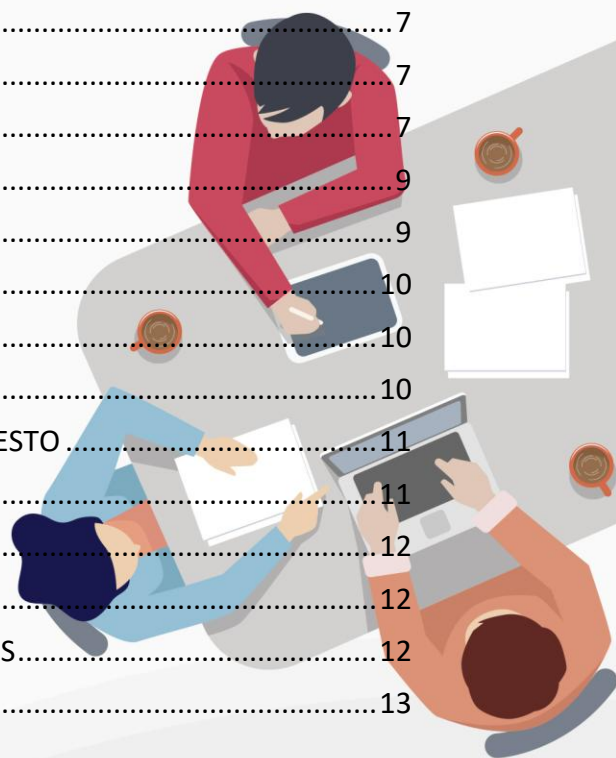




DIARIO OFICIAL GRUPO COLORINES

En este documento se detallan las formas y usos de los temas más importantes que se trabajarán en el trimestre de **Enero a Marzo 2025**, así como la forma de comunicación que se manejará hacia todos los niveles, los lineamientos, reglas y aplicaciones.

GLOSARIO COLORINES	3
COMERCIAL	5
PRECIOS.....	5
COMISIONES	6
ESQUEMA DE COMISIONES COLORINES	6
VENTAS SIN ENGANCHE	7
VENTAS DE CONTADO.....	7
VENTAS DE 20% DE ENGANCHE.....	7
VENTAS DE 10% DE ENGANCHE.....	7
PROGRAMA DE REFERIDOS Y WALLET COLORINES	7
ENGANCHES.....	9
RECURSOS HUMANOS	9
CRECIMIENTO DE ESTRUCTURAS.....	10
ROLES EN GRUPO COLORINES.....	10
OBSERVACIONES CRECIMIENTO	10
CUOTA MENSUAL PARA MANTENR LICENCIA Y EL PUESTO.....	11
PLAN DE CARRERA.....	11
METAS MENSUALES	12
CUOTAS SEMESTRALES	12
CONDICIONES DE COMPRA DE TERRENOS POR ASESORES.....	12
AVERAGE.....	13
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	13



DISPERSIONES	13
COMISIONES DIRECTAS.....	13
COMISIONES VARIABLES.....	14
JURÍDICO	14
NOTARÍA	14
PACK LEGAL.....	14
SOBRE EL CONTRATO DE PROMESA COMPRAVENTA EN INTRANET.....	15
ATENCIÓN AL ASESOR	15
MODIFICACIONES DEL CONTRATO	15
ENVÍO DE CONTRATOS.....	16
INCIDENCIAS	16
CANCELACIONES	16
CONSIDERACIONES DE LAS CANCELACIONES.....	17
REGLAS GENERALES	17
CLIENTES.....	17
POLÍTICA DE UNIFICACIÓN DE PERFILES	18
POLÍTICA DE RECEPCIÓN DE PAGOS	18
FIRMAS EN OFICINAS	18
RECORRIDOS	19
JORNADA LABORAL PERSONAL ADMINISTRATIVO.....	19
TALLER CREATIVO Y MARKETING	20
REDES SOCIALES.....	20
GRUPOS DE WHATSAPP.....	20
DIRECTORIO DE CONTACTOS	21

GLOSARIO COLORINES

APARTADO	Es el primer pago que realiza el cliente, que le permite bloquear el terreno e incluye gastos administrativos asociados a su compra.
ASESOR COLORINES	Todo colaborador del Grupo que cuente con Licencia Colorines vigente. Entre los beneficios que tienen se incluyen: acceso a soporte, promociones, presentaciones de producto, calendario matutino y actividades adicionales.
CLIENTE COLORINES	Es un prospecto que ha pasado por el <i>funnel</i> de ventas, está decidido a comprar o ya compró, y cuenta con toda la documentación oficial cargada en Intranet.
COLLEGE COLORINES	Programa de capacitación continua del Grupo.
COMISIONES DIRECTAS	Es el monto que se cobra por realizar ventas. Se pagan en una sola exhibición.
COMISIONES VARIABLES	Remuneración obtenida en ventas con enganches menores al 20%. Se pagan en 12 o 24 parcialidades, dependiendo del producto.
CUOTA COMERCIAL	Niveles mínimos de ingresos (enganches y apartados), y volumen de venta por "Rol" dentro de una estructura comercial.
DIARIO OFICIAL (DO)	Documento donde se detallan las formas y usos de los temas más importantes así como los lineamientos adecuados para realizar transacciones comerciales dentro de Grupo Colorines.
ENGANCHE	Es el pago posterior al apartado que se calcula como un porcentaje del total de la venta.
INTRANET COLORINES	Sistema de gestión de ventas del Grupo. Plataforma donde se hace el seguimiento del proceso de pago de comisiones.
LICENCIA COLORINES	Es la certificación obtenida al realizar el curso de College Colorines y cumplir los lineamientos del DO.
LISTA DE COMISIONES OFICIAL	Tabla de comisiones por desarrollo.

LISTA DE PRECIOS OFICIAL	Tabla mensual de precios y rangos de negociación.
PROSPECTO COLORINES	Es cualquier persona física o moral a la cual se le esté brindando información de nuestros productos. Se registra en Intranet con datos generales y correo electrónico.
VENTA CARGADA	Es una venta con apartado registrado en Intranet.
VENTA CONSOLIDADA	Venta con enganche conciliado en nuestras cuentas bancarias.
VENTA FINALIZADA	Venta con enganche conciliado y contrato firmado.
REFERIDOS	Contacto registrado por un cliente con venta finalizada.
WALLET COLORINES	Cuenta electrónica donde se acumulan como saldo a favor, los beneficios del Programa de Referidos. Los puntos Wallet Colorines se traducen en saldo que tiene el cliente para abonar a sus mensualidades.
SPIFF	Incentivo en especie o en efectivo, que se paga como extra por alguna acción comercial en concreto, pudiendo ser un nivel de venta, volumen de apartados, o algún otro, y que no forma parte de las comisiones, y las reglas para entregarlo las define colorines, sin que se considere obligación alguna

Te invitamos a revisar el **Glosario Colorines** [aquí](#)

COMERCIAL

ATENCIÓN AL ASESOR

atencionalasesor@grupocolorines.mx

PRECIOS

Los Desarrollos de Grupo Colorines manejarán un único precio oficial, el cual se establece entre el **Consejo Ejecutivo del Grupo** y la Dirección Comercial. Cualquier precio diferente al oficial, deberá ser aprobado por su Director o ser parte de una promoción.

La **Tabla de Precios Oficial** se publicará en la Intranet.

Sólo el Director de la estructura puede solicitar la aprobación de condiciones especiales de venta con el Director Comercial.

NO SE PERMITE publicar o compartir dicha tabla de precios con clientes o público en general, es para uso y guía interna.

Para poder otorgarle cualquier tipo de descuento a un prospecto, es necesario haberlo registrado en el INTRANET con nombre y correo electrónico.

QUEDA ESTRICTAMENTE PROHIBIDO ofrecer un precio diferente al oficial a un prospecto que no ha sido registrado.

COMISIONES

Grupo Colorines cuenta con diferentes esquemas para el pago de comisiones, los cuales te presentará el área de Recursos Humanos para tu selección.

El cambio de clientes/ventas a otros asesores después del cálculo de comisión (**Venta Cargada**) está **PROHIBIDO**.

ESQUEMA DE COMISIONES COLORINES

El esquema de comisiones se divide en 2 conceptos:

El primero representa la labor de traer un prospecto nuevo que se convierte en cliente la cual se denomina **“Finder’s Fee”**. Este concepto se paga únicamente al asesor/gerente/subdirector/director en su caso, que sea el titular del prospecto/cliente en la intranet, cada vez que dicho cliente realiza una nueva compra, y siempre que la licencia

Colorín del titular del cliente esté activa. El valor de este concepto **representa el 50% de la comisión total del producto** que el cliente adquiere.

El segundo representa la ejecución de la venta, es decir la labor de seguimiento del *funnel* de ventas, hasta que la venta está finalizada (contrato firmado, enganche o primera mensualidad cubierta según aplique), se paga a las personas involucradas en la ejecución de la venta las cuales pueden ser, estructura comercial 2.0, equipo de atención especializada, recuperación por campañas de recompra o fidelización. El valor de este concepto **representa el 50% de la comisión total del producto** que el cliente adquiere.

De acuerdo al importe del pago inicial que se programe en cada venta, los importes de comisión se clasifican hasta en dos tipos, siendo **comisión directa** que se liquida al momento de alcanzar el estatus de **Venta Finalizada**, y **comisión variable**, que es mensual, que se pagará durante un periodo de **12 o 24 mensualidades** sujeto a no adeudo del Cliente en sus primeras 12 cuotas.

La **Tabla de Comisiones Oficial** se publicará en Intranet.

Productos 2.0* Productos de Nicho* Escrituración Inmediata* Desarrollos Vendidos*					Finders Fee	Ejec. Venta
Forma de Pago	Sin enganche, precio de lista	Enganche menor al 30%		30% hasta CONTADO	8.0%	8.0%
	Variable	Directa	Variable	Directas		
Director	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%	8.0%	8.0%
Subdirector	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%		
Gerente	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%		
Asesor	10.0%	0.0%	10.0%	10.0%		
Totales	16.0%	0.0%	16.0%	16.0%		

PRIVADAS DE CIUDAD COLORÍN					Finders Fee	Ejec. Venta
	Sin enganche, precio de lista	Enganche menor al 30%		30% hasta CONTADO	8.0%	8.0%
	Pasivas	Directa	Variable	Directas		
Director	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%	8.0%	8.0%
Subdirector	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%		
Gerente	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%		
Asesor	10.0%	0.0%	10.0%	10.0%		
	16.0%	0.0%	16.0%	16.0%		

Nota:

- Las comisiones variables, están sujetas a la cobranza de la mensualidad del cliente.
- Las comisiones variables de ventas con condiciones especiales de financiamiento se pagarán siempre que la cuota periódica del cliente cubra al menos dos veces el importe de la comisión variable a pagar. De lo contrario, la comisión se pagará hasta el final de la operación.

*En las ventas sin enganche, el contrato no se generará hasta tener consolidada la primera mensualidad.

*El pago de comisiones se realizará:

Ventas hasta 60 meses en 12 mensualidades.
Ventas de más de 60 meses en 24 mensualidades.

VENTAS DE CONTADO O HASTA UN 30% DE ENGANCHE

Las comisiones se pagarán en su totalidad, en un solo pago.

VENTAS CON ENGANCHE DIFERIDO

Las comisiones de ventas con enganche diferido se liquidarán de la siguiente forma:

En modalidad directa, una vez que se ha cubierto la primera parcialidad del enganche diferido.

En modalidad variable, a partir de que se cubra la segunda parcialidad en adelante.

PROGRAMA DE REFERIDOS Y WALLET COLORINES

Se entiende por **Referido** al contacto proporcionado por un cliente registrado.

El **Programa de Referidos** aplica por un **monto/porcentaje** sobre el monto total pendiente de pagar. Cada vez que se haga una venta, se generan dos beneficios:

- 1) Para el terreno propiedad del asesor que realizó la venta.
- 2) Para el cliente que refirió a dicha venta.

Lineamientos generales del programa

El programa de referidos aplica siempre y cuando se traiga un nuevo cliente, ya que el objetivo es incentivar la atracción de nuevos inversionistas, no el volumen de ventas. El beneficio que se obtiene por los referidos son en puntos wallet. Es importante conocer y consultar las reglas de dichos puntos.

Reglas del Programa de Referidos y puntos wallet

- 1) El Programa de Referidos existe con el objetivo de generar nuevos clientes, este beneficio puede aplicarse siempre que se cumpla esta regla.
- 2) Está totalmente prohibido aplicar referidos falsos, es decir, aplicar como referido a clientes que en realidad no son recomendados de origen por quien recibe el beneficio.

- 3) Los beneficios generados por este programa no son transferibles a terceros, únicamente al primer grado de consanguinidad (padres e hijos).
- 4) Los wallet correspondientes al cliente y/o asesor se generarán en su repositorio personal del portal del cliente, cuando el cliente al que se refirió haya firmado su contrato y este haya sido recepcionado de forma física o digital, y cuando la compra que genera el beneficio haya alcanzado un 10% del valor total cubierto ya sea por enganche o acumulación de mensualidades.
- 5) El referido del asesor se selecciona al momento de la venta. El referido del cliente se recibe a través del portal del cliente, o se debe marcar como referido al momento de que el asesor crea el prospecto en algunas de las plataformas de operación de grupo colorines. Se hará la aprobación por el cliente que recibe el beneficio desde su portal del cliente, siempre y cuando, el referido cumpla con las políticas de puntos wallet.
- 6) El referido debe estar cargado correctamente en el campo indicado para ese uso, de lo contrario, no se hará movimiento alguno para realizar la carga posterior a que el contrato esté firmado y recepcionado en oficina.
- 7) El cliente referido debe saber que fue referido por quien se indica en Intranet.
 - El referido debe hacer la aprobación de su beneficiario desde su portal del cliente para que pueda verse los puntos wallet en el portal del beneficiario.
 - El referido debe aceptar que quien lo refirió, reciba el beneficio del 2% de wallet a partir de su compra.
 - El referido entiende y reconoce las condiciones del programa de puntos wallet y acepta usarlo y aprovecharlo a lo largo de su plazo de pagos.
- 8) En caso de que el sistema/Intranet no permita la carga del referido, el asesor debe comunicarse con el departamento de Atención al Asesor a través de EVA, para su carga y reporte del error adjuntando evidencia del mismo en un plazo no mayor a 24 horas después de la venta y siempre y cuando el contrato no esté firmado, de lo contrario, no será aplicado.
- 9) Para la aplicación del beneficio del programa de referidos es necesario contar con una inversión activa o inactiva por haber finalizado tu plazo de pagos.
- 10) Los puntos wallet se pueden generar en la segunda recompra únicamente si es tu primera inversión en Grupo Colorines y se realiza el apartado en el mismo día que la primera compra, y sólo si no vienes referido por un cliente de colorines.
- 11) En caso de que el asesor no tenga compras activas, el beneficio hacia el asesor no será aplicado hasta que el asesor realice una inversión en grupo colorines. De la misma forma no podrá aplicar sus puntos wallet hasta no haber cubierto al menos el 10% de la inversión con recursos monetarios.
- 12) En caso de que el cliente no venga referido por nadie, el beneficio hacia el cliente no se genera. Es decir, si el cliente no fue recomendado por un cliente actual del grupo, no está permitido asignar ese cliente a otro para generar el beneficio, esto se considera una mala práctica.
- 13) La generación de referidos puede verse afectada por otras promociones, ya que cada promoción tiene sus propios términos y condiciones.
- 14) Solamente los clientes nuevos generan el beneficio del programa. En el caso de

traspasos, no aplica el Programa de Referidos. Ya que no estamos hablando de un nuevo cliente.

- 15) Cualquier modificación de venta no genera beneficios en el programa de referidos para ninguna de las partes.
- 16) Se podrán aplicar los puntos wallet provenientes del programa de referidos, en los terrenos que tengan al menos el 10% del terreno pagado, ya sea en mensualidad o enganche. Dependiendo de las condiciones de origen.
De la misma forma la nueva venta generará el beneficio al beneficiario y al asesor hasta que dicha venta haya alcanzado al menos un 10% del valor de inversión total. Es decir, ventas con enganche menor al 10% no generan el beneficio hasta cumplir al menos con este porcentaje.

Toda falta o mala práctica sobre este programa podría generar repercusiones sobre el uso del sistema de beneficios para el asesor e incluso sus clientes.

Si por alguna razón se faltara a alguno de estos puntos y el asesor deliberadamente no cumpliera los mismos, esto generará la pérdida de todo beneficio generado por el programa, incluso, a futuro. El asesor ya no podrá recibir ni utilizar el beneficio en ninguna de sus inversiones.

Con este Programa de Referidos, se pueden aplicar referidos de ventas más caras o más baratas y de otros desarrollos.

ENGANCHES

1. El Enganche debe ser igual al porcentaje indicado en la carga de la venta, en caso de depósitos mayores a ese monto, el excedente se aplicará directamente a las próximas mensualidades.
2. El enganche debe ser cargado en un periodo máximo de 7 días luego de que la venta sea aprobada por el director del equipo, o de que haya apartado por medio de la app colorines.
3. El cliente podrá diferir su enganche en mensualidades, el máximo de mensualidades a aplicar dependerá del producto comprado, y se podrá consultar dicho plazo, en la tabla de precios oficial.
4. En caso de enganche diferidos, deberá cubrir la primera parcialidad, en un periodo máximo de 7 días luego de que la venta sea aprobada por el director del equipo, o de que haya apartado por medio de la app colorines.
5. En caso de que en 7 días no se cuente con el enganche, el cliente perderá la ubicación, el terreno reservado pasará a estar disponible de nuevo; la venta se dará por no válida y el apartado no podrá ser utilizado en otra compra.
6. La pérdida de una venta por no cumplir con los plazos de enganche no implica de ninguna manera la devolución del apartado.
7. De igual forma, una vez pagado el enganche, cuentan con un mes exacto para que quede el contrato firmado, de lo contrario, la venta será cancelada.

8. Las ventas sin enganche tienen un plazo de 10 días, para realizar el primer pago de mensualidad.
9. **No hay devolución del apartado y una vez firmado el contrato no hay devolución del enganche.**

RECURSOS HUMANOS

MEDIOS DE CONTACTO:

Correo electrónico: apalomo@grupocolorines.mx

CRECIMIENTO DE ESTRUCTURAS

ROLES EN GRUPO COLORINES

Para ser Asesor

- Haber terminado el College en Línea (obtener **licencia de ventas Colorines**).
- Firma del contrato de comisiones del Asesor.

Para pasar a Gerente:

- Tener un volumen de ventas cerradas igual o mayor a:
\$ 7.500.000.00 de pesos (todo su grupo).
- Aprobación del Consejo Ejecutivo del Grupo.

Para subir a Subdirector:

- Tener en su estructura un volumen de ventas cerradas igual o mayor a \$ 30.000 000.00 de pesos (todo su grupo).
- Aprobación del Consejo Ejecutivo del Grupo.

Para llegar a Director:

- Tener un volumen de ventas cerradas igual o mayor a \$ 75.000.000.00 de pesos cada uno (todo su grupo).
- Aprobación del Consejo Ejecutivo del Grupo.

OBSERVACIONES CRECIMIENTO

- Las solicitudes de crecimiento se deben enviar a Recursos Humanos a través del correo: apalomo@grupocolorines.mx con copia a Ricardo Vargas, director comercial de Grupo Colorines, rvargas@grupocolorines.com.mx
- Estas solicitudes serán validadas por el consejo ejecutivo del grupo y RRHH las aplicará.
- Estos ajustes se aplicarán al término de cada mes. Y a partir de ese momento, aplicará la nueva estructura para cualquier fin.

- Para el caso de direcciones las revisiones serán trimestrales, y se tendrá un período de transición de un mes posterior al cierre del trimestre para validar el programa de trabajo.
- Las direcciones y subdirecciones, deberán demostrar además del volumen de ventas e ingresos, las consolidaciones de equipo necesarias, así como las habilidades sólidas y de liderazgo que el grupo considera necesarias.
- El Consejo Ejecutivo del grupo puede, bajo circunstancias excepcionales, realizar modificaciones.
- El tiempo mínimo para un cambio es de 2 meses.
- Una vez que alcance la posición de Gerente, subdirector y/o director, deberá plantear una propuesta/estrategia para su estructura que debe trabajar de la mano con su director y presentar ante el consejo ejecutivo del grupo.
- Cada director, subdirector, gerente, asesor tendrá metas específicas a las cuales tiene que llegar:
 - Cuota de Ingresos
 - Average
 - Participación con su grupo en el desarrollo
 - Reclutamiento
 - Capacitación
 - Asistencia en los formularios
- En caso de que algún asesor considere solicitar cambio de equipo, deberá hacer la solicitud al consejo ejecutivo del grupo, copiando a su director y jefe directo. Su propuesta será considerada y en caso de aprobarse, el asesor pasará a la estructura de DPA con diferentes condiciones al resto de las estructuras, incluyendo una menor comisión y un periodo de prueba.
- En caso de crecimientos acelerados por motivos estratégicos, el asesor deberá permanecer un período mínimo de 6 meses sin realizar ningún cambio en la estructura.

CUOTA MENSUAL NECESARIA PARA MANTENER LA LICENCIA COLORINES Y EL PUESTO:

Las cuotas se miden con base al ingreso inicial generado por la venta. Si el cliente paga de contado se considera un 100% de valor de la venta, si el cliente paga otro porcentaje de enganche distinto, eso es lo que se considerará. Las mensualidades no cuentan como ingresos para el cálculo de las cuotas.

CUOTA MENSUAL PARA MANTENERSE		
Cargo	INGRESO MENSUAL	VOLUMEN DE VENTA
Asesor	\$ 37,500.00	\$ 350,000.00
Gerente	\$ 115,000.00	\$ 1,000,000.00
Subdirector	\$ 350,000.00	\$ 2,500,000.00

Director	\$ 1,000,000.00	\$ 4,500,000.00
----------	-----------------	-----------------

El tiempo máximo para asesores de lograr las cuotas mensuales es de 2 meses. Si no las cumplen, tendrán un 3er mes de prueba. Si no pasan ese mes de prueba, bajan y se redirigen al departamento de recursos humanos.

Para mantener el puesto, tienen que llegar a la cuota al menos una vez en cada trimestre. En caso de no hacerlo, el caso será revisado por el consejo ejecutivo del grupo. Igualmente, deberán presentar y aprobar las evaluaciones que se realizan semanalmente durante las capacitaciones.

PLAN DE CARRERA

El **plan de carrera de crecimiento de Grupo Colorines** a través de las estructuras, que permite formar un equipo y llegar hasta el puesto de dirección de estructura, será única y exclusivamente para las personas que promuevan solamente los desarrollos de tierra de Grupo Colorines.

Si promueves productos de algún de otro desarrollador, este plan de carrera no está disponible, pero contamos con una estructura que atenderá y brindará soporte a externos como inmobiliarias o como *brokers*. En ese sentido, puedes contactar a Anel Palomo, apalomo@grupocolorines.mx

METAS MENSUALES

Cuando en un mes no alcances tus cuotas, estas cuotas se guardarán para una segunda revisión que será de manera semestral.

CUOTAS SEMESTRALES

En la siguiente tabla mostramos las cuotas semestrales con base a las que se calcula el acumulado.

CUOTAS SEMESTRALES		
Cargo	Volumen por proyecto	Base de cálculo de cuotas semestrales
Asesor	\$ 225,000.00	\$ 2,100,000.00
Gerente	\$ 690,000.00	\$ 6,000,000.00
Subdirector	\$ 2,100,000.00	\$ 15,000,000.00

Director	\$ 6,000,000.00	\$ 27,000,000.00
----------	-----------------	------------------

Observaciones:

En caso de haber entrado a trabajar y el semestre ya haya iniciado se medirá de manera proporcional.

CONDICIONES PARA COMPRAR TERRENOS PARA ASESORES INTERNOS:

Se ofrecen beneficios para todos los Asesores internos que inviertan en cualquier desarrollo de Grupo Colorines y estas son las condiciones que se aplican:

1. Descuento especial del 15% sobre el precio de lista y pago de apartado completo.
2. Condiciones especiales de financiamiento. Para productos de más de 72 meses como CC, Paseo Colorín y CH en lugar de ampliación de plazo se tendrá un pago final de hasta el 25% del terreno.
3. El terreno debe estar a nombre del Asesor.
4. Aplica solo para Asesores con Licencia Colorines vigente.
5. Deben contar con la aprobación del Director de su estructura.

Nota: A partir del segundo trimestre del año 2023, la compra de terrenos de parte de Asesores sí contempla el pago de comisión.

AVERAGE

El departamento de RRHH y los Gerentes de cada proyecto llevarán el control del mismo, que se unifica para los grupos de la siguiente manera con cuatro objetivos base:

- Controlar la lista de asesores activos en la empresa.
- Fomentar la capacitación, productividad y buen ambiente laboral.
- Premiar la productividad en ventas.
- Supervisar el compromiso y aprovechamiento de la plataforma.

Todos los asesores incluidos en la Intranet participan en los spiff otorgados por el Grupo Colorines. Las condiciones para cada spiff serán notificadas de forma general en el chat oficial de WhatsApp.

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MEDIO DE CONTACTO:

comisiones@grupocolorines.mx

DISPERSIONES

COMISIONES DIRECTAS

Los cortes de **comisiones directas** del 1 al 15, son los días 15 y se pagan 5 días hábiles después. Y del corte del 16 al 30-31, se pagan 5 días hábiles posteriores a la fecha de corte.

Considerar que los fines de semana y festivos NO se contemplan. Con lo que, si el corte cae viernes, los 5 días hábiles posteriores se cuentan a partir del lunes.

La dispersión de las comisiones es un proceso automático. Para realizar cualquier solicitud de revisión se debe considerar:

- El contrato debe estar recibido en la oficina sin ningún tipo de observación o faltante (el listado de contratos incompletos está disponible de forma pública en la INTRANET).
- La venta no debe tener un proceso de cancelación abierto.

En caso de realizar una objeción o manifestar una duda, los asesores deben comunicarse a través del correo: comisiones@grupocolorines.mx

Incluir esta información:

- Asunto: Aclaración de comisiones.
- Mensaje: Nombre del asesor, método de pago, fecha de corte en la que se liquidó o debió liquidarse.

Cualquier error que genere un cambio en las comisiones pagadas, en caso de proceder, el ajuste se realizará en el siguiente corte.

COMISIONES VARIABLES

El pago de la primera parcialidad de la comisión variable se realizará dentro de la primera quincena del mes siguiente al período que se considera. Considerar que se paga en días hábiles. Festivos y fines de semana no se consideran como días hábiles.

- Si el cliente no efectúa el pago de la primera mensualidad, no se pagará al asesor hasta que el cliente se ponga al corriente. Cabe destacar que se procesa luego del primer vencimiento de la mensualidad.
- Si por algún motivo el lote es cancelado, queda suspendida la comisión variable asociada a la venta de ese terreno.
- Por ningún motivo se adelantarán comisiones variables.

JURÍDICO

MEDIO DE CONTACTO

juridico@grupocolorines.mx

NOTARÍA

Grupo Colorines **NO** realiza ningún trámite ante Notaría tales como copias certificadas o certificación de contratos o firmas.

PACK LEGAL

La información legal de cada desarrollo está organizada en el Pack Legal de cada proyecto; dicho material debe ser compartido con el cliente durante el proceso de compra de manera que éste tenga conocimiento de nuestros desarrollos.

Está totalmente prohibido y será penalizado, compartir documentos o contratos de otros clientes a manera de ejemplo con nuevos clientes o prospectos.

Cada cliente firma con el grupo un aviso de privacidad de conformidad con la Ley Federal de protección de datos personales en posesión de particulares y debemos ser garantes del mismo.

SOBRE EL CONTRATO DE PROMESA COMPRA VENTA EN INTRANET

La información se tomará directamente de la plasmada en intranet por el asesor y se aprobará por el director. Para poder generar el contrato de promesa compraventa, la venta debe estar completa. Intranet generará el contrato con la información aprobada y enviará el contrato al director o subdirector, quien debe revisar y aprobar para poder realizar el envío automático a través de la intranet.

Una vez enviado el CONTRATO, el cliente cuenta con **30 días como máximo** para firmar.

ATENCIÓN AL ASESOR

ATENCIÓN AL ASESOR

atencionalasesor@grupocolorines.mx

MODIFICACIONES DEL CONTRATO

El asesor puede solicitar consultas al departamento legal tanto para él como para su cliente y apoyar las ventas, sin embargo, no se realizarán modificaciones individuales sobre el contrato bajo ningún pretexto. Únicamente se harán consideraciones especiales a ventas de 5 lotes o más al mismo cliente o grupo.

En caso de que un asesor necesite soporte del área legal, deberá solicitarlo a través del botón de WhatsApp de Intranet con la siguiente información: lote o lotes afectados, nombre del cliente, motivo de la solicitud de la llamada y/o antecedentes. El asesor debe contar con la autorización del director o subdirector cada vez que requiera este soporte.

El departamento inmediatamente coordinará la llamada y se realizará en un plazo no mayor a 2 días hábiles. El director recibirá un correo con el resultado de la llamada.

ENVÍO DE CONTRATOS

La modalidad para firmar Contratos de Promesa Compra Venta con clientes en Grupo Colorines es con DocuSign. Orienten a sus clientes sobre las ventajas y beneficios: [Guía DocuSign](#)

Grupo Colorines continúa enviando contratos físicos únicamente los casos que se requieran y que así el cliente lo solicite.

Ambos son excluyentes, un contrato firmado físicamente no puede ser firmado digitalmente al mismo tiempo. El director de cada estructura es la persona que selecciona cómo enviar el contrato.

INCIDENCIAS

Toda incidencia se procesará de la siguiente manera:

Se entiende como incidencia, toda situación ajena o diferente en el proceso conocido de ventas.

Toda incidencia previa a la firma, durante la firma del contrato o respecto a comisiones, puede ser reportada vía al correo electrónico de atención al asesor.

Toda incidencia posterior a la firma de contrato, puede ser reportada por el cliente a través del correo electrónico al email: atencionalcliente@grupocolorines.mx

CANCELACIONES

Los directores tienen la potestad de aprobar o rechazar ventas en proceso, pero una vez aprobada una venta por el director (acción que marca el comienzo del proceso administrativo y jurídico de la venta), se debe seguir el siguiente procedimiento para poder cancelarla:

1. Las cancelaciones deben ser requeridas a través del correo: atencionalasesor@grupocolorines.mx
 - a. Sólo puede ser enviado por el director o subdirectores del equipo.

2. Solicitarle al cliente una carta dirigida a Grupo Colorines explicando la razón de su decisión. La carta la debe enviar el asesor al correo: atencionalasesor@grupocolorines.mx
 - a. La carta debe ser firmada por el cliente o en su defecto, incluir una foto del documento de identificación del cliente.
3. Una vez recibida la carta, la venta será cancelada.

CONSIDERACIONES DE LAS CANCELACIONES

- A. Una cancelación no implica **por ningún motivo** la devolución del apartado y/o enganche.
- B. El apartado y/o enganche liberado luego de una cancelación solo podrá ser usado en una nueva compra en Grupo Colorines, por el mismo cliente. El apartado solo sirve como apartado en una nueva compra, no aplica para pago de mensualidades en otro terreno.
- C. El proceso de cancelación puede durar hasta 72 horas, mientras esto ocurre, los comprobantes de apartado y/o enganche no podrán ser utilizados en otra venta.
- D. En caso de ser aprobada una devolución, las condiciones serán a consideración del Comité de Resolución Financiera.
- E. En cancelaciones de lotes cuyo apartado incluye promociones, no pueden ser usados en ventas con otras promociones. Los apartados son únicos e intransferibles por clientes.

REGLAS GENERALES

CLIENTES

- La creación y manejo de clientes del Grupo esta descrito en el **MANUAL DE PROCESO CLIENTE COLORINES**, accede [aquí](#).
- El cliente pertenece al asesor que lo registre primero en la Intranet.
- Antes de ofrecer cualquier precio diferente al precio lista o de promoción, el asesor debe registrar al cliente.
- Si el cliente ya existe en sistema, el asesor debe indicarle al cliente que puede continuar su proceso con su asesor original, aunque el cliente decida mantener al nuevo asesor, la comisión y referidos serán del asesor inicial.
- En caso de solicitar el movimiento de un cliente a otro perfil, es necesario enviar por correo la solicitud a apalomo@grupocolorines.mx de acuerdo con el formato establecido, el cual incluye el nombre de cliente, compras, asesor actual y asesor a quien se pasará.
- Cualquier cliente que entre a cartera vencida, se rige bajo el [siguiente documento](#).
- Ningún cliente ni Asesor puede hacer compras nuevas si tiene adeudos.
- En el caso de que un cliente reestructure su deuda adquiriendo otro lote, esta transacción no causará comisión.

- Si un asesor se da de baja o pierde la Licencia Colorines, los clientes quedan registrados a nombre del Grupo.

POLÍTICA DE UNIFICACIÓN DE PERFILES

La **Política de Unificación de Perfiles** está dirigido a toda la estructura comercial y afecta tanto a los perfiles de los asesores (en todos los niveles) como de los clientes de Grupo Colorines. Es importante que se conozca e implemente en todas las estructuras. [Aquí](#) pueden revisarla.

POLÍTICA DE RECEPCIÓN DE PAGOS

La **Política de Recepción de Pagos de Grupo Colorines** se creó en atención a la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LPIORPI).

La misma establece que todos los pagos deben venir exclusivamente de cuentas bancarias del cliente a nombre de quien sale el contrato de promesa compraventa y que no recibimos efectivo. Para más detalles, la puedes revisar [aquí](#).

FIRMAS EN OFICINAS

Es posible invitar a clientes a firmar en nuestras oficinas, para ello se debe cumplir con el siguiente reglamento:

1. Se debe solicitar la llamada a través de intranet, el área de recepción de Grupo Colorines se pondrá en contacto con él asesor y será agendada según disponibilidad de la sala.
2. En caso de ser necesaria la firma conjunta con el representante legal, se debe solicitar con una semana de anticipación.
3. Solo se recibirá un máximo de 4 personas incluyendo: asesor/director, subdirector o gerente; representante jurídico de Grupo Colorines; clientes.
4. En el caso de múltiples firmas el mismo día, hay un plazo de al menos 1 hora entre cada visita (tiempo necesario para asear la sala).
5. Grupo Colorines actualmente no ofrece servicio de pickup (búsqueda del cliente en aeropuerto o terminal) por lo que, si es necesario, es responsabilidad del asesor. También ponemos a disposición los servicios de la agencia [AlternaTrips](#).
6. El horario comprendido para firmas es entre 10:00 am a 5:00 pm, de lunes a viernes.

RECORRIDOS

Los recorridos se realizan de manera periódica. Puedes preguntar por las fechas a través del correo electrónico jluna@alternatrips.mx

El proceso para registrarse es a través de la liga que se incluye en la invitación que se publicará un mes antes del recorrido, en el Grupo Colorines Oficial de WhatsApp. Para que un asesor asista, debe estar acompañado de un cliente o prospecto. Cada uno deberá registrarse de manera individual.

Grupo Colorines otorga el beneficio de estos recorridos a todos los asesores, con traslado y otras experiencias. Cualquier recorrido fuera de estas fechas, no es responsabilidad de Grupo Colorines.

En caso de que algún cliente solicite visitar un desarrollo fuera de las fechas establecidas en la tabla oficial de recorridos y el asesor se niegue a acompañarlo, el cliente podrá ser atendido por Grupo Colorines, perdiendo el antiguo asesor la posibilidad de comisionar por futuras ventas a dicho cliente.

Si es un asesor que no vive en Mérida y/o Cancún, debe coordinar el apoyo con su estructura. Nuevamente, en caso de no atender al cliente, se aplicará la regla anterior donde dicho cliente podrá ser reasignado a Grupo Colorines. Para más detalles de estas reglas, revisar [el MANUAL DE PROCESO CLIENTE COLORINES](#). También ponemos a disposición los servicios de la agencia [AlternaTrips](#).

JORNADA LABORAL PERSONAL ADMINISTRATIVO

El personal administrativo de Grupo Colorines (Administración y Finanzas, Éxito del Cliente, Infraestructura y Jurídico, RRHH, etc.) labora de lunes a viernes entre las 9:00 am hasta las 6:00 pm. Cualquier requerimiento, proceso o incidencia tendrá su debida atención en ese horario.

Para emergencias (se entiende por emergencias situaciones totalmente extraordinarias como falla no programada en la Intranet, compromisos no cumplidos durante el periodo laboral, etc.) pueden contactar a Ricardo Vargas para canalizarlas.

TALLER CREATIVO Y MARKETING

REDES SOCIALES

Los asesores podrán publicar material en redes sociales o aplicaciones de mensajería (Facebook, Instagram, Snapchat, WhatsApp, Historias, Telegram, LinkedIn, etc.) siempre y cuando:

- Sólo publiquen precios oficiales y compartan los posts de las redes sociales oficiales.
- Sólo publicar promociones aprobadas por Grupo Colorines.

- Hacer uso correcto de la marca de **Grupo Colorines** (logo del grupo, logo de desarrollos, imágenes comerciales, videos o cualquier tipo de arte) de acuerdo con el manual y con autorización expresa del área de marketing, a través del correo electrónico: contacto@grupocolorines.mx

En caso de detectar publicaciones que incumplan estas normas el asesor responsable puede ser amonestado de las siguientes formas:

- Amonestación económica sobre una parcialidad o totalidad de las comisiones de ventas realizadas durante el tiempo que la publicación se mantuvo al aire.
- Perder el acceso a la comercialización de nuestros productos de forma temporal o total.

Revisar y aplicar la guía de **Lineamientos de Imagen y Redes de Grupo Colorines** aquí: [Guía](#)

En esta [carpeta](#) pueden acceder a las demás guías de Redes Sociales.

La amonestación que se aplicará, será establecida por el **Consejo Ejecutivo del Grupo**.

GRUPOS DE WHATSAPP

Se establece como canal principal de comunicación inmediata para la estructura comercial, el grupo en WhatsApp denominado Grupo Colorines Oficial. Y su par en Telegram.

Este chat tiene como fin, compartir comunicaciones de interés para todos, en temas que tengan que ver con la oficina, anuncios administrativos, legales, operativos, calendario, actividades de la semana, promociones, lanzamientos, cierres de etapa y comunicados.

Este canal es para todas las personas que forman parte de Grupo Colorines. No incluye asesores/equipos externos.

Cada estructura debe tener, a su vez, su propio Grupo de Trabajo con su equipo, exclusivo para su estructura.

Adicionalmente, los **grupos de los desarrollos oficiales** se utilizarán para compartir y difundir todas las informaciones relevantes al desarrollo en cuestión. Debemos recordar que estos chats son de trabajo por lo que la información que se comparta debe ser relativa y de interés única para el desarrollo.

El grupo de WhatsApp de cada College (Asesores, gerente, subdirectores y directores) es para difundir las actividades, informaciones que se organizan para cada nivel del College.

Para las diferentes solicitudes, tienen a disposición varias vías según la guía de atención al asesor Colorines.

También ponemos a disposición de los asesores, los siguientes correos electrónicos donde podrán atender sus inquietudes:

- Apartados y enganches de ventas ya aprobadas / consolidaciondepagos@grupocolorines.mx
- Titular (o copropietario) de inversión. Dudas de mensualidades no aplicadas, meses vencidos / cobranza@grupocolorines.mx
- Cartera vencida / carteravencida@grupocolorines.mx

Ponemos también a tu disposición el medio de atención, <https://grupocolorines.mx/atencion-al-asesor/> y el Buzón Colorín para todos tus comentarios, observaciones y sugerencias, [Buzón de Quejas y Sugerencias de Grupo Colorines \(google.com\)](#)

*“Somos una plataforma de crecimiento, si creces tú,
crecemos todos”*

Alejandro Granja Peniche

Cualquier modificación, controversia o asunto sin identificar previamente en este documento, quedará a valoración, consideración y resolución del Consejo Ejecutivo.

La información contenida en este documento es para uso exclusivo de la persona o la entidad a la que expresamente se le ha enviado; puede contener material privilegiado o información confidencial y de interés sólo para Grupo Colorines o sus negocios. Cualquier revisión, retransmisión, difusión o cualquier otro uso de la información contenida en el presente documento, queda expresamente prohibido.