# SOMOS BOOM

## Revista

### Campaña C12



# CANAL DE DIFUSIÓN
# WHATSAPP

¡Familia boom, tenemos excelente noticias!

Encuentra nuestro nuevo canal de difusión en Whatsapp aquí:

https://www.youtube.com/@boom_ec5588

# SUSCRIBETE A NUESTRO




# CANAL DE YOUTUBE

https://www.youtube.com/@boom_ec5588

# TESQUIMSA RENUEVA SU CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015 Y REAFIRMA SU COMPROMISO CON LA CALIDAD

**TESQUIMSA fortalece su cultura de calidad y mejora continua con la renovación de su certificación ISO 9001:2015 junto a ICONTEC, ratificando el compromiso de la compañía con la excelencia de sus procesos, la satisfacción de sus clientes y el desarrollo sostenible de la organización.**

Para TESQUIMSA, la calidad no representa únicamente el cumplimiento de una norma; constituye uno de los pilares fundamentales de nuestra gestión empresarial. Por esta razón, anunciamos con satisfacción la renovación de nuestra certificación ISO 9001:2015 junto a ICONTEC, un logro que refleja el trabajo, la disciplina y el compromiso permanente de todo nuestro equipo. Esta renovación evidencia la solidez de nuestro Sistema de Gestión de Calidad y respalda una filosofía empresarial orientada a mantener procesos organizados, medibles y enfocados en la mejora continua. Cada procedimiento, desde el desarrollo y fabricación de nuestros productos hasta la atención y acompañamiento a nuestros clientes, forma parte de una cadena de valor en la que buscamos alcanzar altos estándares de desempeño.

## LA CALIDAD COMO PARTE DE NUESTRA CULTURA

En TESQUIMSA entendemos la calidad como un compromiso que se construye todos los días. No se limita al producto que entregamos; está presente en la manera en que gestionamos nuestros procesos, seleccionamos nuestras materias primas, controlamos nuestra producción, capacitamos a nuestro talento humano y desarrollamos soluciones que respondan a las necesidades de nuestros clientes. La renovación de la certificación ISO 9001:2015 representa también una responsabilidad hacia el futuro. Nos impulsa a continuar evaluando nuestros procesos, identificando oportunidades de mejora, fortaleciendo nuestros controles y desarrollando una organización cada vez más eficiente, competitiva y preparada para afrontar nuevos desafíos.

## UN COMPROMISO QUE SE RENUEVA

Este reconocimiento es el resultado del esfuerzo conjunto de las personas que forman parte de TESQUIMSA. Cada colaborador aporta desde su área al cumplimiento de nuestros objetivos de calidad y a la construcción de relaciones de confianza con nuestros clientes, proveedores y demás grupos de interés. Renovar nuestra certificación significa renovar también nuestra promesa con quienes confían en nosotros: continuar trabajando con responsabilidad, innovación, excelencia y una visión permanente de mejora. Como empresa ecuatoriana, asumimos este logro no como un punto de llegada, sino como un nuevo punto de partida. Nuestro desafío es seguir evolucionando, fortaleciendo nuestros procesos y ofreciendo soluciones que generen verdadero valor para nuestros clientes.




**EN TESQUIMSA, LA CALIDAD NO ES SOLAMENTE UNA CERTIFICACIÓN. ES NUESTRA MANERA DE TRABAJAR, MEJORAR Y CONSTRUIR CONFIANZA TODOS LOS DÍAS.**

**TESQUIMSA**
**CALIDAD QUE SE DEMUESTRA. COMPROMISO QUE SE RENUEVA.**

TESQUIMSA
TECNOLOGIA DE SERVICIOS QUIMICOS C.A.
*Profesionales al servicio de la Industria*

# CONVIÉRTETE EN UN BOOMLOVER




Si amas crear, conectar y vivir la experiencia BOOM, esta es tu oportunidad de formar parte de un grupo exclusivo que recibe nuestros **nuevos productos antes que nadie.**

## ¿QUÉ ES EL PROGRAMA BOOMLOVER?

**BOOMLOVER** es el programa exclusivo de creadores de contenido de BOOM Ecuador. Si amas **crear, conectar** y vivir la **experiencia** BOOM, esta es tu oportunidad de formar parte de un grupo selecto que recibe nuestros nuevos productos antes que nadie.

## REQUISITOS PARA POSTULARTE

**Para ser parte del programa BOOMLOVER en Instagram debes cumplir todos los siguientes requisitos:**

1. **Mínimo 500 seguidores** en tu cuenta de Instagram (personal o creador).
2. **Cuenta pública** al momento de la postulación y durante toda la campaña.
3. Crear **mínimo 2 Reels semanales** etiquetando **@boom_ec** en cada publicación, mostrando al menos una vez durante el programa cada uno de los siguientes productos:

- **Descarbonizante Galón**
- **Gel de Baño Mujer**
- **Gel de Baño Hombre**
- **Colágeno Hidrolizado**

4. Usar el hashtag oficial **#YoSoyBOOMLOVER** en cada contenido publicado dentro del programa.
5. Grabar **1 Reel especial** presentando el producto de lanzamiento exclusivo: **Ambiental Aroma Navidad**.
6. Enviar tu postulación (nombre completo + usuario de Instagram + número de contacto) a través del ticket de sugerencia oficial, hasta la tercera semana de campaña.

## MECÁNICA DE ETIQUETADO

Para que tu contenido sea válido dentro del programa, cada publicación debe:

- Etiquetarnos en el video del Reel como **@boom_ec**
- Mencionarnos en el caption del post como **@boom_ec**
- Incluir el hashtag **#YoSoyBOOMLOVER**
- El perfil debe estar en **modo público** al momento de la publicación.

**El contenido sin etiqueta o con perfil privado no será contabilizado.**

## BENEFICIOS ESTRELLA

**Al ser seleccionado como BOOMLOVER recibirás:**

- **Nuevos productos** antes del lanzamiento oficial para potenciar tu contenido.
- **Kit de bienvenida BOOM** exclusivo para creadores.
- **Repost de tu** contenido en las cuentas oficiales de BOOM Ecuador.

## VIGENCIA

| | |
|---|---|
| **Cierre de postulaciones** | Hasta la tercera semana de campaña |

## CONDICIONES GENERALES

- BOOM Ecuador se reserva el derecho de aceptar o rechazar postulaciones que no cumplan los requisitos.
- Los participantes seleccionados deberán firmar un acuerdo de uso de imagen y contenido.
- El contenido creado podrá ser republicado por BOOM Ecuador en sus canales oficiales con crédito al creador.
- El incumplimiento de las obligaciones semanales dará lugar a la exclusión del programa.

## CÓDIGO DE ÉTICA DEL BOOMLOVER

Como BOOMLOVER eres un representante oficial de la marca BOOM Ecuador. Por ello, tu comunicación debe ser siempre responsable, honesta y alineada con los estándares de la empresa. Al aceptar participar en el programa te comprometes a cumplir las siguientes normas:

1. **Usos del producto:** Solo podrás recomendar usos del producto que estén expresamente indicados en el brochure oficial de cada producto. Queda prohibido atribuir propiedades, usos o beneficios no contemplados en la comunicación oficial de BOOM Ecuador.
2. **Beneficios del producto:** Los beneficios que comuniques de cada producto deben ser únicamente los establecidos en el brochure oficial correspondiente. No se permite exagerar, ampliar ni modificar los atributos del producto en tu contenido.
3. **Precios y promociones:** Queda estrictamente prohibido alterar los precios oficiales de los productos, ofrecer descuentos, promociones especiales o condiciones de venta que no hayan sido autorizadas formalmente por BOOM Ecuador.
4. **Información sobre la oportunidad de negocio:** No está permitido generar, compartir ni publicar información engañosa, exagerada o no verificada sobre los beneficios económicos o la oportunidad de negocio BOOM. Toda comunicación sobre el modelo de negocio debe ser veraz y ajustada a la realidad.

El incumplimiento de cualquiera de estas normas éticas será causal inmediata de exclusión del programa BOOMLOVER, sin perjuicio de las acciones legales que correspondan.

*¿Listo para brillar?*

**¡Hazte BOOMLOVER y sé parte del equipo que inspira a miles!**

# PREMIOS DE CAMPAÑA



# AUMENTA TUS GANANCIAS CON BOOM

## CAMPAÑA C12

### 1° NIVEL

En todos tus pedidos en CAMPAÑA C12 recibes:

**PRODUCTOS DE REGALO + CATÁLOGO FÍSICO CAMPAÑA C12.**




### 2° NIVEL

Por $150 de compra en la campaña y 2 pedidos

**PUEDES ESCOGER ENTRE ESTOS SÚPER ÚTILES PREMIOS:**

**HIELERA CON BOCINA**

- Hielera con capacidad de 7 litros
- Súper resistente
- Bluetooth y luz LED
- Sonido envolvente
- Iluminación RGB degradada
- Hasta 4 horas de reproducción
- Altavoz y recipiente desmontables para facilitar la limpieza
- Carga USB

**Ó CAJA 1** (Valorada en: USD **25,04**)

- Arranca grasa atomizador
- Ultrasarro atomizador
- Desinfectante de superficie atm
- Descarbonizante atm
- Gel de baño Magnus



## 3° NIVEL

Por $ 300 de compra en la campaña y 3 pedidos

**PUEDES ESCOGER ENTRE ESTOS SÚPER ÚTILES PREMIOS:**

**HIELERA CON BOCINA + PARRILLA ELÉCTRICA**

- Gran superficie de parrilla de 38 x 21 cm
- 2 niveles diferentes disponibles cambiando la altura de la rejilla
- Piezas desmontables que facilitan la limpieza
- Control de temperatura ajustable
- Luz indicadora de poder
- Marca Electric Life

**Ó CAJA 1 + CAJA 2** (Valoradas en: USD **48,30**)

- Arranca grasa atomizador
- Ultrasarro atomizador
- Desinfectante de superficie atm
- Descarbonizante atm
- Gel de baño Magnus
- Desinfectante portátil de inodoros
- Limpia muebles 500 ml
- Suavizante vainilla lt
- Desinfectante pino lt
- Aromatizante de ropa

## 4° NIVEL

Por $ 500 de compra en la campaña y 4 pedidos

**PUEDES ESCOGER ENTRE ESTOS SÚPER ÚTILES PREMIOS:**

**HIELERA CON BOCINA + PARRILLA ELÉCTRICA + SANDUCHERA PANINI GRILL**

- Capacidad de 4 panes
- Bandeja antiadherente de fácil limpieza
- Luces indicadoras de encendido y calentando
- Apertura hasta 180°
- Panel de acero inoxidable y agarradera fría al tacto
- Botón de control de temperatura
- Bandeja recolectora de aceite
- Tamaño de 28 x 23.5 cm
- Marca Electric Life

**Ó CAJA 1 + CAJA 2 + CAJA 3** (Valoradas en: USD **117,88**)

- Arranca grasa atomizador
- Ultrasarro atomizador
- Desinfectante de superficie atm
- Descarbonizante atm
- Gel de baño Magnus
- Desinfectante portátil de inodoros
- Limpia muebles 500 ml
- Suavizante vainilla lt
- Desinfectante pino lt
- Aromatizante de ropa
- Desinfectante maracuyá galón
- Ultrasarro galón
- Shampoo para alfombras y tapices 2 lt
- Arranca grasa galón
- Suavizante vainilla galón






**NOTAS GENERALES:**

1. Para recibir los premios de C12-2026 es indispensable pasar pedido en C13-2026 , en este pedido se deberá escoger entre premio físico o premio producto en función del stock que aparezca en la pantalla al momento de escoger, estos premios le llegarán en el mismo pedido. El pedido en la C12-2026 es parte de las bases del concurso, si no se cumple con este re pedido o si se lo hace posteriormente en las siguientes campañas, se perderá el premio.
2. El modelo y el color de los premios pueden variar en función del stock del proveedor.
3. Los premios son acumulables y elegibles.

# PREMIOS DE CAMPAÑA C12 BOOM 2026

| NIVEL | REQUISITOS | ENTREGA |
|---|---|---|
| NIVEL 1 | Por cada pedido | En cada pedido |
| NIVEL 2 | 2 pedidos + monto $150 | Re pedido en la Campaña (C13-2026) |
| NIVEL 3 | 3 pedidos + monto $300 | Re pedido en la Campaña (C13-2026) |
| NIVEL 4 | 4 pedidos + monto $500 | Re pedido en la Campaña (C13-2026) |

# CONDICIONES ESPECIALES

1* El concurso de la campaña C12 es de 4 semanas de facturación.

2* Para las plazas donde haya pedidos 1 o 2 veces en la campaña, se deberá cumplir con 1 o 2 pedidos respectivamente los montos de:

| | |
|---|---|
| 2° Nivel | $ 150 |
| 3° Nivel | $ 300 |
| 4° Nivel | $ 500 |

3* Para que las líderes ganen los premios de la campaña C12, aparte del REM y los montos por niveles, deben tener necesariamente una incorporada directa o más con 1er. pedido de $ 55.

4* En el caso de que ganes los premios de campaña como promotora y como líder, se tomará en cuenta y se enviará el premio que tenga el MAYOR nivel.

# PLAN ACTIVATE en: C12

## GANAS MÁS CON BOOM



Al Pasar tu pedido de $ 105 o más en C12 y que incluya 1 o más de los sensacionales productos NUEVOS en las respectivas semanas de la siguiente manera:

- 1° o 2° SEMANA; Si tu pedido incluye el **DESCARBONIZADOR GALON**, recibirás de regalo en tu pedido el atomizador Arranca grasa, solo una vez en cualquiera de las 2 semanas.
- 3° o 4° SEMANA; Si tu pedido incluye el **AMBIENTAL NAVIDAD**, recibirás de regalo en tu pedido el atomizador Ultra sarro, solo una vez en cualquiera de las 2 semanas.

**NOTA:**

Este premio es adicional a los productos que se envían de regalo por pedido en cada semana y a los premios por campaña, al igual que es adicional a los premios para las que logren el inicio perfecto respectivo.

## DETALLE DE GANANCIAS CON BOOM

| EN TUS PEDIDOS DE $ 105 | OBTÉN UNA GANANCIA DE: |
|---|---|
| Productos de regalo en tu pedido cada semana. | Hasta $ 27 |
| Premios en la campaña por 4 pedidos y monto. | Hasta $ 29 por pedido. |
| Ganancia por escala de descuentos ( menos Flete) | Hasta $ 25 |
| Ganancia por ofertas de capitalización | $ 10 o más. |
| Ganancia por planes especiales (Activación, Inicio Perfecto) | $ 4 o más. |
| **TOTAL DE GANANCIA POR CADA PEDIDO** | **$ 96 o más.** |

★ **Gana hasta $ 96 en cada pedido de $ 105 que realices.**

# DESCARBONIZANTE GALÓN Y AMBIENTAL NAVIDAD



# PREMIOS Y BONOS POR INCORPORACIÓN

**PARA LOS PROMOTORES:** Por cada incorporada directa con pedido ganarán un kit de premios de productos Boom tipo Galería de la siguiente forma:

### POR 1 INCORPORADA

1 arranca grasa
atomizador



### POR 2 INCORPORADAS

1 arranca grasa +
1 ultrasarro



### POR 3 INCORPORADAS

1 arranca grasa +
1 ultrasarro +
1 cloro gel



### POR 4 INCORPORADAS

1 arranca grasa +
1 ultrasarro +
1 cloro gel +
1 lavavajilla maracuyá



### POR 5 INCORPORADAS

1 arranca grasa +
1 ultrasarro +
1 cloro gel +
1 lavavajilla maracuyá +
1 Detergente
Suavizante 2 lt.





### POR 6 INCORPORADAS

2 arranca grasa + 1 ultra sarro + 1 cloro gel + 1 lavavajilla maracuyá + 1 Detergente Suavizante 2 lt.

### POR 7 INCORPORADAS

2 arranca grasa + 2 ultra sarro + 1 cloro gel + 1 lavavajilla maracuyá + 1 Detergente Suavizante 2 lt.

### POR 8 INCORPORADAS

2 arranca grasa + 2 ultra sarro + 2 cloro gel + 1 lavavajilla maracuyá + 1 Detergente Suavizante 2 lt.

### POR 9 INCORPORADAS

2 arranca grasa + 2 ultra sarro + 2 cloro gel + 2 lavavajilla maracuyá + 1 Detergente Suavizante 2 lt.

### POR 10 INCORPORADAS

2 arranca grasa + 2 ultra sarro + 2 cloro gel + 2 lavavajilla maracuyá + 2 Detergente Suavizante 2 lt.

### POR 11 INCORPORADAS

3 arranca grasa + 2 ultra sarro + 2 cloro gel + 2 lavavajilla maracuyá + 1 Detergente Suavizante 2 lt.

## Y ASÍ SUCESIVAMENTE...

**NOTAS:** Los premios por referidos de incorporaciones directas con pedido, que se hayan tenido en la campaña respectiva, se recibirán en el re pedido próximo, debiendo realizar este re pedido en la campaña siguiente para poder recibir dicho premio. Si no se pasa el re pedido o si lo pasa posterior a la siguiente campaña, este premio se dará por perdido.

Para ser ganadora del premio por incorporación la recomendante debe estar activa (pasar pedido) en la campaña donde la incorporada pasa pedido, esto adicional al re pedido que debe de hacer para recibir su premio.

**PARA LOS EMPRESARIOS Y LÍDERES:**

Por cada incorporada directa con pedido ganará $5, este monto se sumará a sus comisiones logradas en la campaña respectiva.
**NOTA:** Si el empresario no logra calificar como tal en una campaña (es promotor-a), y si tiene incorporadas directas con pedido, entonces ganará el premio por incorporación en función de la galería de premios y deberá pasar el re-pedido en las dos siguientes campañas para recibir el premio.

# INICIO PERFECTO



## 1° CAMPAÑA



**INCORPORACIÓN CON PEDIDO DE $55:** Pin somos Boom + arranca grasa atomizador + Capacitación nivel 1

## 2da CAMPAÑA CONSECUTIVA



**PEDIDO DE $105:** Poster Boom + cloro gel litro + quitamanchas litro + ultrasarro atomizador + Capacitacion nivel 2

* Reciben el premio en el pedido respectivo





# LA MEJOR OPORTUNIDAD DEL ECUADOR DISEÑADA A LA MEDIDA DE TUS SUEÑOS

"Un negocio Heredable.
Tu trabajas para tu futuro y el de tu familia".

# AL SER PROMOTOR (A) GANA:

**15%** DE $33 A $54,99

**25%** DE $55 A $104,99

**30%** DE $105 A $524,99

**35%** DE $525 A $1.049,99

**40%** DE $1.050 EN ADELANTE

**25%** OFERTA Y PROMOCIONES

**20%** LINEA AKU Y MEJORADOR DE COMBUSTIBLE

## TABLA DE DESCUENTOS Y COMISIONES POR LÍNEAS Y PRODUCTOS

| LINEA DE PRODUCTOS Y PRODUCTOS ESPECIFICOS | % DESCUENTO | % COMISIONES |
|---|---|---|
| WIP WIP, TESQUI, Ameli, BIO WIP WIP, RUNRUN | DESCUENTO VARIABLE EN BASE AL MONTO DEL PEDIDO (15%-25%-30%-35%-40%) LIDER JUNIOR | EN FUNCION DEL REM |
| MEJORADOR DE COMBUSTIBLE ( RUN RUN) | 20% FIJO | EN FUNCION DEL REM: LA MITAD DE LA COMISION RESPECTIVA |
| BEBIDA MULTICEREAL INSTANTÁNEA AKU<br>COLÁGENO HIDROLIZADO CON VITAMINA C<br>PROTEÍNA VEGANA VAINILLA<br>CITRATO DE MAGNESIO | 20% FIJO | EN FUNCION DEL REM: LA MITAD DE LA COMISION RESPECTIVA |
| LÍNEA DE COMPLEMENTARIOS | SIN DESCUENTO | SIN COMISION |

**NOTA:** Los productos que están en el catalogo de forma individual a precio de promoción se podrán adquirir en el carrito en la parte de promociones y con el 25% de descuento fijo, o se podrá adquirir también a precio normal con la escala de descuento respectivo en función del monto del pedido.

# PLAN 'ESTRELLAS DE BOOM' EN C12 PARA LÍDERES
# CUADRO DE BASE POR NIVELES, META Y BENEFICIOS

## OPCIÓN 1

| NIVEL | BASE Y LO LOGRADO EN CAMPAÑA ANTERIOR | NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS DE:<br>▪ Ambiental navidad<br>▪ Desinfectante portátil de inodoro<br>▪ Limpiador desmanchador de juntas de cerámica<br>▪ Descarbonizante galón<br>▪ Colágeno hidrolizado | INCORPORADAS DIRECTAS CON PEDIDO DE $ 55 | ACTIVAS DIRECTAS | ACTIVAS INDIRECTAS | TENER EL % MAS DE PEDIDOS QUE LA CAMPAÑA ANTERIOR | DELIVERY | BONO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1° | BASE $ 2.500 a $ 2.999 | 6 ambiental navidad<br>6 desinfectante portátil de inodoro<br>6 limpiador desmanchador de juntas de cerámica<br>4 descarbonizante galón<br>3 colágeno hidrolizado | 2 o más | 15 o más | 25 o más | 10 % o más | 1 o más | $ 100 |
| 2° | De $ 3.000 a $ 4.999 | 7 ambiental navidad<br>7 desinfectante portátil de inodoro<br>7 limpiador desmanchador de juntas de cerámica<br>5 descarbonizante galón<br>4 colágeno hidrolizado | 2 o más | 18 o más | 30 o más | 8 % o más | 1 o más | $ 150 |
| 3° | De $ 5.000 a $ 9.999 | 9 ambiental navidad<br>9 desinfectante portátil de inodoro<br>9 limpiador desmanchador de juntas de cerámica<br>7 descarbonizante galón<br>6 colágeno hidrolizado | 2 o más | 20 o más | 40 o más | 7 % o más | 1 o más | $ 200 |
| 4° | De $ 10.000 en adelante | 11 ambiental navidad<br>11 desinfectante portátil de inodoro<br>11 limpiador desmanchador de juntas de cerámica<br>9 descarbonizante galón<br>8 colágeno hidrolizado | 2 o más | 22 o más | 45 o más | 5 % o más | 1 o más | $ 300 |

## OPCIÓN 2

| NIVEL | BASE Y LO LOGRADO EN CAMPAÑA ANTERIOR | TENER % MAS DE VENTA QUE LA CAMPAÑA ANTERIOR | BONO |
|---|---|---|---|
| 1° | BASE $ 2.500 a $ 2.999 | 10 % o más | $ 50 |
| 2° | De $ 3.000 a $ 4.999 | 8 % o más | $ 75 |
| 3° | De $ 5.000 a $ 9.999 | 7 % o más | $ 100 |
| 4° | De $ 10.000 en adelante | 5 % o más | $ 150 |

## OPCIÓN 3

| NIVEL | BASE Y LO LOGRADO EN CAMPAÑA ANTERIOR | TENER # DE EMPRESARIOS EN SU GRUPO PERSONAL DE: | BONO |
|---|---|---|---|
| 1° | BASE $ 2.500 a $ 2.999 | 2 o más | $ 50 |
| 2° | De $ 3.000 a $ 4.999 | 3 o más | $ 75 |
| 3° | De $ 5.000 a $ 9.999 | 4 o más | $ 100 |
| 4° | De $ 10.000 en adelante | 5 o más | $ 150 |

# PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO PARA EL LOGRO DEL OBJETIVO Y LA CREACIÓN DE HÁBITOS

| ACTIVIDAD | FRECUENCIA | META |
|---|---|---|
| PROSPECTAR | DIARIA | MÍNIMO 2 PERSONAS |
| REUNIONES VIRTUALES O PRESENCIALES DE LA OPORTUNIDAD | SEMANAL | MÍNIMO 1 CON SU EQUIPO |
| REUNIONES PRESENCIALES DE ANFITRIONES | SEMANAL | MÍNIMO 4 |

**NOTAS:**

1.- En la OPCION 1, los Deliveries serán considerados como pedidos en el cumplimiento de la meta de pedidos, con un máximo de 2, y las incorporadas directas deben tener primer pedido de $ 55 o mas.
2.- Para ganar el bono en la OPCION 1 y OPCION 3, el líder no debe de tener una Venta Publica menor a la que tuvo en la Campaña Anterior y en la OPCION 2 debe incrementarla en el % indicado por niveles.
3.- Las 3 OPCIONES no son acumulables ni se suman, es decir que se puede cumplir y ganar el bono solamente por una OPCION de las tres posibles.
4.- Para el caso de líderes que formen hijas líderes se le restará de la meta (# de pedidos o Venta) lo que logró la aspirante que se formó, y si absorbe una líder que se dio de baja, se le sumará a la meta (# de pedidos o Venta) lo que logró la líder que se dio de baja.

# OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO BOOM

## PLAN DE GANANCIAS POR REDES DE MERCADEO

Inspiramos Oportunidades



METAS



ELITE 10



ELITE 9



ELITE 8



ELITE 7



ELITE 6



ELITE PRESIDENTE



ELITE MASTER



ELITE DIAMANTE



ELITE PLATINO



ELITE

LÍDER ORO

LÍDER PLATA

LÍDER BRONCE

LÍDER JUNIOR

EMPRESARIO(A)

PROMOTOR(A)

# PLAN DE GANANCIAS POR REDES DE MERCADEO PARA EMPRESARIOS

## 1°NIVEL - REQUISITOS

**Estar activo**
(Pasar por lo menos un pedido personal por campaña).



Tener por lo menos **4 promotores** activos directos.



Lograr una **venta pública** total de su grupo personal de mínimo $ 500.



**GANA:** 6 % de la venta neta cobrada de sus activos directos.



## 2°NIVEL - REQUISITOS

**Estar activo**
(Pasar por lo menos un pedido personal por campaña).



Tener por lo menos **6 promotores** activos directos.



Lograr una **venta pública** total de su grupo personal de mínimo $ 750.



**GANA:** 7% de la venta neta cobrada de sus activos directos.



## 3°NIVEL - REQUISITOS

**Estar activo**
(Pasar por lo menos un pedido personal por campaña).



Tener por lo menos **8 promotores** activos directos.



Lograr una **venta pública** total de su grupo personal de mínimo $ 1,000.



**GANA:** 8% de la venta neta cobrada de sus activos directos.





# PLAN ESTRELLAS PARA EMPRESARIOS

**Cada campaña al lograr las variables de alto rendimiento gana BONOS ESPECIALES bajo el siguiente esquema:**

| NIVEL DE EMPRESARIO | VENTA PÚBLICA GRUPAL | INCORPORADAS DIRECTAS CON PEDIDODE $ 55 | ACTIVAS DIRECTAS | ACTIVAS INDIRECTAS | BONO |
|---|---|---|---|---|---|
| 1° | $ 600 | 2 | 4 | 4 | $ 25 |
| 2° | $ 900 | 2 | 6 | 6 | $ 50 |
| 3° | $ 1.200 | 2 | 8 | 8 | $ 75 |

# NOTAS GENERALES

1. El monto de sus pedidos personales y de sus activos indirectos le sirve para lograr el monto de VENTA PUBLICA requerido, más no se paga comisión sobre esa venta, es decir que se paga comisión solamente de los activos directos.

2. El EMPRESARIO/A que cumpla con las metas del REM DE LIDER obtendrá un bono de formación como LIDER de $ 100 en la campaña que lo logre (solo una vez como nuevo líder), y ganará las comisiones como LIDER JUNIOR la campaña siguiente de haberse formado como tal, y será considerado como LIDER de ahí en adelante con las metas y el cumplimiento del REM respectivo, así como con el estatus que vaya alcanzando.

3. Si en un grupo hay más de un aspirante a LIDER, será nombrado como LIDER el que logre primero los requisitos con su grupo personal, debiendo tener una diferencia en venta de por lo menos $ 1250 entre ellas.

# PLAN DE GANANCIAS POR REDES DE MERCADEO PARA LÍDERES

## LÍDER JUNIOR

### GRUPO PERSONAL

**REQUISITOS** (R.E.M. DE LÍDER)

**GANA:**

1.- El 10% de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $2,500 o más.
2.- El 12%  de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $5,000 o más.



## LÍDER BRONCE

### GRUPO PERSONAL + HIJO/S

**REQUISITOS** (R.E.M. DE LÍDER)

**GANA:**

1.- El 10% de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $2,500 o más.
2.- El 12%  de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $5,000 o más.



**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES HIJOS:**

1.- BONO GENERACIONAL por la formación de NUEVO/A LIDER HIJO/A de $ 200 en la siguiente campaña de la formación de cada LIDER HIJO (solo una vez), siempre y cuando el Líder padre/madre y el Líder hijo cumplan con el R.E.M.

2.- El 5% de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.

3.- El 6% de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.

## LÍDER PLATA

### GRUPO PERSONAL + HIJO/S + NIETO/S

**REQUISITOS** (R.E.M. DE LÍDER)

**GANA:**

1.- El 10% de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $2,500 o más.
2.- El 12%  de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $5,000 o más.



**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES HIJOS:**

1.- BONO GENERACIONAL por la formación de NUEVO/A LIDER HIJO/A de $ 200 en la siguiente campaña de la formación de cada LIDER HIJO (solo una vez), siempre y cuando el Líder padre/madre y el Líder hijo cumplan con el R.E.M.

2.- El 5% de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.

3.- El 6% de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.

**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES NIETOS:**

1.- El 0.50 % de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER NIETO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.

2.- El 1 % de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER NIETO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.

# LíDER ORO

## GRUPO PERSONAL + HIJO/S + NIETO/S + BISNIETO/S

### REQUISITOS (R.E.M. DE LÍDER)

**GANA:**
1.- El 10% de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $2,500 o más.
2.- El 12% de la VENTA NETA de todo el grupo personal si logra una venta pública de $5,000 o más.



**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES HIJOS:**
1.- BONO GENERACIONAL por la formación de NUEVO/A LIDER HIJO/A de $ 200 en la siguiente campaña de la formación de cada LIDER HIJO (solo una vez), siempre y uando el Líder padre/madre y el Líder hijo cumplan con el R.E.M.
2.- El 5% de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.
3.- El 6% de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER HIJO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.

**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES NIETOS:**
1.- El 0.50 % de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER NIETO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.
2.- El 1 % de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER NIETO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.

**ADICIONALMENTE POR SUS LÍDERES BISNIETOS:**
1.- El 0.25 % de la VENTA NETA del grupo personal de cada LIDER BISNIETO/A si logra una venta pública de $ 2.500 o más.
2.- El 0.50 % de la VENTA NETA de todo el grupo personal de cada LIDER BISNIETO/A si logra una venta pública de $ 5.000 o más.



# PLAN DE ESTRELLAS PARA LÍDERES (TODOS LOS ESTATUS)

Cada campaña al lograr las variables de alto rendimiento gana **BONOS ESPECIALES** para líderes bajo el siguiente esquema:

### OPCIÓN 1

Por lograr las variables de alto rendimiento en función de su nivel de ventas alcanzado la campaña anterior.

### OPCIÓN 2

Por lograr un % de venta incremental versus la campaña anterior

### OPCIÓN 3

Por lograr un número de empresarios en función del nivel de venta alcanzado la campaña anterior.

# PROGRAMA DE BONOS ESPECIALES Y PLAN DEL CARRO BOOM

Al lograr el/ la LIDER una estructura de hijas y nietas más una venta, se ganan BONOS especiales Y GANANCIAS potenciales cada mes de: **$2.500, $5.000, $7.500. $10.000, $12.500, $15.000 en adelante**, así como espectaculares carros en uso y carros en propiedad.



# PROGRAMA DE BONOS ESPECIALES Y PLAN DEL CARRO BOOM

| BONO ESPECIAL | CAMPAÑA | REM LIDER | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | REM OPTIMO H y N |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 2.500 | 1 | 5,000 | 5 | 15,000 | 3 | 9,000 | 29,000 | 3,000 |
| 1° CARRO | MARCA Y MODELO * | | | | | | | |
| ESTATUS | Cont.X 3 Camp. | 5,000 | 5 | 15,000 | 3 | 9,000 | 29,000 | Rem H y N = 3.000 |
| ELITE | PERIODO | LIDER $ | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | TOTAL AÑO( 13 C.) |
| | 1° AÑO | 5,000 | 6 | 18,000 | 4 | 12,000 | 35,000 | 455,000 |
| | 2° AÑO | 5,000 | 7 | 21,000 | 6 | 18,000 | 44,000 | 572,000 |
| | 3° AÑO | 5,000 | 8 | 24,000 | 8 | 24,000 | 53,000 | 689,000 |
| | 4° AÑO | 5,000 | 9 | 27,000 | 10 | 30,000 | 62,000 | 806,000 |
| | 5° AÑO | 5,000 | 10 | 30,000 | 12 | 36,000 | 71,000 | 923,000 |
| | | | | | | | $ 265,000 | $ 3,445,000 |

| BONO ESPECIAL | CAMPAÑA | REM LIDER | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | REM OPTIMO H y N |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 5.000 | 1 | 5,000 | 10 | 30,000 | 12 | 36,000 | 71,000 | 3,000 |
| 2° CARRO | MARCA Y MODELO ** | | | | | | | |
| ESTATUS | Cont.X 3 Camp. | 5,000 | 10 | 30,000 | 12 | 36,000 | 71,000 | Rem H y N = 3.000 |
| ELITE PLATINO | PERIODO | LIDER $ | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | TOTAL AÑO( 13 C.) |
| | 1° AÑO | 5,000 | 11 | 33,000 | 14 | 42,000 | 80,000 | 1,040,000 |
| | 2° AÑO | 5,000 | 12 | 36,000 | 16 | 48,000 | 89,000 | 1,157,000 |
| | 3° AÑO | 5,000 | 13 | 39,000 | 18 | 54,000 | 98,000 | 1,274,000 |
| | 4° AÑO | 5,000 | 14 | 42,000 | 20 | 60,000 | 107,000 | 1,391,000 |
| | 5° AÑO | 5,000 | 15 | 45,000 | 22 | 66,000 | 116,000 | 1,508,000 |
| | | | | | | | $ 490,000 | $ 6,370,000 |

| BONO ESPECIAL | CAMPAÑA | REM LIDER | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | REM OPTIMO H y N |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 7.500 | 1 | 5,000 | 15 | 45,000 | 22 | 66,000 | 116,000 | 3,000 |
| 3° CARRO | MARCA Y MODELO *** | | | | | | | |
| ESTATUS | Cont.X 3 Camp. | 5,000 | 15 | 45,000 | 22 | 66,000 | 116,000 | Rem H y N = 3.000 |
| ELITE DIAMANTE | PERIODO | LIDER $ | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | TOTAL AÑO( 13 C.) |
| | 1° AÑO | 5,000 | 17 | 51,000 | 25 | 75,000 | 131,000 | 1,703,000 |
| | 2° AÑO | 5,000 | 19 | 57,000 | 28 | 84,000 | 146,000 | 1,898,000 |
| | 3° AÑO | 5,000 | 21 | 63,000 | 31 | 93,000 | 161,000 | 2,093,000 |
| | 4° AÑO | 5,000 | 23 | 69,000 | 34 | 102,000 | 176,000 | 2,288,000 |
| | 5° AÑO | 5,000 | 25 | 75,000 | 37 | 111,000 | 191,000 | 2,483,000 |
| | | | | | | | $ 805,000 | $ 10,465,000 |

| BONO ESPECIAL | CAMPAÑA | REM LIDER | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | REM OPTIMO H y N |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 10.000 | 1 | 5,000 | 25 | 75,000 | 37 | 111,000 | 191,000 | 3,000 |
| 4° CARRO | MARCA Y MODELO **** | | | | | | | |
| ESTATUS | Cont.X 3 Camp. | 5,000 | 25 | 75,000 | 37 | 111,000 | 191,000 | Rem H y N = 3.000 |
| ELITE MASTER | PERIODO | LIDER $ | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | TOTAL AÑO( 13 C.) |
| | 1° AÑO | 5,000 | 27 | 81,000 | 40 | 120,000 | 206,000 | 2,678,000 |
| | 2° AÑO | 5,000 | 29 | 87,000 | 43 | 129,000 | 221,000 | 2,873,000 |
| | 3° AÑO | 5,000 | 31 | 93,000 | 46 | 138,000 | 236,000 | 3,068,000 |
| | 4° AÑO | 5,000 | 33 | 99,000 | 49 | 147,000 | 251,000 | 3,263,000 |
| | 5° AÑO | 5,000 | 35 | 105,000 | 52 | 156,000 | 266,000 | 3,458,000 |
| | | | | | | | $ 1,180,000 | $ 15,340,000 |

| BONO ESPECIAL | CAMPAÑA | REM LIDER | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | REM OPTIMO H y N |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $ 12.500 | 1 | 5,000 | 35 | 105,000 | 52 | 156,000 | 266,000 | 3,000 |
| 5° CARRO | MARCA Y MODELO ***** | | | | | | | |
| ESTATUS | Cont.X 3 Camp. | 5,000 | 35 | 105,000 | 52 | 156,000 | 266,000 | Rem H y N = 3.000 |
| ELITE PRESIDENTE | PERIODO | LIDER $ | HIJAS | $ PVP | NIETAS | $ PVP | TOTAL CAMPAÑA | TOTAL AÑO( 13 C.) |
| | 1° AÑO | 5,000 | 37 | 111,000 | 55 | 165,000 | 281,000 | 3,653,000 |
| | 2° AÑO | 5,000 | 39 | 117,000 | 58 | 174,000 | 296,000 | 3,848,000 |
| | 3° AÑO | 5,000 | 41 | 123,000 | 61 | 183,000 | 311,000 | 4,043,000 |
| | 4° AÑO | 5,000 | 43 | 129,000 | 64 | 192,000 | 326,000 | 4,238,000 |
| | 5° AÑO | 5,000 | 45 | 135,000 | 67 | 201,000 | 341,000 | 4,433,000 |
| | | | | | | | $ 1,555,000 | $ 20,215,000 |



## NOTAS

1.- Al lograr la estructura y la venta correspondiente se podrá ganar el BONO ESPECIAL en cada ESTATUS.
2.- Para ganar el CARRO BOOM en cada estatus, el conteo de las 3 campañas debe ser cumplido consecutivamente.
3.- La marca y modelo del carro de cada estatus depende del presupuesto asignado para cada caso, por lo que se lo designa con estrellas: 1*, 2*, 3*, 4* y 5* respectivamente, mismas que representan mejores características y desempeño del carro en cada cada estatus.
4.- Las metas del carro se pueden lograr en mínimo 3 años y máximo 5 años, y deberán ser cumplidas tanto en la Venta como en la cantidad de hijas y nietas (estructura).
5.- El cumplimiento se mide con los montos cada campaña acumulados al final del período de un año. (13 campañas)
6.- El primer carro de la Líder se entrega para su uso, logradas las metas se le entrega en propiedad el 1° y entra a un conteo para el 2° carro en uso y así sucesivamente.
7.- El carro (para su uso) estará a nombre de Tesquimsa mientras dure el tiempo de cumplimiento.
8.- La líder asumirá los gastos del mantenimiento en la concesionaria autorizada por Tesquimsa, así como el trámite y costo de la matrícula.
9.- El seguro será cubierto por Tesquimsa mientras esté en uso, siempre y cuando la líder cumpla con las metas anuales (Venta, # hijas y # nietas), si no será cubierto por la líder.
10.- La líder firmará un contrato de uso, donde se especifica todos los detalles del programa del Carro Boom.
11.- Se podrá ganar solo una vez tanto el bono especial, como el carro Boom por cada Estatus.
12.- La empresa podrá variar las bases, montos y vigencia del programa de carros y de otros programas comerciales en función de la necesidad de crecimiento de la fuerza de ventas.

# NOTAS GENERALES DEL PLAN DE GANANCIA DE LÍDERES

**REM de LIDER JUNIOR, BRONCE, PLATA Y ORO.**

1.- Estar activo (Pasar por lo menos un pedido personal en la campaña)
2.- Tener mínimo 20 promotores activos (10 directos o más) en su grupo personal.
3.- Lograr una venta pública de $ 2,500 o más en su grupo personal.

## NOTAS

*Si no logra el REM de LIDER, gana la mitad de las comisiones de su grupo personal y de sus HIJAS, NIETAS Y BISNIETAS si las tuviere.
*Si no logra el REM MINIMO DE $ 1.000 solo gana como empresario Nivel 1, sin considerar el bono del plan de estrellas para empresarios.

**R.E.M. DE LIDER CON CARRO ELITE, E. PLATINO, E. DIAMANTE, E. MASTER, E. PRESIDENTE**

1.- Estar activo (Pasar por lo menos un pedido personal en la campaña)
2.- Tener mínimo 20 promotores activos (10 directos o más) en su grupo personal.
3.- Lograr una venta pública de $ 5,000 o más en su grupo personal.

## NOTAS

*Si no logra el REM de LIDER CON CARRO, gana la mitad de las comisiones de su grupo personal y de sus HIJAS, NIETAS Y BISNIETAS si las tuviere.

- Los líderes formados, así como todos los líderes en todos los estatus, deberán firmar un contrato con las bases y condiciones que establecen la relación comercial existente entre TESQUIMSA-BOOM y la DISTRIBUIDORA COMISIONISTA INDEPENDIENTE, así como los PLANES DE GANANCIAS y las POLITICAS respectivas.



- El monto de sus pedidos personales le sirven para lograr la meta del monto público mas no gana comisión sobre esa venta.

- Si no logra los requisitos, es decir no es Líder calificado durante 3 campañas consecutivas, causará baja y el grupo con toda su estructura volverá donde su Líder Madre/Padre.

- Para el caso de los Lideres Bronce en adelante que causen baja, adicional a lo expuesto en el párrafo anterior, estos tendrán solo 6 campañas para cumplir con la meta de Líder con su grupo personal y así recuperar su estructura y estatus, si no cumple la meta su estructura será absorbida definitivamente por la líder madre/padre.

- Para el bono de Lideres con carro se considerarán las hijas y nietas en la campaña siguiente de su formación como nuevas Lideres.

# NOTAS GENERALES DEL PLAN DE GANANCIA DE EMPRESARIOS Y LIDERES

1.- VENTA PÚBLICA significa los valores de los productos que están en el catálogo incluido Ofertas, rebaja, oferton.
2.- VENTA NETA significa los valores pagados de los productos de la línea Boom solamente (No accesorios, ni sachets, ni papelería, ni flete, ni otros valores), ya restado el descuento correspondiente que tienen como promotores.
3.- El pago de comisiones se realizará contra la presentación de la factura respectiva, a nombre de quien está la red, misma persona que tenga contrato firmado de comisionista independiente.
4.- REM es el requerido de estatus que debe lograr el líder cada campaña para cobrar comisiones con él % en función de su meta.
5.- La empresa podrá variar las bases, montos y vigencia de los programas y planes de compensación y de otros planes comerciales en función de la necesidad de crecimiento de la fuerza de ventas.

# PROCESO DE EMPODERAMIENTO EN BOOM



1. Conocer a los integrantes de tu equipo (Ficha).
2. Contacto y Conexión.
3. Metas personales + Metas del equipo = Empoderarse y Empoderar.
4. Potencial de ganancias con Boom (Simulador/Planificador)
5. Construcción del residual.
6. Oportunidad, realiza reuniones.
7. Anfitriones, realiza reuniones.
8. Semilleros y talentos + Prospectación e incorporación (Patrocinio). Reuniones generales y de uno en uno.
9. Capacitaciones, realiza reuniones.
10. Seguimiento a planes y programas.
11. Variables de alto rendimiento (Activas, inactivas, retención, actividad, etc.)
12. Administración del negocio (Pedidos, incorporaciones, tickets, reportes, marketing digital, etc)
13. Núcleos participa y realiza (Resultados de campaña anterior, novedades de campaña, nueva proyección y reconocimientos).
14. Testimonio que inspire.
15. Compromisos por meta

***Verificar el cumplimiento de la Meta personal y del equipo***

# AGENDA DE

## CAPACITACIONES Y REUNIONES PRESENCIALES Y VIRTUALES

**ID DE REUNIÓN**

**892 2711 8556**

**CÓDIGO DE ACCESO**

**017174**



# ESQUEMA DE RUTAS Y FLETES










# RUTA BOOM

Ruta con logística Boom, predeterminada por ubicación geográfica, se factura y reparte a todo el pais todas la semanas.. Entregas a través de repartidores / porteadores de Boom.

| MONTO PEDIDOS A PARTIR DE | VALOR DEL FLETE | MAS IVA |
|---|---|---|
| $33 | $3,50 | 4,03 |
| $55 | $3,75 | 4,31 |
| $105 | $4,50 | 5,18 |
| $525 | $12,50 | 14,38 |
| $1.050 | $19,50 | 22,43 |

# CRONOGRAMA DE ENVÍO DE PEDIDOS

## RUTA BOOM

### ZONA 1

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| AZUAY | CUENCA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| CARCHI | TULCAN | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | CERECITA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | CHONGON (AV DEL BOMBERO Y PERIMETRAL URBANIZACIONES VIA LA COSTA HASTA KM 30) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | DAULE | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | DAULE (PENITENCIARIA HASTA KM 19) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | DURAN | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GENERAL VILLAMIL PLAYAS | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GUAYAQUIL | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GUAYAQUIL/ZONA 8/SECTORES ESPECIALES | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GUAYAQUIL/SECTOR ESPECIAL (GUASMO) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GUAYAQUIL/SECTOR ESPECIAL BASTION POPULAR) (BLOQUE 1 AL 5) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | PUNTO ESPECÍFICO | |
| GUAYAS | GUAYAQUIL/SECTOR ESPECIAL (BASTION POPULAR) (BLOQUE 6 AL 11) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | PUNTO ESPECÍFICO | |
| GUAYAS | ISIDRO AYORA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | JUAN GOMEZ RENDON (PROGRESO) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | LOMAS DE SARGENTILLO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | NOBOL | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | PALESTINA (GUAYAS) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | PEDRO CARBO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | PETRILLO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | POSORJA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | SAMBORONDON (CANTON) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | SAMBORONDON/ DAULE/SALITRE (VIA - URBANIZACIONES) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | SAN JACINTO DE YAGUACHI | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | SANTA LUCIA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | TRES POSTES | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CALDERON (CARAPUNGO) | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | GUANGOPOLO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | NAYÓN | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | ALANGASÍ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | ALOAG | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CONOCOTO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CUMBAYA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | LA MERCED | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | LLANO CHICO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | MACHACHI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | PIFO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | POMASQUI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | PUEMBO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | QUITO DISTRITO METROPOLITANO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | SAN ANTONIO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | SANGOLQUI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | TABABELA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | TAMBILLO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | TUMBACO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | UYUMBICHO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | ZAMBIZA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | ANCONCITO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | ATAHUALPA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | LA LIBERTAD | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | SALINAS | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | SAN JOSE DE ANCON | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTA ELENA | SANTA ELENA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| BOLIVAR | GUARANDA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| BOLIVAR | SAN JOSE DE CHIMBO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| BOLIVAR | SAN MIGUEL | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |

### ZONA 2

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| CAÑAR | LA TRONCAL | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| CHIMBORAZO | RIOBAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| EL ORO | EL CAMBIO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| EL ORO | EL GUABO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| EL ORO | MACHALA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| EL ORO | PASAJE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| EL ORO | SANTA ROSA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | TONCHIGUE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | ATACAMES | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | ESMERALDAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | BORBON | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | QUININDE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | SUA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | TACHINA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | TONSUPA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | VUELTA LARGA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | LA UNION/ESMERALDAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | LAGARTO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | LAS GOLONDRINAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | RIO VERDE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | SAN LORENZO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | EL TRIUNFO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | MILAGRO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | CORONEL MARCELINO MARIDUEÑAS (SAN CARLOS) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | VIRGEN DE FATIMA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SÁBADO | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | NARANJAL | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SÁBADO | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | NARANJITO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | PUERTO INCA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SÁBADO | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | GENERAL ANTONIO ELIZALDE (MATILDE ESTHER) | HASTA MIERCOLES 12 DE LA MAÑANA-Solo 1° y 3° SEMANA | SÁBADO | A DOMICILIO | |
| IMBABURA | COTACACHI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| IMBABURA | ATUNTAQUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| IMBABURA | SAN MIGUEL DE IBARRA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| IMBABURA | OTAVALO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| IMBABURA | YAGUARCOCHA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| LOJA | LOJA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CAYAMBE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CHECA (CHILPA) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | EL QUINCHE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | GUAYLLABAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | TABACUNDO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | YARUQUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS | LA CONCORDIA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS | SANTO DOMINGO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |

# ZONA 3

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| TUNGURAHUA | AMBATO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| TUNGURAHUA | IZAMBA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| COTOPAXI | LA MANA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | VELASCO IBARRA (EL EMPALME) | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | PATRICIA PILAR | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | BABA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | LA UNION/ BABAHOYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | BABAHOYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | CATARAMA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | ISLA BEJUCAL | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | LA ESPERANZA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | PUEBLOVIEJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | QUEVEDO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | RICAURTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | SAN CAMILO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | SAN JACINTO DE BUENA FE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | SAN JUAN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | URDANETA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | VALENCIA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | VENTANAS | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | VINCES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | PUEBLO NUEVO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | QUINSALOMA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | LAS NAVES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | SAN CARLOS | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | JIPIJAPA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | MACHALILLA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | ABDON CALDERON (SAN FRANCISCO) | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | PICHINCHA/MANABI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | BAHIA DE CARAQUEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | CALCETA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | CHARAPOTO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | CHONE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | CRUCITA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | EL CARMEN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | FLAVIO ALFARO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | JARAMIJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | JUNIN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | LEONIDAS PLAZA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | MANTA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | MONTECRISTI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | PUERTO CAYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | PEDERNALES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | PORTOVIEJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | PUERTO LOPEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | RIO CHICO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | ROCAFUERTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | SAN CLEMENTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | SAN VICENTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MANABI | SANTA ANA DE VUELTA LARGA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| MANABI | TOSAGUA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |

## NOTAS

Debido a motivos de seguridad, se ha realizado un cambio en la modalidad de entrega de pedidos en la ciudad de Guayaquil, específicamente en el sector de Bastión Popular (del bloque 1 al 11).

A partir de la presente cam paña C5, ya no será posible el ingreso directo a este sector. En su lugar, se han establecido puntos de entrega autorizados donde los clientes deberán acercarse a retirar sus pedidos.

**Punto de entrega 1:**
**GASOLINERA TERPEL VIA DAULE**

**CLICK PARA VER EN MAPA**

Aplica para: Bloques 1 al 5

**Punto de entrega 2:**
**GASOLINERA AL LADO DE MEGAMETALES VÍA A DAULE**

**CLICK PARA VER EN MAPA**

Aplica para: Bloques 6 al 11

El repartidor se comunicará con anterioridad para establecer los horarios de entrega en los puntos detallados.

**NOTA: En caso de no realizarse la entrega en los puntos antes mencionados, se puede realizar el retiro de los pedidos en bodega Guayaquil, con previa notificación y aprobación**

**BODEGA GUAYAQUIL**

**CLICK PARA VER EN MAPA**

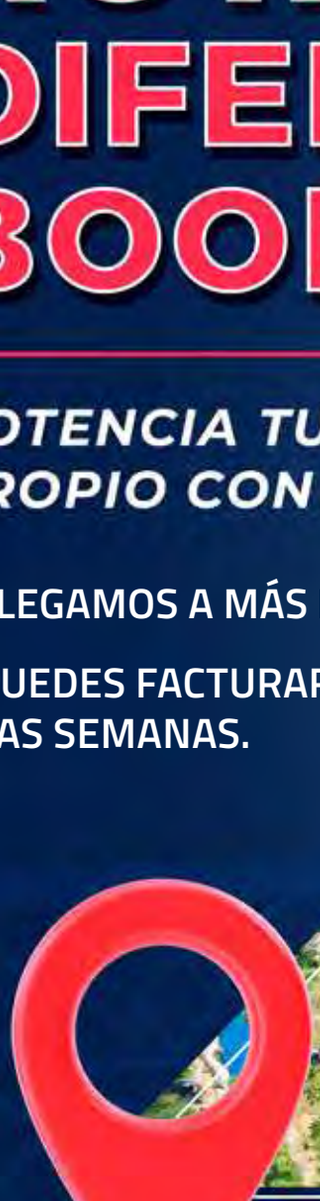
# RUTA DIFERENCIADA BOOM

Ruta con envíos por encomienda y transporte interprovincial / intercantonal, con facturación y envíos todas las semanas, con entregas a domicilio o retiro en oficina del transporte, mismo que nos permitirá atender mas ciudades del país.

| MONTO PEDIDOS A PARTIR DE | VALOR DEL FLETE | MAS IVA |
|---|---|---|
| $33 | $4,00 | 4,60 |
| $55 | $5,00 | 5,75 |
| $105 | $6,50 | 7,48 |
| $525 | $24,50 | 28,18 |
| $1.050 | $39,50 | 45,43 |

## *POTENCIA TU NEGOCIO PROPIO CON BOOM*

- LLEGAMOS A MÁS LUGARES.
- PUEDES FACTURAR TODAS LAS SEMANAS.





# CRONOGRAMA DE ENVÍO DE PEDIDOS

## RUTA DIFERENCIADA

## ZONA D1

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|
| AZUAY | CAMILO PONCE ENRIQUEZ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| AZUAY | PAUTE | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| AZUAY | TARQUI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| AZUAY | CUMBE | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| AZUAY | GIRON | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| AZUAY | SANTA ISABEL | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| CAÑAR | AZOGUES | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | A OFICINA | |
| CARCHI | BOLIVAR | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| CARCHI | EL ANGEL | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| CARCHI | MIRA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| CARCHI | SAN GABRIEL | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| EL ORO | PUERTO BOLIVAR | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| GUAYAS | JUJAN | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | SIMON BOLIVAR | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | TENGUEL | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | OFICINA | |
| GUAYAS | EL SALITRE (LAS RAMAS) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | OFICINA | |
| LOS RIOS | PALENQUE | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | OFICINA | |
| GUAYAS | COLIMES | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | OFICINA | |
| GUAYAS | BALAO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | OFICINA | |
| MORONA SANTIAGO | GUALAQUIZA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| MORONA SANTIAGO | LIMON INDAZA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| MORONA SANTIAGO | MENDEZ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| MORONA SANTIAGO | PALORA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| NAPO | ARCHIDONA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| NAPO | BAEZA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| NAPO | EL CHACO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| NAPO | PAPALLACTA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| NAPO | TENA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PASTAZA | MERA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PASTAZA | PUYO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PASTAZA | SHELL | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CALACALÍ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | CUTUGLAHUA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| PICHINCHA | PEDRO VICENTE MALDONADO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| PICHINCHA | PUERTO QUITO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| PICHINCHA | LOS BANCOS | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| SANTA ELENA | MANGLAR ALTO/ MONTAÑITA/ OLON | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | OFICINA | |
| EL ORO | MARCABELÍ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| EL ORO | MOROMORO (PIÑAS) | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| EL ORO | PIÑAS | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| EL ORO | PORTOVELO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| EL ORO | ZARUMA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINA | |
| EL ORO | BALSAS | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | OFICINIA | |
| ESMERALDAS | VICHE | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| TUNGURAHUA | PELILEO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| TUNGURAHUA | BAÑOS DE AGUA SANTA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| TUNGURAHUA | PATATE | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| TUNGURAHUA | PILLARO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | MONTALVO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |



## ZONA D2

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|
| BOLIVAR | ECHEANDIA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| SUCUMBIOS | PACAYACU | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| MORONA SANTIAGO | MACAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MORONA SANTIAGO | SUCUA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| MORONA SANTIAGO | TAISHA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | OFICINA | |
| BOLIVAR | CALUMA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| CHIMBORAZO | ALAUSI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | OFICINA | |
| CHIMBORAZO | CHAMBO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| CHIMBORAZO | CUMANDA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| EL ORO | ARENILLAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| EL ORO | HUAQUILLAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ESMERALDAS | MUISNE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| ESMERALDAS | SAN MATEO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| GUAYAS | BALZAR | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| GUAYAS | BUCAY | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | ALAMOR | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | CARIAMANGA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | CATACOCHA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | CATAMAYO (LA TOMA) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | CELICA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | CHAGUARPAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | GONZANAMA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | MACARA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | MALACATOS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| LOJA | OLMEDO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | PINDAL | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | SAN PEDRO DE LA BENDITA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| LOJA | VILCABAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | ZAPOTILLO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| LOJA | AMALUZA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | OFICINA | |
| ORELLANA | LA JOYA DE LOS SACHAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| ORELLANA | LORETO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| ORELLANA | PUERTO FRANCISCO DE ORELLANA (EL COCA) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | A DOMICILIO | |
| SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS | SAN JACINTO DEL BUA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | OFICINA | |
| SUCUMBIOS | LUMBAQUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | CASCALES (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | SEVILLA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | JAMBELI (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | SANTA CECILIA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | NUEVA LOJA (LAGO AGRIO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | SHUSHUFINDI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| SUCUMBIOS | PUERTO DEL CARMEN | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| SUCUMBIOS | TARAPOA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | CHAMICA/CUMBARATZA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | CUMBARATZA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ZAMORA CHINCHIPE | EL PANGUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ZAMORA CHINCHIPE | GUAYZIMY | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | LOS ENCUENTROS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | PALANDA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | PANGUINTZA/ ZUMBI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | PAQUISHA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | TIMBARA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ZAMORA CHINCHIPE | YACUAMBI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | YANTZAZA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ZAMORA CHINCHIPE | ZAMORA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |
| ZAMORA CHINCHIPE | ZUMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | OFICINA | |
| ZAMORA CHINCHIPE | ZUMBI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | A DOMICILIO | |

## ZONA D3

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|
| COTOPAXI | ALAQUEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| COTOPAXI | LATACUNGA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| COTOPAXI | PUJILI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| COTOPAXI | SAN MIGUEL SALCEDO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| COTOPAXI | SAQUISILI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | A DOMICILIO | |
| LOS RIOS | MOCACHE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | OFICINA | |
| MANABI | COJIMIES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | OFICINA | |
| MANABI | EL PARAISO LA 14 | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | OFICINA | |
| MANABI | PAJAN | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | OFICINA | |

# NUEVO DELIVERY BOOM



Son pedidos que pueden hacer las promotoras, empresarias y líderes para atender una venta a sus clientes finales a precio de catálogo y cuyo costo de envío es menor al del pedido mínimo, y se absorbe de su descuento del pedido principal, así como con los premios recibidos por el pedido, quedándole un diferencial de ganancia importante adicionado a poder atender al cliente sin necesidad de gastar más en envíos especiales por cuenta propia.

- **Costo Delivery Ruta Boom: $ 3.00 + IVA**
- **Costo Delivery Ruta diferenciada: $ 3.50 + IVA**

| RUTA BOOM | | | |
|---|---|---|---|
| MONTO PEDIDOS A PARTIR DE | VALOR DEL FLETE | MAS IVA | DELIVERY |
| $33 | $3,50 | 4,03 | 3+IVA |
| $55 | $3,75 | 4,31 | |
| $105 | $4,50 | 5,18 | |
| $525 | $12,50 | 14,38 | |
| $1.050 | $19,50 | 22,43 | |

| RUTA DIFERENCIADA | | | |
|---|---|---|---|
| MONTO PEDIDOS A PARTIR DE | VALOR DEL FLETE | MAS IVA | DELIVERY |
| $33 | $4,00 | 4,60 | 3,50+IVA |
| $55 | $5,00 | 5,75 | |
| $105 | $6,50 | 7,48 | |
| $525 | $24,50 | 28,18 | |
| $1.050 | $39,50 | 45,43 | |

# CRONOGRAMA DE ENVÍO DE PEDIDOS

## RUTA DELIVERY BOOM

### ZONA 1

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| AZUAY | CUENCA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | DAULE | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | CERECITA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | CHONGON (AV DEL BOMBERO Y PERIMETRAL URBANIZACIONES VIA LA COSTA HASTA KM 30) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | DAULE | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | DAULE (PENITENCIARIA HASTA KM 19) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| GUAYAS | DURAN | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | GENERAL VILLAMIL PLAYAS | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | GUAYAQUIIL | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| GUAYAS | ISIDRO AYORA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | JUAN GOMEZ RENDON (PROGRESO) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | LOMAS DE SARGENTILLO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | NOBOL | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | PALESTINA (GUAYAS) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | PEDRO CARBO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | PETRILLO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | POSORJA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | SAMBORONDON/ DAULE/SALITRE (VIA - URBANIZACIONES) | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| GUAYAS | SAN JACINTO DE YAGUACHI | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| GUAYAS | SANTA LUCIA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | TRES POSTES | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | GUANGOPOLO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | NAYÓN | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | ALANGASÍ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | ALOAG | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | CALDERON (CARAPUNGO) | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | CONOCOTO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | CUMBAYÁ | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | LA MERCED | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | LLANO CHICO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | MACHACHI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | PIFO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | POMASQUI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | PUEMBO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | QUITO DISTRITO METROPOLITANO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | SAN ANTONIO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | SANGOLQUI | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | TABABELA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | TAMBILLO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | TUMBACO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | UYUMBICHO | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | ZAMBIZA | HASTA MARTES 12 DEL MEDIODIA | MIERCOLES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | ANCONCITO | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | ATAHUALPA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | LA LIBERTAD | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | SALINAS | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | SAN JOSE DE ANCON | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTA ELENA | SANTA ELENA | HASTA MARTES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |

### ZONA 2

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| CAÑAR | LA TRONCAL | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| CHIMBORAZO | RIOBAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| EL ORO | EL CAMBIO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| EL ORO | EL GUABO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| EL ORO | MACHALA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| EL ORO | PASAJE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| EL ORO | SANTA ROSA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | TONCHIGUE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | ATACAMES | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | ESMERALDAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | BORBON | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | QUININDE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | SUA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | TACHINA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | TONSUPA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | VUELTA LARGA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | LA UNION/ESMERALDAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | LAGARTO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | LAS GOLONDRINAS | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | JUEVES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | RIO VERDE | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | DELIVERY | |
| ESMERALDAS | SAN LORENZO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | DELIVERY | |
| GUAYAS | EL TRIUNFO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| GUAYAS | MILAGRO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | CORONEL MARCELINO MARIDUEÑAS (SAN CARLOS) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| GUAYAS | VIRGEN DE FATIMA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SÁBADO | DELIVERY | |
| GUAYAS | NARANJAL | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SÁBADO | DELIVERY | |
| GUAYAS | NARANJITO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| GUAYAS | PUERTO INCA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SÁBADO | DELIVERY | |
| GUAYAS | GENERAL ANTONIO ELIZALDE (MATILDE ESTHER) | HASTA MIERCOLES 12 DE LA MAÑANA-Solo 1° y 3° SEMANA | SÁBADO | DELIVERY | |
| IMBABURA | COTACACHI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| IMBABURA | ATUNTAQUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| IMBABURA | SAN MIGUEL DE IBARRA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| IMBABURA | OTAVALO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| IMBABURA | YAGUARCOCHA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| LOJA | LOJA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | VIERNES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | CAYAMBE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | CHECA (CHILPA) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | EL QUINCHE | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | GUAYLLABAMBA | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | TABACUNDO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| PICHINCHA | YARUQUI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS | LA CONCORDIA | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | JUEVES | DELIVERY | |
| SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS | SANTO DOMINGO | HASTA MIERCOLES 10 DE LA MAÑANA | VIERNES | DELIVERY | |

# ZONA 3

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| TUNGURAHUA | AMBATO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| TUNGURAHUA | IZAMBA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| COTOPAXI | LA MANA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| GUAYAS | VELASCO IBARRA (EL EMPALME) | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| LOS RIOS | PATRICIA PILAR | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | BABA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | LA UNION/ BABAHOYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | BABAHOYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | CATARAMA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | ISLA BEJUCAL | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | LA ESPERANZA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | PUEBLOVIEJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | QUEVEDO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | RICAURTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | SAN CAMILO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | SAN JACINTO DE BUENA FE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | SAN JUAN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | URDANETA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | VALENCIA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | VENTANAS | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | VINCES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | PUEBLO NUEVO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| LOS RIOS | QUINSALOMA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | JIPIJAPA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | MACHALILLA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | ABDON CALDERON (SAN FRANCISCO) | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | PICHINCHA/MANABI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | BAHIA DE CARAQUEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | CALCETA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | CHARAPOTO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | CHONE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | CRUCITA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | EL CARMEN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | FLAVIO ALFARO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | JARAMIJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | JUNIN | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | LEONIDAS PLAZA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | MANTA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | MONTECRISTI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | PUERTO CAYO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | PEDERNALES | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |



| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| MANABI | PORTOVIEJO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | PUERTO LOPEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | RIO CHICO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | ROCAFUERTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | SAN CLEMENTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | SAN VICENTE | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| MANABI | SANTA ANA DE VUELTA LARGA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| MANABI | TOSAGUA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |

# RUTA DELIVERY DIFERENCIADA BOOM

## ZONA D2

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| EL ORO | ARENILLAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| EL ORO | HUAQUILLAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | SABADO | DELIVERY | |
| ORELLANA | LA JOYA DE LOS SACHAS | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| ORELLANA | LORETO | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| ORELLANA | PUERTO FRANCISCO DE ORELLANA (EL COCA) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | JUEVES | DELIVERY | |
| SUCUMBIOS | NUEVA LOJA (LAGO AGRIO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| SUCUMBIOS | SHUSHUFINDI | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| ZAMORA CHINCHIPE | ZAMORA (URBANO) | HASTA MIERCOLES 12 DEL MEDIODIA-Solo 2° y 4° SEMANA | SABADO | DELIVERY | |

## ZONA D3

| PROVINCIA | CIUDAD | ENVÍO - RECEPCIÓN (Pagos, Pedidos, Ingresos) | DÍA de Entrega | Tipo de Entrega | OBSERVACION |
|---|---|---|---|---|---|
| COTOPAXI | ALAQUEZ | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| COTOPAXI | LATACUNGA | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| COTOPAXI | PUJILI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| COTOPAXI | SAN MIGUEL SALCEDO | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |
| COTOPAXI | SAQUISILI | HASTA JUEVES 12 DEL MEDIODIA | VIERNES | DELIVERY | |

# RETIRO DE PEDIDOS CROSS

| N.- | CROSS | DÍA ENTREGA | HORARIO | UBICACIÓN |
|---|---|---|---|---|
| 1 | PORTOVIEJO | VIERNES | 10:00 a.m-11:30 a.m. | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 2 | GUAYAQUIL | MIERCOLES<br>JUEVES | 10:00 a.m-18:00 p.m.<br>10:00 a.m-12:00 p.m. | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 3 | QUITO | LUNES/VIERNES | 08:30 a.m-15:00 p.m. | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 4 | MILAGRO | JUEVES / VIERNES | COORDINAR HORARIO DE RETIRO | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 5 | BUENA FÉ | VIERNES | 08:00 a.m.-10:00 a.m. | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 6 | LOJA | VIERNES | COORDINAR HORARIO DE RETIRO | CLICK PARA VER EN MAPA |
| 7 | RIOBAMBA | VIERNES | 08:00 a.m.-10:00 a.m. | CLICK PARA VER EN MAP |
| 8 | ESMERALDAS | JUEVES | 08:00 a.m.-16:00 p.m. | CLICK PARA VER EN MAP |
| 9 | LA CONCORDIA | LUNES/MIÉRCOLES | 08:00 a.m.-12:00 p.m. | CLICK PARA VER EN MAP |
| 10 | CUENCA | JUEVES | 07:00 a.m.-08:00 a.m. | CLICK PARA VER EN MAP |

Con el fin de brindar una alternativa ante situaciones de fuerza mayor o cuando el cliente no se encuentre en su domicilio al momento de la entrega en ruta normal, se adjunta un cuadro con las ubicaciones de las bodegas habilitadas para retiro de pedidos. Para hacer uso de esta opción, el cliente deberá contar previamente con la aprobación correspondiente mediante la generación de un ticket y acercarse dentro de los horarios establecidos para entrega y atención en cada bodega.

# ¿CÓMO REALIZO MI PEDIDO BOOM?



# PROCESO DE COMPRAS

Ingresa a WWW.BOOM.COM.EC

Selecciona los productos deseados

Verifica y finaliza la compra

Realiza el pago

En la sección pedidos, busca el pedido

Carga la imagen del pago

Ubica registrar pago

Verifica que salga el mensaje pago registrado con éxito

REALIZA TUS PAGOS BOOM EN LAS CUENTAS A NOMBRE DE

**TECNOLOGÍA DE SERVICIOS QUÍMICOS TESQUIMSA**

**RUC 1791299450001**

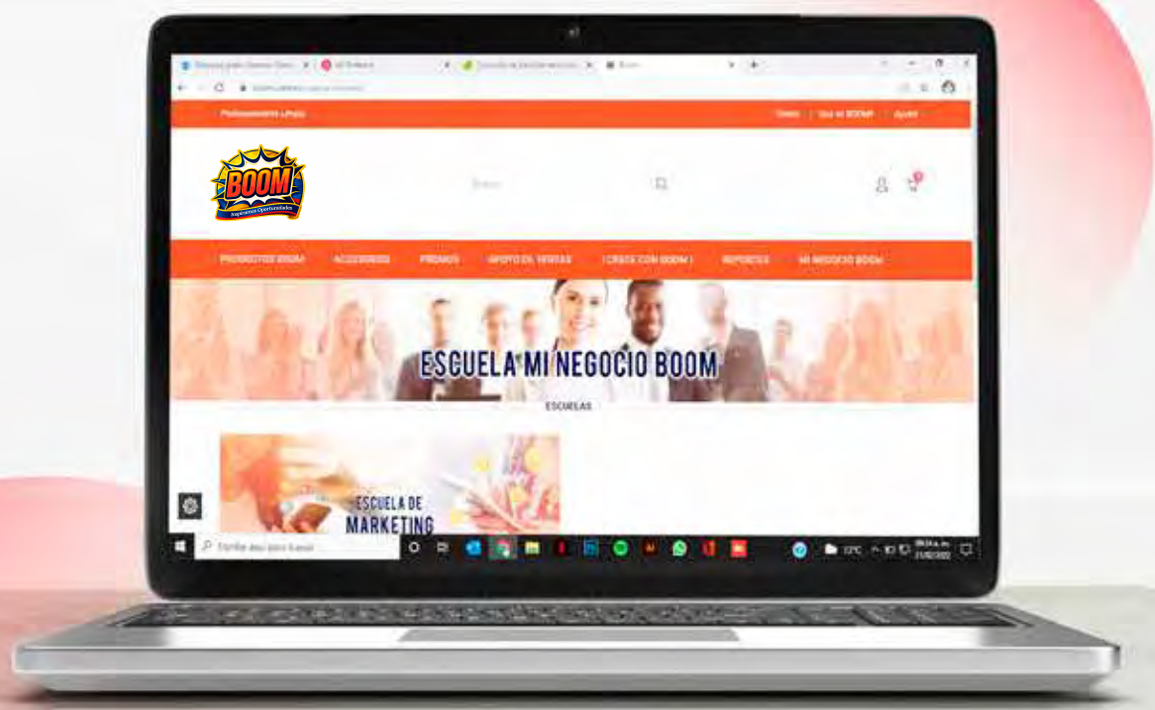
| | |
|---|---|
| BANCO PICHINCHA | CORRIENTE # 3053676604 |
| PRODUBANCO | CORRIENTE #01024059245 |
| BANCO DEL PACIFICO | CUENTA CORRIENTE # 7542054 |
| BANCO DE GUAYAQUIL | CORRIENTE # 26931487 |
| BANECUADOR | CORRIENTE # 3001469318 |
| BANCO INTERNACIONAL | CORRIENTE # 620619200 |
| BANCO BOLIVARIANO | CORRIENTE # 502-503193-6 |

Recuerda que estos son los únicos medios autorizados para el pago de tus productos

## VISITA NUESTRA PÁGINA WEB

**WWW.BOOM.COM.EC**

donde puedes encontrar la **ESCUELA MI NEGOCIO BOOM** para capacitarte y desarrollar las habilidades que te ayudarán a potenciar tu negocio.



# ¿CÓMO COBRO MIS COMISIONES?



# PROCESO DE PAGO DE COMISIONES
## Y ENVÍO DE FACTURA ELECTRÓNICA

**1** Para el caso de empresarios y líderes calificados, la forma de cobrar las comisiones, bonos especiales y bonos por incorporación de la campaña respectiva es a través de la factura electrónica  a nombre de quien está la red, quien es la persona beneficiaria de dicho valor y a nombre de quién se transferirá dicho valor ganado.

**2** El reporte de comisiones correspondientes a la campaña será emitido vía página web al cierre de esta, teniendo dos esquemas para recibir la información y el envío de la factura respectiva:

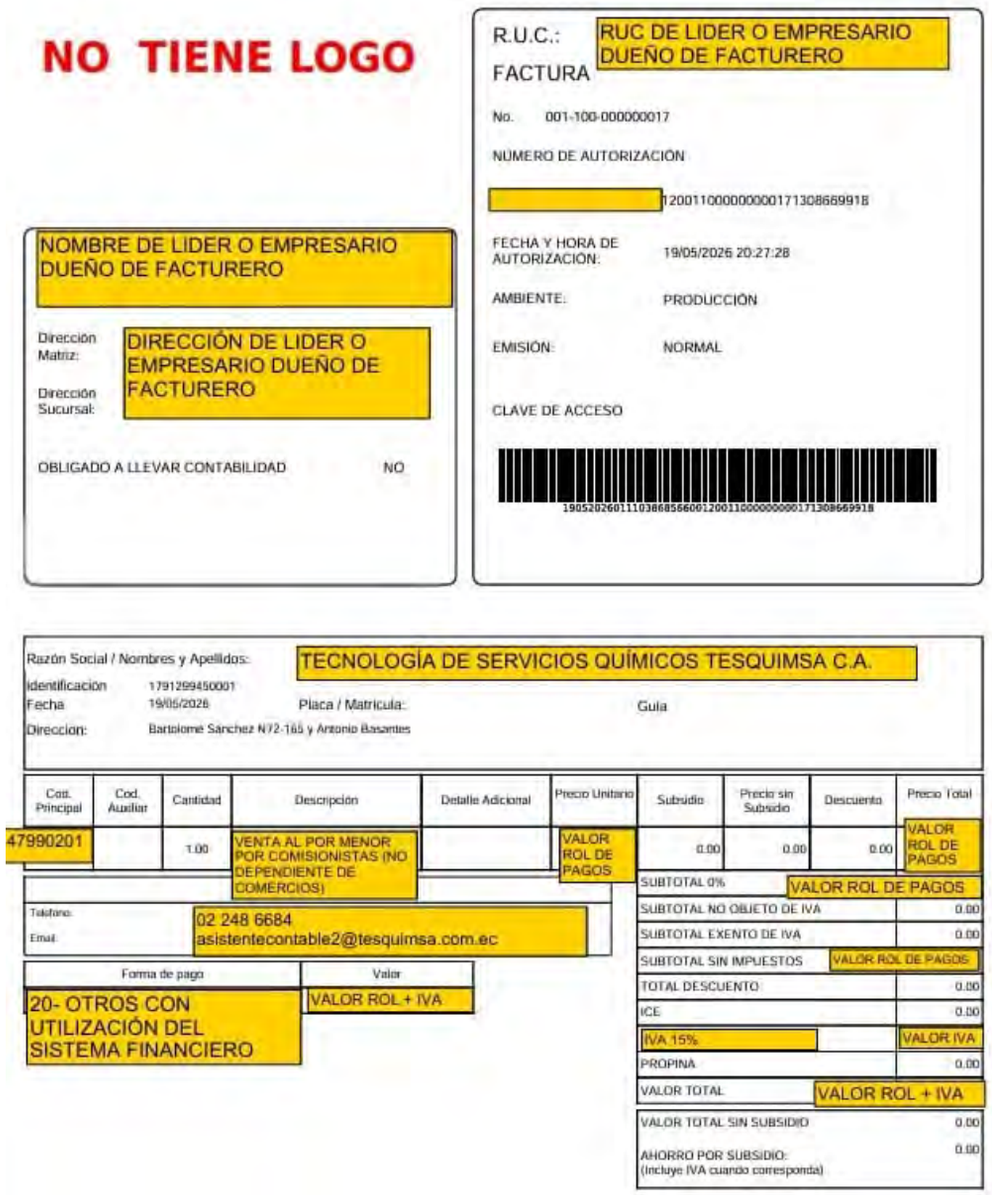
- **a)** Comisiones por la venta de su grupo; se reportará en la plataforma web al cierre de campaña el jueves y tendrán el viernes, sábado, domingo y lunes hasta las 12:00 am (medio día) para enviar su factura electrónica correctamente  llenada.
- **b)** Comisiones + bonos especiales; se reportará vía WhatsApp el sábado después del cierre, y tendrá el domingo y lunes hasta las 12h:00 am (medio día) para enviar su factura correctamente llenada.

En ambos casos (a y b) el pago vía transferencia bancaria se realizará el siguiente lunes, salvo si hubiera feriado decretado en este lapso de días del proceso, para lo cual se correrán el o los días de feriado para el pago.

**NOTAS:**

- **a)** Si la factura no se envía en la fecha y horario indicado o no está correctamente llenada, quedará rezagada para el siguiente grupo de pago. Las facturas rechazadas serán notificadas el martes para la anulación y emisión de la nueva factura, y tendrán desde el martes hasta el domingo de esa semana para ser enviadas ya corregidas, esto para pagarse en el siguiente grupo el lunes subsiguiente.
- **b)** Si la factura  se encuentra con datos errados, estas deberán ser anuladas en el SRI previo a la emisión de la factura que reemplazará a la que está mal. Esto para evitar  duplicidad en los documentos para ambas partes.
- **c)** Se debe verificar que el SRI haya autorizado la emisión de la factura.
- **d)** Los empresarios y líderes que por 1era vez vayan a emitir facturas, deberán enviar junto a su primera factura el CERTIFICADO DEL RUC.

## EJEMPLO DE FACTURA CORRECTAMENTE LLENADA



**3**

La factura electrónica para que esté correctamente llenada debe contener los siguientes DATOS OBLIGATORIOS:

- **Razón social completa:** TECNOLOGIA DE SERVICIOS QUIMICOS TESQUIMSA C.A.
- **Ruc:** 1791299450001
- **Dirección:** Bartolomé Sánchez N72-165 y Antonio Basantes
- **NUEVO TELÉFONO:** 022486684
- **Correo electrónico:** (Se puede colocar cualquier de los 2 correos):
  a. asistentecontable2@tesquimsa.com.ec
  b. pagos@tesquimsa.com.ec
- **Forma de pago:** (ELEGIR EL CÓDIGO 20) Otros con utilización del sistema financiero.

ADICIONALMENTE deben estar CORRECTAMENTE LLENADOS los datos de:
- Persona que factura, código principal (G47990201), actividad, valores de las comisiones de acuerdo al rol o reporte + IVA.

NOTA: Para las comisionistas que manejen factureros comprados (no del SRI) deberán activar el campo de datos adicionales para que puedan colocar el teléfono y correo de la compañía

**4**

INFORMACION SOBRE LAS RETENCIONES EN LA FUENTE APLICABLES A LA ACTIVIDAD DE COMISIONISTAS:

IMPUESTO A LA RENTA:
- Personas naturales: 10% sobre la comisión.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA):
- Se retiene el 70% del IVA generado en la factura.

Esta retención aplica a servicios como las comisiones y es descontada directamente del valor a pagar.

**5**

EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS mediante RESOLUCIÓN Nro. NACDGERCGC23-

0000004 emitida el 15 de febrero de 2023 excluye de manera explícita las actividades de Comisionistas, por tanto, se encuentran dentro del REGIMEN GENERAL y están en la obligación de emitir comprobantes electrónicos a partir de la promulgación de esta resolución (27 del febrero del 2023).

Cabe aclarar que la resolución NAC-DGERCGC21-00000060 del 30 de diciembre del 2021 queda derogada.



***CONSIDERACIONES:***

1.- La empresa debe recibir la factura electrónica para proceder con el pago respectivo.
2.- No se podrá acumular pagos, por lo que se deberá cobrar cada campaña lo ganado.
3. Todo reclamo se debe realizar por medio de ticket en el CRM de Servicio al cliente.



# CÓDIGO DE ÉTICA
## TESQUIMSA-BOOM

Certificados por

AEVD
ASOCIACIÓN ECUATORIANA
DE VENTA DIRECTA

# CÓDIGO DE ÉTICA
## TESQUIMSA-BOOM

Acciones que serán consideradas como contrarias a nuestro código de ética de TESQUIMSA-BOOM, y que ocasionarán un llamado de atención y/o la terminación de la relación comercial con Promotores (as), Empresarios (as) o Líderes independientes.

- Falsificar firmas o documentos, y/o realizar alteraciones de cualquier documento de pago como nombre, fecha o cualquier otro, ya sea para beneficio personal o de terceros.
- Inducir a cambiarse de grupo o a otra empresa a un(a) Promotor(a) que está activo(a), es decir no respetar las redes ya formadas de BOOM-Tesquimsa.
- Usar las instalaciones, recursos, imagen, redes sociales o eventos de Boom, para inducir a los(as) promotores(as) a pertenecer a negocios personales de otra índole.
- Suplantar la identidad de otra persona, o utilizar sus números de cédulas de identidad con el fin de incorporar a Promotoras que pertenecen a otros grupos.
- Engañar a un(a) Promotor(a) manipulando la información entregada por la compañía, y ocultar o tergiversar información respecto al negocio con Boom.
- Faltar de palabra u obra a algún personero de Tesquimsa-Boom.

**USO AUTORIZADO DE MARCAS, PROPIEDAD INTELECTUAL Y CUIDADO DE LA IMAGEN CORPORATIVA**

- Titularidad Exclusiva: Las marcas BOOM, TESQUIMSA, TESQUI, AMELI, WIP WIP, RUNRUN, AKU y demás signos distintivos, logotipos, diseños, fórmulas, lemas comerciales y material gráfico publicitario son de propiedad y titularidad exclusiva de TECNOLOGÍA DE SERVICIOS QUÍMICOS TESQUIMSA C.A. Su uso por parte de promotoras, vendedoras, empresarios o líderes se encuentra limitado estrictamente al giro ordinario de la promoción y comercialización autorizada de los productos del catálogo oficial.
- Prohibición de Destino Ilícito o Extra-Comercial: Queda terminantemente prohibido utilizar las marcas, insignias, uniformes, vehículos identificados o material publicitario de la empresa para fines ajenos a la actividad mercantil legítima. Se prohíbe de manera absoluta el empleo directo o indirecto de la marca corporativa o comercial como fachada, amparo o instrumento de actividades ilícitas, fraudulentas, contrarias a la ley, la moral o las buenas costumbres.
- Preservación de la Reputación y Buen Nombre: Ninguna persona vinculada a la red comercial podrá emitir declaraciones difamatorias, inexactas o descontextualizadas que afecten el honor comercial, la reputación de la empresa o el posicionamiento en el mercado de sus marcas.
- Vender los productos Boom utilizando prácticas desleales de competencia (a menor precio que el catálogo o con ofertas y descuentos no otorgados por la empresa), perjudicando a los(as) demás promotores(as).
- Consecuencias del Incumplimiento: El incumplimiento de esta disposición constituirá falta gravísima. Facultará a la compañía para dar de baja y cancelar de forma inmediata y definitiva el código de la promotora/vendedora o líder, rescindir la relación comercial sin derecho a reclamo o compensación económica alguna, e iniciar de inmediato las acciones judiciales civiles, penales y por infracción de propiedad intelectual ante los jueces competentes y/o la autoridad nacional competente "



## APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE ÉTICA



- Para la aplicación del código de ética se establecerá el respectivo comité conformado por las distintas Gerencias de la empresa, este ente regulador será el que tome las acciones contempladas en dicho código de ética.

- Toda solicitud de intervención por parte de la empresa, dada la consideración de una falta cometida, deberá hacerse a través de un ticket de reclamo vía Servicio al Cliente con carta dirigida a la Gerente Nacional de Ventas Campo y el Gerente de Ventas Directas, donde se deberá incluir los nombres, datos y pruebas de las faltas cometidas para poder ser atendidas.

- Para el caso de malas prácticas comerciales que afecten a los demás promotores(as), en lo que tiene que ver con vender el producto a menor precio de lo indicado en el catálogo, por parte de personas o establecimientos, la empresa conminará a no hacerlo y en su defecto podrá darle de baja al código de la (el) promotor(a) que le está surtiendo los productos a dicho establecimiento.

# CÓDIGO DE ÉTICA – MANEJO DE LA RED
## CONSIDERACIONES

### INGRESO DE PROMOTORES(AS)

- Una promotora que esté 'solamente' ingresada en un grupo y que no haya pasado pedido, es decir que no esté activa, podrá reingresarse en otro grupo para pasar pedido, por lo que pertenecerá a la red donde primero pase pedido y se active. Este trámite se debe realizar por medio de ticket solicitando cambio de red.

- Si una promotora, que haya estado activa en un grupo, quiera pertenecer a otro grupo o red, deberá estar inactiva (no pasar pedido) durante 3 meses consecutivos en el grupo original, para lo cual deberá llenar el formato establecido para el efecto, y una vez autorizado el mismo, poder ingresar al otro grupo, este re-ingreso no generará el respectivo bono por ingreso y primer pedido de $ 5 a la recomendante.

### LÍDERES O EMPRESARIOS(AS)

- Un(a) líder o empresario(a), independientemente de su estatus, será considerado(a) como promotor(a) para el concepto de activo(a), pero al ser empresario(a) o líder no aplica el cambio de todo su grupo o red a otro grupo, es decir que no se pueden cambiar grupos o redes enteras a otros grupos. Si se inactiva el (la) líder como promotor(a), el (ella) se puede reingresar como promotor(a) en otra red después de inactivarse 3 meses, pero su red generacional se queda en el grupo inicial en donde se formó.

### LA RED

- Cuando una líder se da de baja por incumplimiento de las metas del REM (Requerido mensual) indicado en la Guía de Negocios BOOM, o por su deseo de ya no seguir en el negocio vía renuncia por escrito, su grupo personal regresa a la líder madre (padre) de donde se formó, y si tuviere hijas o nietas Lideres están son absorbidas en orden generacional por la líder madre (padre) también.

- Se Tienen 6 campañas para volver a formarse como líder y recuperar la red (genealogía) y su estatus, posteriormente a este tiempo perderá definitivamente su estructura.

- Al darse de baja una líder esta pierde su estatus, esto afecta el estatus de sus líderes en orden ascendente si lo tuviere, es decir que se modifica el estatus de toda la genealogía de madres (padres), abuel@s y bisabuel@s si los tuviere. De igual manera se modifica la genealogía en orden descendente al ser absorbido su grupo.

- Las redes formadas no se pueden vender o ceder a un tercera para su usufructo, goge o disposición.





# APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE ÉTICA
## MANEJO DE LA RED

- Para la aplicación del código de ética-manejo de la red, se establecerá el respectivo comité conformado por las distintas Gerencias de la empresa, este ente regulador será el que solvente las solicitudes presentadas e intervendrá en los casos citados.

- Toda solicitud sobre el código de ética-manejo de la red deberá hacerse a través de ticket de reclamo vía Servicio al Cliente con carta dirigida a la Gerente Nacional de Ventas Campo y el Gerente de Ventas Directas, donde se deberá incluir los nombres y datos para poder ser atendidas.

- En lo que respecta a los cambios de datos en la red, aplicará el formato designado para el efecto, y se tramitará vía la generación de un ticket a Servicio al Cliente.

# SOBRE LA HEREDABILIDAD DE LA RED
# RÉGIMEN DE CONTINUIDAD COMERCIAL: ASUNCIÓN PREFERENTE DE POSICIÓN CONTRACTUAL Y RELEVO DE RED

## NATURALEZA DE LA RED COMERCIAL:

- La red comercial, los códigos de promotoras, las plataformas informáticas y su estructura son bienes y activos intangibles de propiedad exclusiva de TESQUIMSA C.A. La promotora, empresaria o líder independiente goza únicamente de una habilitación comercial y del derecho al cobro de las comisiones devengadas mientras mantenga su relación mercantil activa y cumpla con las metas de desempeño comercial (R.E.M.). La posición comercial no constituye parte del patrimonio del líder ni de su masa hereditaria.

## ESCENARIO POR FALLECIMIENTO O INCAPACIDAD PERMANENTE (ASUNCIÓN PREFERENTE):

- En caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente de la líder, debidamente justificada, TESQUIMSA C.A. concederá la opción preferente para suscribir un nuevo contrato mercantil independiente a un único Beneficiario Preferente Designado. Dicha persona deberá haber sido asignada previamente por escrito en el contrato mercantil suscrito con la empresa, ser mayor de edad y ser un familiar dentro del segundo grado de consanguinidad.

- **Procedimiento:** El beneficiario designado contará con un término improrrogable de cuarenta y cinco (45) días calendario a partir del hecho para notificar formalmente a la empresa y formalizar la suscripción de su nuevo contrato mercantil, acreditando su RUC y cumplimiento reglamentario. Durante este período de transición, las comisiones devengadas por la red permanecerán temporalmente custodiadas por TESQUIMSA C.A. hasta el perfeccionamiento legal del nuevo contrato.

- Si el beneficiario designado no ejerce su opción preferente en dicho plazo, rechaza la designación o incumple los requisitos técnicos de calificación, el código y la red se reintegrarán de pleno derecho a la línea ascendente inmediata (Líder Madre/Padre).

## ESCENARIO PLANIFICADO (CESIÓN DE POSICIÓN CONTRACTUAL INTER VIVOS):

- A partir de los 55 años de edad o habiendo cumplido diez (10) años continuos de trayectoria comercial en la empresa (con categoría mínima de Líder Bronce en adelante), la líder podrá solicitar por escrito a TESQUIMSA C.A. la Cesión de su Posición Contractual a favor de un familiar hasta el segundo grado de consanguinidad.

- El cesionario propuesto deberá contar con una categoría comercial mínima de Líder Junior y acreditar capacidad de gestión. La cesión requerirá la previa aprobación expresa y motivada del Comité de Ética y Operaciones de TESQUIMSA C.A. Una vez autorizada y suscrito el contrato por el cesionario, la líder cedente causará baja definitiva e irrevocable de dicha red.

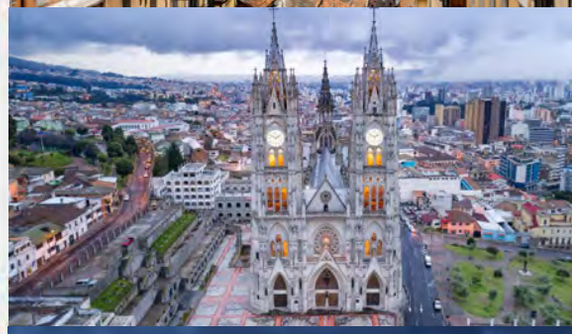
## CLÁUSULA DE INDEMNIDAD Y LIBERACIÓN DE RESPONSABILIDAD:

- La designación y el ejercicio del derecho preferente de asunción o cesión contractual conllevan la declaración expresa del líder y de su beneficiario de que esta prerrogativa contractual no forma parte del caudal hereditario, liberando y manteniendo indemne a TESQUIMSA C.A. frente a cualquier acción judicial, reclamo de terceros o demanda de coherederos."


PLAN DE INCENTIVOS Y
RECONOCIMIENTOS
Galaxia de
Estrellas
2.026 - 2.027
Embellecemos hogares,
inspiramos oportunidades...
BOOM
Inspiramos Oportunidades

# 1. Plan GALAXIA DE ESTRELLAS para Líderes por cumplimiento en el periodo C2 2.026 – C10 2.026 (9 campañas).









## Premio:

- Viaje a Quito cede de la CONVENCION NACIONAL (Galaxia de Estrellas).

**Incluye:** Estadía y alimentación de 3 días y 2 noches.

- La convención te permitirá conocer las claves para potenciar tu negocio, además de participar de un viaje de integración, diversión y paseos por la ciudad cede.

**Meta:**

- Se debe cumplir hasta campaña 10 con el plan de estrellas 6 de las 9 campañas del periodo (cualquier opción).
- Los líderes nuevos que se formen desde C4-2026 hasta C10 2026 deben cumplir con el plan de estrellas todas las campañas siguientes a la campaña en la que se formen, además cumplir con un monto acumulado en su grupo personal de $ 20.000 o más.
- Los líderes para ganar el premio deben estar activos (cumpliendo el REM) al cierre del periodo en la C10.

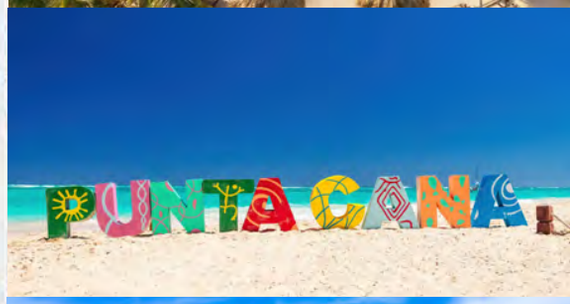
**Notas:**

Para el caso de las lideres que no logren ganar el viaje, tendrán la opción de asistir pagándose los gastos.

# 2. Plan GALAXIA DE ESTRELLAS para Líderes por cumplimiento en el periodo C2 2.026 – C1 2.027 (13 campañas)










## Premio:

Premio: Viaje a Punta Cana – Republica Dominicana de 4 días y 3 noches.

- Incluye boleto de avión, estadía y alimentación.

**Meta:**

- Se debe cumplir con el plan de estrellas 10 de las 13 campañas del periodo (Cualquier opción), más la formación de un hijo nuevo en el periodo, mismo que debe estar activo (Cumpliendo el REM) hasta la campaña C13-2026, y mantenerse cumpliendo el Rem en la C1-2027 que termina el periodo. Los líderes nuevos desde C5 2026 hasta C1 2027 deben cumplir con el plan de estrellas todas las campañas siguientes a la campaña en la que se formaros más la formación del líder nuevo, además de acumular una venta publica de $ 40.000 o más en su grupo personal.

**Notas:**

1.- Los líderes para ganar el premio deben estar activos (cumpliendo el REM) al cierre del periodo en la C1 2027.

2.- Si el hijo formado no cumple el REM una campaña, tiene el comodín de que por una (1) sola vez puede dejar de cumplir el REM y debe lograr 1 Plan de Estrellas en las siguientes campañas solo hasta C1 inclusive.

3.- Si se da de baja en el periodo la líder nueva formada, esta debe ser sustituida por una nueva líder que esté activa (Cumpliendo el REM) hasta el final del periodo de participación C1 2027 inclusive.

4.- Para ganar el viaje a Punta Cana se considerará como nuevo líder formado, aquel que no se haya dado de baja anteriormente y que se este formando nuevamente.

5.- Este premio SI es acumulable con el anterior, es decir que si gana el viaje a la Convención nacional en Quito si puede ganar el viaje a Punta Cana.

# Notas generales de los 2 viajes:

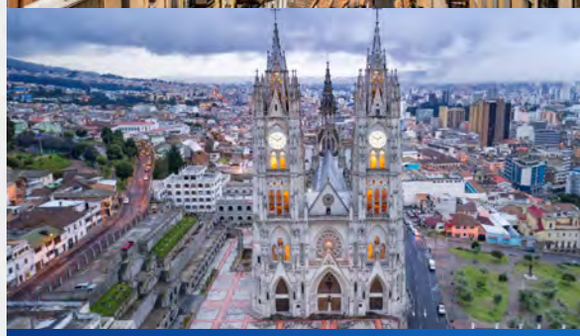
1.- Para ganar el premio del viaje en todas las categorías el líder debe tener una venta igual o mayor a la del periodo del año anterior, si forma hijos la venta de estos les servirá para la venta acumulada.

2.- Las fechas de los viajes son definidas por la empresa, que los anunciará con la debida anticipación.

3.- El premio no cubre traslados a la ciudad cede de la convención, ni de donde sale el vuelo a Punta Cana.

4.- Los viajes no son transferibles, ni pueden ser cambiados por dinero o productos.












# PLAN DE RECONOCIMIENTO

## RANKING DEL PERIODO

**C2 2026 – C10 2026 (9 campañas)**

# PLAN DE RECONOCIMIENTO

## RANKING DEL PERIODO

**C2 2026 – C10 2026 (9 campañas)**

## MEJOR LÍDER POR NÚMERO DE ESTRELLAS EN CADA ESTATUS

**Mejor líder en CADA ESTATUS por NUMERO DE ESTRELLAS ganadas con su grupo personal, si hay empate el lugar lo dirime la venta acumulada de su grupo personal y de las líderes formadas en el periodo.**

- LIDER JUNIOR
- LIDER BRONCE
- LIDER PLATA
- LIDER ORO
- LIDER ELITE

**PREMIO:** Placa

## MEJOR PROMOTOR(A) EN VENTA DEL PERIODO

**1º LUGAR:**

**Premio:** Premio: Placa, además de asistencia con un acompañante al viaje/Convención con cede en Quito.

## MEJOR LIDER EN VENTA Y FORMACION DE LIDERES HIJAS

**Mejor líder que este asistiendo al viaje/convención en cualquier estatus (Junior, Bronce, plata u Oro) en venta y formación de lideres hijas, se le suma a la venta de su grupo personal la venta de los nuevos formados en él periodo.**

**1º LUGAR**

**Premio:** Placa, además de asistencia a la Convención de 1 acompañante incluida la estadía y los alimentos.

**2º LUGAR**

**Premio:** Placa

## MEJOR LIDER ELITE EN VENTA, ESTRUCTURA Y FORMACION DE LIDERES HIJAS

**Mejor líder ELITE que este asistiendo al viaje/convención en venta, estructura y formación de lideres hijas, se le suma a la venta de su grupo personal la venta de sus hijos que tenga y los nuevos formados en él periodo.**

**1º LUGAR**

**Premio:** Placa, además de asistencia a la Convención de 1 acompañante incluida la estadía y los alimentos.

**2º LUGAR**

**Premio:** Placa

**Notas:**

1.- Para ganar el premio y viajes en todas las categorías se debe tener una venta igual o mayor a la del periodo anterior.
2.- Si forma hijos en el periodo se le suma la venta de estos para la venta acumulada.
3.- Las fechas de los viajes son definidas por la empresa, que los anunciará con la debida anticipación.
4.- Los viajes no son transferibles, ni pueden ser cambiados por dinero o productos.

# CUADRO DE HONOR
# CARRO BOOM



**MARIBEL PARRALES**

ELITE PLATINO
Portoviejo



**YOHANA SACOTO**

ELITE
Portoviejo



**BELÉN RIVADENEIRA**

ELITE
Quito



**ENA PARRALES**

ELITE
Portoviejo



**PATRICIA ORTEGA**

ELITE
Quevedo



**NELLY LAAZ**

ELITE
Quevedo



**EVELYN ECHEVERRIA**

ELITE
Quito



**ROXANA PONCE**

ELITE
Milagro

# SÍGUENOS EN

FACEBOOK

BOOM EC

INSTAGRAM

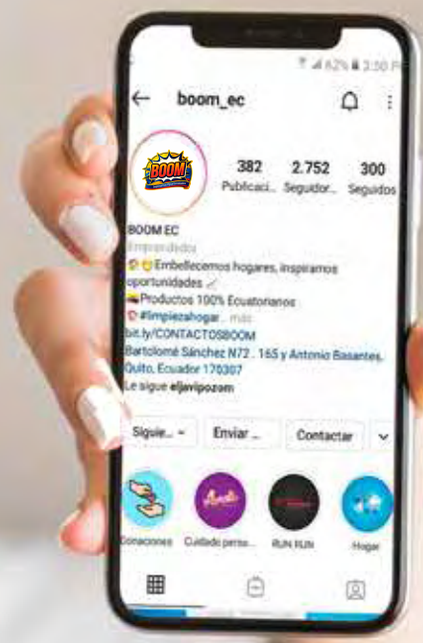
BOOM_EC

YOUTUBE

BOOM EC

TIK TOK

BOOM_EC




@jacki.estevez.ec

Sígueme

@eduardo.escobar.ec

Sígueme

# CONOCE LA NUEVA ALIANZA
# BOOM - RENAREC

**RENAREC**, la Red Nacional de Recicladores del Ecuador, es una organización que agrupa a asociaciones de recicladores de base a nivel nacional. Su objetivo principal es promover el reciclaje inclusivo, la economía circular con justicia social y el reconocimiento de los derechos laborales de los recicladores.

## ¿EN QUÉ ME BENEFICIA ESTA ALIANZA?

En qué puedo ir a dejar los envases de BOOM a los centros de acopio de la RENAREC, para que se realice una gestión ambiental y apoyar a familias que viven de las actividades del reciclaje.

## ¿CÓMO DEBO ENTREGAR MIS ENVASES DE BOOM?

Los debo entregar en una funda en los centros de acopio definidos.

## ¿DÓNDE LOS PUEDO ENTREGAR?

Este proyecto iniciaría como etapa de plan PILOTO en la ciudad de Quito, los envases se puede entregar en los siguientes lugares.

**1. Asociación Manos Unidas:** CEGAM Manos Unidas- Av Mariscal Sucre Calle principal tranversal Juan Camacaro y Amancay Calle 4
**2. Asociación ASOGAV:** CEGAM E35 via a tababela /Aeropuerto Y panamericana Calle trasversal Iganacio Fernandez Salvador
**3. Asociación Vida y Futuro:** Puente del niño - Calderón Panamaericana Norte K15/12 y la tranversal Leonidas Proaño
**4. Asociacion Buena Esperanza de Pichincha:** CEGAM Av 24 de Mayo Cumanda parque Cumanda
**5. CEGAM de la Delicia:** Av Eloy Alfaro y de los Aceitunos

## ¿QUÉ OTROS ELEMENTOS PUEDO RECICLAR EN ESTOS PUNTOS?

Puedo llevar papel, cartones, envases plásticos.

| Asociaciones | Horario de las Asociaciones | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Dias | Lunes | Martes | Miercoles | Jueves | Viernes | Sabado | Domin go |
| Asociacion Manos Unidas | 8:00am a 2:00pm | 8:00am a 2:00pm | 8:00am a 2:00pm | 8:00am a 2:00pm | 8:00am a 2:00pm | 8:00am a 12:00pm | Cerrado |
| Asociacion ASOGAV | no pasan en Cegan | 2:00pm a 5:00pm | 2:00pm a 5:00pm | 2:00pm a 5:00pm | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 12:00pm | Cerrado |
| Asociacion Vida y Futuro | 9:00am a 11:00am | 9:00am a 11:00am | 9:00am a 11:00am | 9:00am a 11:00am | 9:00am a 11:00am | 10:00am a 12:00pm | Cerrado |
| Asociacion Buena Esperanza de Pichincha | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 5:00pm | 8:00am a 12:00pm | Cerrado |
| Gestores ambientales DMQ | 9:00am a 12:00pm | 9:00am a 12:00pm | 9:00am a 1:00pm | 9:00am a 1:00pm | 9:00am a 2:00pm | 10:00am a 12:00pm | Cerrado |
| Aso Asoquitumbe | 8:00am a 4:00pm | 8:00am a 4:00pm | 8:00am a 4:00pm | 8:00am a 4:00pm | 8:00am a 4:00pm | 8:00am a 12:00pm | Cerrado |


BOOM
Inspiramos Oportunidades