**MINUTA FREELANCER PARA ASESORES COMERCIALES.**

La Empresa **GRUPO COLOMBIANO,** en pro de contribuir al desarrollo personal y potenciar los ingresos de los Latinoamericanos, ha desarrollado una estrategia de comercialización que derivará en el pago de comisiones por venta efectiva de Diplomados Virtuales y/o Contratos para Asesorías Empresariales.

En la presente minuta para efectos de reconocimiento el contratante se denominará **Grupo Colombiano** y el contratista se denominará **Comercial**, además tendrá las siguientes implicaciones enumeradas por clausulas:

**Para iniciar el proceso:**

1. El aspirante a **Comercial** deberá cumplir el 100% de los requisitos de admisión exigidos por la Empresa y registrarse diligenciando el formulario solicitado.
2. El aspirante a **Comercial** deberá tener la mayoría de edad cumplida.
3. El **Grupo Colombiano** no solicitará dinero por el registro de un **Comercial** a la Empresa.
4. El **Comercial** solamente podrá iniciar con la comercialización, posterior al contacto de la Empresa aceptándolo como Asesor y comunicando el código con el cual podrá desarrollar efectivamente la actividad.
5. El **Grupo Colombiano** asignará al **Comercial** usuario y contraseña para ingresar a la Oficina Virtual, en la cual podrá llevar el control de las comisiones generadas, históricas pagadas, acumuladas y vigentes.
6. El **Grupo Colombiano** se reserva el derecho de admisión.

**Desarrollo de la actividad:**

1. El **Comercial** podrá realizar la difusión de venta por los medios que desee (personal, telefónica, redes sociales, mail, entre otros); sin embargo todos los costos de venta en que incurra correrán totalmente por su cuenta y en ningún caso serán asumidos por **Grupo Colombiano.**
2. El **Comercial** tendrá exclusivamente las comisiones e incentivos que acredite comercializando los Productos de la Empresa.
3. El **Comercial** no tiene ninguna relación laboral con la Empresa **Grupo Colombiano “Asesoría y Capacitación”**, por lo cual **Grupo Colombiano** no se hace responsable por afectaciones que el **Comercial** pueda llegar a generar en el desarrollo de sus actividades.
4. El **Grupo Colombiano** determina que las liquidaciones de comisiones e incentivos son mensuales, teniendo como referencia siempre del primer (1) día de cada mes, al último día del mismo mes.

**Comisiones y pagos:**

1. El **Comercial** tendrá incentivos (ver Tabla de Comisiones e Incentivos Cliente Nuevo) por parte de **Grupo Colombiano** según sus ventas y cumpliendo a cabalidad con las condiciones de la Empresa.
2. El **Grupo Colombiano** solamente le cancelará al **Comercial** los montos de comisiones que estén asociados a su código de Asesor.
3. Todo desembolso de comisiones e incentivos al **Comercial** depende exclusivamente del pago efectivo del estudiante al **Grupo Colombiano.**
4. En la oficina virtual del **Comercial**, cuandoel estudiante aparezca con estado “*Aceptado”* quiere decir que ya canceló el valor estipulado por el Diplomado, lo que indica que el **Comercial** ya aseguró la comisión por venta.
5. Por el contrario del numeral anterior, el estudiante que en la oficina virtual del **Comercial** aparezca con estado “*En Proceso”*, quiere decir que no ha cancelado el valor estipulado por el Diplomado, lo que indica que el **Comercial** tiene la comisión pendiente hasta que se confirme el pago.
6. El **Grupo Colombiano** liquidará la comisión de manera mensual, exclusivamente al **Comercial** que tenga más de ciento diez mil pesos moneda Colombiana ($110.000) acumulados en su oficina virtual, de lo contrario el valor quedará acumulado para el mes siguiente o hasta que se acumule el monto mínimo a pagar referenciado con en el presente numeral.
7. Las comisiones siempre pagan el mismo valor por cada Diplomado comercializado; sin importar la cantidad vendida por el **Comercial** (ver Tabla de Comisiones e Incentivos Cliente Nuevo).
8. El **Grupo Colombiano** se hará cargo del costo monetario correspondiente a las transacciones bancarias que se requieran para desembolsar los dineros generados por comisiones pagadas al **Comercial**; siempre y cuando cumpla con las condiciones de la Empresa y no se encuentre en estado desvinculado.
9. El **Grupo Colombiano** pagará las comisiones e incentivos al **Comercial** los primeros ocho (8) días de cada mes siguiente a la liquidación de las mismas.
10. Las metas para el pago de incentivos no son acumulables, es decir, que solamente se hacen válidas las ventas que están relacionadas en el mismo mes (los incentivos son adicionales a las comisiones; “siempre y cuando se comercialicen en el mismo mes”).
11. Las comisiones generadas por comercialización del producto “Asesoría Empresarial”, serán pagos exclusivamente si la venta es efectiva y el cliente paga por los servicios de la empresa **Grupo Colombiano “Asesoría y Capacitación”.**
12. El **Grupo Colombiano** puede modificar las comisiones e incentivos, por lo cual este documento es válido exclusivamente al momento de ser descargado de la página [www.grupocolombiano.org](http://www.grupocolombiano.org).
13. Los dineros derivados de comisiones no tienen vencimiento, es decir, que si no se ha cumplido con el monto estipulado para el desembolso, se tendrá acumulado hasta que se pueda cobrar efectivamente o hasta que el **Comercial** sea desvinculado por cualquier motivo y el mismo asuma los costos de transacción.

