UNICITY

PLAN DE GANANCIAS

Ganancias

EL NEGOCIO DE UNICITY

El éxito de cualquier negocio depende de la cantidad de productos o servicios vendidos, usados y consumidos, a través del mismo. Como distribuidor independiente, usted obtiene ingresos según la cantidad de ventas generadas por usted y su equipo de negocio. Usted puede desarrollar su negocio a su propio paso, pero hay beneficios mayores si lo hace de la manera más rápida posible. Los distribuidores independientes más exitosos se enfocan en el desarrollo de su propia organización y siempre están añadiendo más miembros a su red.

Para entender mejor los términos del plan de ganancias, se recomienda estudiar el glosario que se encuentra al final del folleto.

FUENTES DE INGRESOS

Hay ocho fuentes de ingresos disponibles para cada distribuidor independiente de Unicity:

1. Beneficios por ventas al por menor
2. Reembolso personal
3. Ganancias de reclutamiento
4. Bonos de éxito
5. Ganancias de recompra mensual
6. Bonos de éxito presidenciales
7. Posición Adicional de Negocio
8. Bonos de éxito para presidenciales ejecutivos

1 VENTAS AL POR MENOR

Simplemente compre los productos al precio de mayorista y véndalos al precio al por menor. La ganancia es suya:

— Los precios de las ventas al por menor generan un margen de ganancias del 30% hasta el 100%

— Los precios de las ventas al precio de clientes preferenciales generan un margen de ganancias de hasta 40%

2 REEMBOLSOS PERSONALES

Los reembolsos personales se pagan a partir de su segundo mes de volumen. Usted es elegible para recibir un 5% de reembolso personal en su Volumen Personal (VP) cada mes cuando el volumen personal haya acumulado un total de 100 a 999. Si logra acumular entre 1000 a 2499 en un mes, su Reembolso Personal aumentará al 15%. Si su PV se acumula a 2500 o más en un mes, su reembolso personal será 20%.

Nota: La compensación generada por el volumen del primer mes de un distribuidor independiente es pagada a través de las ganancias de reclutamiento.

3 GANANCIAS DE RECLUTAMIENTO

Las ganancias de reclutamiento se pagan de acuerdo al volumen personal, generado por un nuevo distribuidor independiente en su primer mes o VP de ordenes de Transformación.

Puede calificar para recibir las ganancias de reclutamiento cuando personalmente o alguien en su línea inscribe a un nuevo distribuidor y ha calificado para uno de los dos niveles de las ganancias de reclutamiento. El nivel al que usted ha calificado para recibir las ganancias de reclutamiento se basa en el rango que tenga al final del primer mes de volumen del distribuidor nuevo.

Las ganancias de reclutamiento se pagan al reclutador de acuerdo con el nivel de ganancias de reclutamiento al que aplique. El auspiciador del reclutador y los siguientes seis niveles se pagan a un 3% y el nivel del Diamante a un 5%. Despues del reclutador, niveles 2-9 se pagan a la línea ascendiente al que se aplique.

	GERENTE JR. (500 VE una sola vez)	GERENTE (1,000 VE una sola vez)
Reclutador	15%	30%
Auspiciador del Reclutador	3%	3%
Director	3%	3%
Director Sénior	3%	3%
Director Ejecutivo	3%	3%
Director Presidencial	3%	3%
Presidencial Zafiro	3%	3%
Presidencial Rubí	3%	3%
Presidencial Diamante	5%	5%

Nota: Un nuevo distribuidor que sobrepase el volumen personal de 1,000 calificará para recibir las ganancias de reclutamiento. El reclutador recibirá las ganancias de reclutamiento del auspiciador del reclutador.

4 BONOS DE ÉXITO PARA DIRECTORES

Usted será elegible para recibir bonos mensuales después de alcanzar el rango específico. Los Bonos Mensuales serán pagados por cada mes que califique para el rango específico (o por encima) hasta 6 pagos. Usted puede comenzar a ganar los bonos mensuales de Éxito para Directores en cualquier hora.

Véase en la gráfica a continuación con los Bonos mensuales y sus cantidades:

RANGO	Bonos Mensuales	Total de Bonos
Gerente Sr.	$200 x 6	$1,200
Director	$500 x 6	$3,000
Director Sr.	$1,000 x 6	$6,000
Director Ej.	$1,500x 6	$9,0000
		TOTAL $19,200

Nota: Un distribuidor puede ganar hasta 6 bonos mensuales. Este bono se paga el primer mes en que se alcanzó el rango y cada vez que se alcanza de nuevo en los próximos cinco meses. Bonos para los diferentes rangos pueden ser obtenidos de forma simultánea. Cantidades demostradas están en dolares americanos.

