

Procedimiento para la comercialización de planes prepago, recargas y paquetes Tigo por parte de familiares de empleados de Eficacia S.A.

Alcance

De acuerdo con la situación actual generada por el Covid-19 y los confinamientos presentados a nivel global, Eficacia S.A. (la "Compañía") desea promover el desarrollo de acciones que ayuden a mitigar el impacto negativo que esto ha generado sobre la economía de nuestras familias. Estas acciones se encuentran encaminadas a que los familiares de empleados de la Compañía tales como: cónyuge, compañero o compañera permanente, padres, hijos, hermanos, sobrinos, abuelos, tíos, nietos, primos, suegros, cuñados, hijos adoptivos y padres adoptantes, puedan realizar la venta a usuarios finales de servicios Tigo del segmento prepago como recargas y paquetes.

Procedimiento

1. Este documento contiene el procedimiento para los familiares de empleados de la Compañía, que voluntariamente quieran participar de esta iniciativa mediante su inscripción en el enlace definido y comunicado enviado en los medios internos.
2. Las inscripciones efectuadas serán sometidas a una validación por parte de la Compañía para asegurar que no existan conflictos de interés o riesgos.
3. En caso de presentarse alguna situación o posible conflicto los familiares no serán autorizados a participar.
4. Los empleados serán informados de la aceptación o no de sus familiares, para que en todo momento tengan claro los referidos a los que se les hará trazabilidad como participantes de la iniciativa.
- 5.
6. Una vez aprobada la participación, la inscripción de los familiares quedará asociada a la identificación que se otorgue al empleado que los ha referido.
7. Los participantes familiares de los empleados, en adelante serán denominados Punto de Venta.
8. Los puntos de venta deben aportar la información requerida para el proceso y su autorización expresa para el manejo de datos personales correspondiente, autorizando tanto a la Compañía, como al agente comercial. La información sobre la cual se autorizará el tratamiento de datos es: Nombre, cédula, ciudad, dirección y teléfono.
9. Esta actividad es realizada por la compañía a través de agentes comerciales de Colombia Móvil S.A. E.S.P. (Tigo). Por ello, el agente como entidad autónoma e independiente es el responsable del proceso para contactar a los puntos de venta aprobados y hacer entrega de las simcards, ofrecer el entrenamiento en el aplicativo Tigo gestión y entregar toda la información necesaria para el adecuado funcionamiento del proceso.
10. Teniendo en cuenta la participación voluntaria por parte de los familiares de los empleados de la Compañía en el proceso comercial desarrollado bajo este modelo y a través de agentes comerciales autónomos e independientes, es importante mencionar que, por participar en el proceso, no se genera ningún vínculo laboral subordinado entre los empleados de la Compañía y sus familiares, ni con la Compañía, ni con Tigo o sus empresas afiliadas, asociadas y/o

- subordinadas ni con los agentes comerciales. La relación que surja como resultado de la presente actividad es netamente comercial entre el agente comercial y el familiar del empleado.
11. En razón de que no se genera ningún vínculo laboral entre las partes, se entiende que esta actividad es totalmente libre y voluntaria, por lo tanto, los empleados tendrán plena libertad de decidir si permiten la participación de sus familiares, ya que no habrá meta de ventas o recargas, por lo que los valores o beneficios recibidos por la venta de estos paquetes no son una remuneración que la Compañía o Colombia Móvil S.A. E.S.P. realiza a los familiares de los empleados, ni serán factor salarial o no salarial, de conformidad con lo establecido en los artículos 127 y 128 del C.S.T. Estos valores los recibirá como consecuencia de la relación comercial con el agente.
 12. A cada punto de venta le será asignado un agente comercial dependiendo de su dirección de residencia.
 13. Los familiares de los empleados participantes tendrán un código único creado por el agente comercial según sus protocolos, así mismo se asignará una contraseña en Tigo Gestión, con los datos de circuito y ID de punto de venta. Se recuerda que el uso del código y clave del usuario son personales e intransferibles, así como la modificación inmediata de la contraseña asignada.
 14. Por tratarse de una relación comercial, los familiares de los empleados deben hacer los pagos correspondientes al saldo de bolsa de recarga de Tigo Gestión a través de los mecanismos de pago establecidos por cada agente comercial.
 15. Los empleados y sus familiares cuentan con un documento de Preguntas y Respuestas (Q&As) en donde pueden absolver inquietudes relativas a la actividad que es objeto del presente procedimiento. Así mismo podrán remitir las preguntas que consideren necesarias a través del link habilitado de Q&As.
 16. Las recargas a comprar, son de un monto mínimo de \$20.000 y un tope máximo por compra de \$ 200.000. El Agente entregará 3 simcards de obsequio a cada punto de venta y en caso de requerir simcards adicionales el punto de venta las comprará según el precio establecido por el agente comercial.
 17. El agente informará a los puntos de venta el modelo económico, los beneficios, la forma de obtener esos beneficios y de cómo potencializar las ventas. También explicará los porcentajes del pago que corresponde a los productos y/o servicios que venderán y los protocolos de recargas.
 18. Es responsabilidad del agente comercial el uso y manejo de un protocolo de bioseguridad para la entrega de las Simcards, y material publicitario de tal forma que no se ponga en riesgo ni a clientes, ni a los puntos de venta en medio de la emergencia sanitaria por la pandemia por el Covid-19.
 19. El agente comercial dará acompañamiento a los puntos de venta para reducir riesgos por una inadecuada operación y tener especial cuidado con los medios de pago que se llegaren a aplicar y recomendaciones de los momentos adecuados para proceder a hacer las recargas y entregar las simcards.
 20. El punto de venta debe tener los cuidados necesarios al gestionar el aplicativo Tigo Gestión de tal forma que los datos ingresados al sistema no contengan errores y genere dificultades en la ejecución exitosa del proceso para el cliente, el agente comercial y el mismo punto de venta.

21. El agente comercial capacitará en el uso del aplicativo, en el proceso de venta, en las medidas especiales a considerar y en los paquetes de mayor rentabilidad. También en las acciones que deben ejecutarse en caso de intentos de contactabilidad que no correspondan o que sean posteriores a la vigencia del programa.
22. No se establecerán topes máximos a las ventas, pero en todo caso el agente comercial analizará los montos transados con el fin de identificar posibles irregularidades o situaciones a corregir.
23. Una vez finalizada esta actividad, los titulares de los puntos de venta, serán eliminados y no podrán seguir desarrollándola.
24. La duración de la iniciativa que regula el presente procedimiento tendrá en principio vigencia hasta el 30 de junio de 2020, plazo que se prorrogará por períodos mensuales. Pese a lo anterior, la Compañía se reserva el derecho de dar por finalizado este procedimiento de manera anticipada, previo aviso a los puntos de venta con tres (3) días calendario de antelación.
25. Cualquier duda, queja, o reclamo, respecto a la relación existente entre el punto de venta y el agente, será resuelta directamente entre las partes.