**Desvinculación:**

1. El **Grupo Colombiano** podrá desvincular a un **Comercial** que lleve más de tres (3) meses sin reportar ventas.
2. El **Grupo Colombiano** podrá expulsar a un **Comercial** cuando sea comprobado que perjudica o afecta de alguna manera los procesos comerciales o imagen corporativa de la Empresa o de cualquier miembro de la misma.
3. El **Comercial** puede solicitar desvinculación voluntaria en cualquier momento.
4. Si al momento de desvincular al **Comercial** por cualquier motivo, este cuenta con algún dinero acumulado por concepto de comisiones, el mismo será devuelto; sin embargo el **Comercial** asumirá 100% sdel costo de la transacción bancaria para el correspondiente desembolso.

**PLAN DE COMISIONES EN INCENTIVOS COMERCIALES EN GRUPO COLOMBIANO.**

Las comisiones referenciadas en la “Tabla de Comisiones e Incentivos” están ligadas a las condiciones definidas en la Minuta Freelancer para Asesores Comerciales.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TABLA DE COMISIONES E INCENTIVOS VENTA INICIAL.** | | | |
| **Descripción del Producto.** | **Rango de Venta por Producto Mensual.** | **Comisión por Venta**  **(Pago Unitario).** | **Incentivo por Meta Cumplida Mes.** |
| DIPLOMADOS VIRTUALES  **(Venta a Cliente Nuevo)** | 1 – 19 | $40.000 | N/A |
| 20 – 35 | $200.000 |
| De 36 en adelante | $350.000 |

Los Diplomados tienen un Costo Fijo de ciento cincuenta mil pesos moneda Colombiana ($150.000). La persona que fue referenciada por un **Comercial** y que realice un segundo Diplomado en **Grupo Colombiano** tendrá un descuento del (40%). En caso de referenciarse nuevamente por un **Comercial**, la comisión de venta por este segundo Diplomado será diferente. (Ver la Tabla de Comisiones e Incentivos Cliente Fiel).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TABLA DE COMISIONES E INCENTIVOS CLIENTE FIEL.** | | | |
| **Descripción del Producto.** | **Rango de Venta por Producto Mensual.** | **Comisión por Venta**  **(Pago Unitario).** | **Incentivo por Meta Cumplida Mes.** |
| DIPLOMADOS VIRTUALES  **(Venta a Cliente Fiel)**  Compra por segunda vez y en adelante referenciada por el **Comercial**. | 1 – 19 | $20.000 | N/A |
| 20 – 35 | $100.000 |
| De 36 en adelante | $175.000 |

**Comisión por venta de Asesoría Empresarial:**

El **Grupo Colombiano** brinda soluciones integrales en **Asesoría Empresarial** en todas las áreas funcionales y operativas que permiten optimizar los procesos y procedimientos organizacionales.

Por lo cual se genera el **(10%) de comisión** por “Venta Efectiva” en cualquier tipo de Asesoría Empresarial al **Comercial** que lo comercialice.

En constancia de la aceptación de lo anterior, el **Comercial** firma la presente minuta el día \_\_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_\_\_.

**Comercial**

Nombres y apellidos completos:

Tipo y número de documento de identidad:

Correo Electrónico personal:

Número de teléfono celular de contacto:

Firma “como aparece en la cédula”: