANTIDAD DE PRODUCTOS CON VN	
MASTER	80	56
PLATA	150	105
ORO	280	196
PLATINO	500	350
RUBÍ	750	525
ZAFIRO	1000	700
ESMERALDA	1400	980
DIAMANTE	1800	1260

3.2.5 CALIFICACIÓN A RANGOS PREMIUM

Adicionalmente, un Distribuidor con rango superior, podrá calificar a un **rango PREMIUM**, cumpliendo con estas bases:

- 1 El Distribuidor deberá comprar un mínimo de **4 productos con VN** en el periodo semanal de calificación.
- 2 Deberá tener un **mínimo de 3 líneas** y cada una debe hacer una producción específica por periodo semanal, según la tabla Premium.
- 3 También deberá tener **3 Mayoristas directos activos con compra mínima de 2 productos en el periodo**, durante el periodo semanal de calificación.
- 4 En el caso de los rangos Rubí a Diamante, adicionalmente deben tener **1 Distribuidor activo en un rango superior**, en los primeros 7 niveles, en el periodo semanal de calificación, según la tabla Premium:

TABLA PREMIUM

RANGO	DISTRIBUIDOR ACTIVO	PRODUCCIÓN DE TODAS LAS LÍNEAS	PRODUCCIÓN MÍNIMA DE CADA UNA DE 3 LÍNEAS
		CANTIDAD DE PRODUCTOS CON VN	
MASTER	3 MAYORISTAS	80	16
PLATA		150	30
ORO		280	50
PLATINO		450	90
RUBÍ	+ 1 MASTER	700	140
ZAFIRO	+ 1 PLATA	900	180
ESMERALDA	+ 1 ORO	1200	240
DIAMANTE	+ 1 PLATINO	1500	300



3.2.6

REEMBOLSO “GANANCIA SOBRE GANANCIA”

SI CALIFICAS A UN
RANGO PREMIUM OBTÉN

20%

A PARTIR DE LOS PRIMEROS
30 USD Y HASTA MÁXIMO
1,500 USD

Los Distribuidores Premium ganan 20% de lo que generan sus Mayoristas de primer y segundo nivel en Unilevel.

Para recibir este reembolso se requiere ser Distribuidor Activo con la compra de 4 productos con VN en el periodo semanal de las compras de tus Distribuidores. Exclusivo para Distribuidores Premium.

3.2.7

REEMBOLSO DECEBRINO

SI CALIFICAS A UN
RANGO PREMIUM OBTÉN

30%

A PARTIR DE LOS PRIMEROS
30 USD Y HASTA MÁXIMO
600 USD

de Reembolsos Unilevel que generen cada uno de tus Distribuidores directos durante un periodo semanal.

- Éste se acumula durante los 52 periodos semanales del calendario KROMASOL, y se paga con el segundo periodo semanal de diciembre de cada año.
- Para recibir este reembolso se requiere ser Distribuidor vigente en el periodo semanal de pago*.

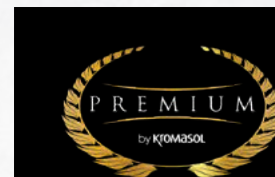
* Ver en terminología qué es un Distribuidor vigente.

3.2.8

REEMBOLSOS DE TEMPORADA

No son parte del Plan de Reembolso, y su propósito es **reforzar de forma estratégica**, ciertas temporadas en el año y así mantener el crecimiento de la Red de Distribución.

Se establecen bases que incluyen: requisitos de calificación, condiciones de pago, producción, patrocinio y vigencia, y son publicados a través de los medios oficiales: web, Facebook, y murales en las sucursales.



3.2.9

CALIFICACIÓN A GRUPOS DE LIDERAZGO

KROMASOL ha determinado **3 Grupos de Liderazgo**, para mejorar los beneficios del Plan de Reembolsos.

Cada grupo tiene privilegios adicionales, los cuales se establecen con bases de calificación y además cuentan con una vigencia.

Las calificaciones a estos grupos son:

GRUPO PREMIUM: Los Distribuidores deberán calificar **2 periodos semanales consecutivos a rango Master Premium**.

GRUPO ROYAL: Los Distribuidores deberán calificar **9 de 12 periodos semanales consecutivos a rango Plata Premium o superior**.

GRUPO BLACKSTAR: Los Distribuidores deberán calificar **9 de 12 periodos semanales consecutivos a rango Platino Premium o superior**.

3.3

PAGO DE REEMBOLSOS

- Es requisito indispensable para el pago de reembolsos que KROMASOL, a través de sus Sucursales, Kromavanes o domicilio asignado a Telemarketing, haya recibido físicamente:
 - El Contrato de Distribución firmado.
 - El Aviso de Privacidad firmado.
 - Copia de identificación oficial vigente.
 - Copia de estado de cuenta o contrato bancario del Distribuidor, donde claramente aparezcan sus datos, la cuenta bancaria y la CLABE Interbancaria. Es indispensable que el Distribuidor **sea titular de la cuenta bancaria donde se depositarán sus reembolsos.**
- Siendo el martes el día de cierre en un periodo semanal, KROMASOL tomará los siguientes 3 días naturales para hacer el cálculo de los reembolsos de toda la Red de Distribución, siendo el viernes después de las 9:00 p. m. (hora de la Ciudad de México) **el momento en que todo Distribuidor podrá consultar los reembolsos** generados en su página personal en el Sistema KROMASOL. **El pago de reembolsos se hará el martes siguiente** después de las 12:00 p. m. (hora de la Ciudad de México). En caso de que el martes sea feriado, **entonces el pago se hará un día hábil anterior.**
- Si el Distribuidor generó menos de 6 USD en un periodo semanal, KROMASOL **retendrá el pago hasta superar este importe con los reembolsos de los periodos semanales siguientes.**
- Si en 3 periodos consecutivos, el Distribuidor genera más de 300 USD en reembolsos por periodo, o bien calificó a Grupo Royal o Blackstar, entonces a partir del siguiente periodo y de manera permanente, **deberá entregar una factura como persona Física o Moral por cada reembolso semanal.**
- Las facturas tendrán que ser enviadas a **facturas.reembolsos@kromasol.com** a más tardar el **lunes anterior al pago, antes de las 2:00 p. m.**, para que se puedan generar los depósitos correspondientes el martes que sigue. Si no es recibida en tiempo y forma, entonces **el pago será acumulado, hasta que las facturas sean entregadas correctamente.**
- En este caso, si se acumulan dos o más reembolsos semanales sin pago, será necesario entregar **una factura por cada reembolso generado. No se aceptarán facturas con reembolsos englobados.**

Los Reembolsos tendrán una vigencia de 365 días, desde que se generaron, para ser efectivamente cobrados por el Distribuidor. Una vez vencido el plazo KROMASOL no hará el pago o aclaración sobre ningún Reembolso.

MANUAL DE IDENTIDAD CORPORATIVA

4.1 USO DE TIPOGRAFÍAS INSTITUCIONALES

En este cuadro se muestran los usos permitidos de cada tipografía autorizada por KROMASOL:

TIPOGRAFÍA	USO	MAYÚSCULAS	minúsculas	NEGRITAS	CURSIVA
OSWALD BOLD	TÍTULO	Si	No	No	No
FUTURA BOLD CONDENS	Subtítulo	Si	Si	Si	No
Futura light	Desarrollo	Si	Si	No	No

Será responsabilidad del Distribuidor, cuidar en todo momento la redacción y ortografía en todas sus publicaciones.

4.1.1 USOS INCORRECTOS DE LAS TIPOGRAFÍAS INSTITUCIONALES

- Combinarlas con tipografías no autorizadas por KROMASOL.

MANUAL CORPORATIVO ✗ MANUAL CORPORATIVO ✓

- Utilizarlas con faltas de ortografías o redacción.

Distrivucion ✗ Distribución ✓

- Aplicar colores no oficiales de KROMASOL.

KROMASOL ✗ KROMASOL ✓ KROMASOL ✓

4.2 COLORES INSTITUCIONALES

A continuación presentamos la paleta de colores oficiales de KROMASOL, para su uso gráfico:



EJEMPLOS COMUNES



4.3

MARCAS Y LOGOTIPOS DE KROMASOL

Éstas son las marcas que todo Distribuidor está autorizado para utilizar:

Marca de la compañía:

KROMASOL

Marcas de los productos:

kosmos
by KROMASOL

supernova
by KROMASOL

S U P E R N O V A
by KROMASOL

SONIK
by KROMASOL

LOIS
by KROMASOL

nox
by KROMASOL

nox 2.0
by KROMASOL

fusión
by KROMASOL

vesta
by KROMASOL

añtara
by KROMASOL

kosmos junior

Logotipos de grupos de liderazgo:



4.3.1

USOS INCORRECTOS DE MARCAS Y LOGOTIPOS DE KROMASOL

- Aplicarles cualquier color que no esté autorizado por KROMASOL.

KROMASOL X

KROMASOL ✓

- Distorsionar sus medidas. El Distribuidor debe cuidar la proporción de cada imagen.

KROMASOL X

KROMASOL ✓

- Cambiar o hacer adaptaciones ornamentales

KROMASOL X

KROMASOL ✓

4.4 USO DE LAS REDES SOCIALES PARA DISTRIBUIDORES

Las redes sociales como **FACEBOOK, TWITTER, INSTAGRAM Y WHATSAPP**, son una poderosa herramienta que nos ayudan a conectar con personas de todo el mundo, con diferentes gustos y actividades, funcionan prácticamente las 24 horas y son una extensión del espacio público de las personas.

Su buen uso nos ayuda a intercambiar información, actividades, gustos y oportunidades que bien enfocadas lograrán el crecimiento de tu negocio como Distribuidor Independiente de KROMASOL. Brindan la oportunidad de compartir en cualquier momento, fotografías, videos y mensajes de texto.

Se debe tomar en cuenta que el contenido es la clave del éxito las redes sociales, encontramos que sin contenido no hay interés, no hay lectura, ni interacción, y sin la interacción difícilmente se logra el posicionamiento.

Por eso te sugerimos atender las siguientes recomendaciones, para que el manejo de tus redes sociales sea óptimo y responsable pero sobre todo apegado las políticas de tu Contrato como Distribuidor de KROMASOL.

- 1** Tu perfil en las redes sociales debe ser único y exclusivo para hacer crecer tu negocio, no es recomendable mezclar tus publicaciones personales con las dedicadas a incrementar tu abundancia y presentar el negocio de KROMASOL, al mezclar publicaciones podrías provocar que las personas pierdan interés y se confundan.
- 2** Al crear tu usuario en las redes sociales identificate personalmente y como Distribuidor Independiente, recuerda que las marcas KROMASOL y los nombres de los productos son marca registrada y no es posible utilizarlas de manera personal en ningún medio o plataforma.
- 3** Publica de manera correcta y revisa la información que colocarás en tus Redes Sociales, recuerda que una declaración inadecuada puede afectar tu negocio y la imagen de KROMASOL. Cuando tus publicaciones sean a cerca de los Productos, no garantices resultados terapéuticos, tampoco menciones enfermedades ni propiedades curativas, no exagere ni le atribuyas falsedades.
- 4** Toma en cuenta que al publicar información falsa o exagerada pones en riesgo tu contrato como Distribuidor debido a que la empresa se rige por las normas vigentes de cada país en el que se encuentra, por lo tanto se encuentra bajo constante vigilancia.

En caso de que por alguna publicación que realices como Distribuidor Independiente, KROMASOL resultara afectada, serás el único responsable, siendo o no dueño o administrador la página o plataforma de redes sociales. Te recomendamos que te apegues a los manuales que KROMASOL publica y pone a tu disposición así como el que coloque las ligas a los sitios oficiales.

- 5** Publica contenido atractivo, creativo y con buena imagen, de esto dependerá que tus seguidores y los miembros de red te vean como ejemplo. Evita a toda costa hacer público contenido inadecuado, con groserías o faltas a la moral.
- 6** Da seguimiento personal a los miembros de tu red, recuerda que el contacto personal es siempre la prioridad, las redes sociales son tan sólo una extensión de tu espacio.
- 7** Actualiza la información que muestras en tus redes sociales, recuerda que estamos en constante evolución y siempre tenemos mejoras, tómalolo en cuenta y refléjalo actual.
- 8** No utilices las plataformas de ventas por internet ni de las redes sociales para hacer ofrecer y distribuir los tus productos, recuerda que KROMASOL cuenta con su propia tienda en línea para realizar esta acción de manera segura y confiable.
- 9** Comparte tus actividades como empresario y Distribuidor, publica fotos de tus juntas, da avisos de los lugares en donde te encontrarás y presume tu nuevo estilo de vida.
- 10** Publica siempre con respeto, si emites alguna opinión o te diriges a alguna persona, hazlo siempre pensando en el trato que te gustaría recibir a ti mismo.