5 LAS GANANCIAS DE RECOMPRA MENSUAL

Las ganancias de recompra mensual se pagan por el volumen personal generado por los distribuidores en la línea descendente, empezando con el segundo mes. Las ganancias de recompra mensual le permiten recibir un pago de generaciones del volumen generado de su negocio. Hay nueve ganancias de recompra mensual de 5%, con la excepción que se nota abajo.* Entre más alto sea el rango,
mayor será el pago que reciba de las ganancias de recompra mensual en la línea descendente. Por ejemplo, como director, está calificado para recibir las ganancias de recompra mensual en las generaciones 1, 2 y 3 del volumen personal que se aplique. En el rango de diamante, califica para recibir las ganancias de recompra mensual de la generación 1 al 9 del volumen personal.

Debido a la compresión de rango singular del plan de ganancias, puede calificar para obtener generaciones en la organización de su línea descendente. Recurra a las páginas 14 y 15 para ver un ejemplo. A fin de calificar para recibir las ganancias de recompra mensual usted tiene que calificar para un rango específico.

Nota: El volumen que genera un distribuidor el primer mes, no se incluye para calcular las ganancias de recompra mensual.

RANGO / GENERACIÓN	Gerente	Gerente Sénior	Director	Director Sénior	Director Ejecutivo	Director Presidencial	Zafiro Presidencial	Rubí Presidencial	Diamante Presidencial
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4				5%	5%	5%	5%	5%	5%
5					5%	5%	5%	5%	5%
6						5%	5%	5%	5%
7							5%	5%	5%
8								5%	5%
9									5%

**Nota: Si un distribuidor genera 1,000 a 2,499 VP en un mes específico, la ganancia de recompra para ese volumen específico es de 5% y ocho ganancias de recompra a 4%. Si un distribuidor genera 2,500 VP o más en un mes específico, su ganancia de recompra para ese volumen específico es de 5% y las ocho generaciones de las ganancias de la recompra mensual por ese volumen se pagan a 3%.*

6 BONOS DE ÉXITO PARA PRESIDENCIALES

Los bonos de éxito para presidenciales se reciben en 6 pagos para los rangos de Director Presidencial, Zafiro y Rubí. El Bono de Éxito para el rango de Diamante es un solo pago. Este pago se recibe el mes despues de confimar el rango en el tercer mes consecutivo. Además, después de haber obtenindo un rango del club presidencial por tres meses consecutivos, será reconocido públicamente por sus logros de ese rango específico.

RANGO	BONOS	TOTAL
Director Presidencial	$2,000 x 6	$12,000
Zafiro Presidencial	$3,000 x 6	$18,000
Rubí Presidencial	$4,000 x 6	$24,000
Diamante Presidencial	$50,000	$50,000
		TOTAL $104,000

Nota: Un Distribuidor puede ganar hasta 6 bonos presidenciales mensuales. Los bonos se pagan por el primer mes que alcanza el rango y cada vez que alcanza el mismo rango en los próximos cinco meses. Bonos para los diferentes rangos pueden ser obtenidos de forma simultánea. Cantidades demostradas están en dólares americanos.

7 POSICIONES ADICIONALES DE NEGOCIO

Cuando logra y mantiene el rango de diamante presidencial durante tres meses consecutivos, tendrá la opción de empezar una posición adicional de negocio (PAN). También, tendrá la opción de empezar dos posiciones adicionales cuando alcance los rangos de doble y triple diamante respectivamente, es decir un total de tres posiciones adicionales. Esta posición adicional automáticamente califican para ser Diamante Presidencial siempre y cuando mantenga el rango de diamante presidencial (para su primera posición adicional) doble diamante (para su segunda posición adicional) y triple diamante (para su tercera posición adicional). Con las posiciones de negocio puede recibir bonos personales, ganancias del primer mes, y ganancias de recompra mensual, permitiéndole así ganar una cantidad casi del doble, triple, o cuádruple de dichos bonos por el volumen generado en su PAN.

El siguiente cuadro muestra el rango, volumen y los requisitos para empezar con sus posiciones adicionales y también indica los requisitos para convertirse en diamante corona.

RANGO	REQUISITO DE LÍNEA	TOTAL DE VO
Doble Diamante	**Posición Principal califica como Diamante más 1 PAN de 100,000**	**500,000**
Triple Diamante	**Posición Principal califica como Diamante más 2 PAN de 100,000**	**1 Millón**
Diamante Corona	**Posición Principal califica como Diamante más 3 PAN de 100,000**	**2 Millones**

Además de los requisitos antes mencionados, un distribuidor debe mantener ese rango durante tres meses consecutivos. Hay otros detalles que se han especificado en la solicitud para la organización de posición adicional (PAN).

El diagrama en la parte inferior de la página 9 muestra los requisitos mínimos de la línea, suponiendo que los requisitos de VO y balance de líneas se han cumplido, para llegar a ser Diamante Presidencial.

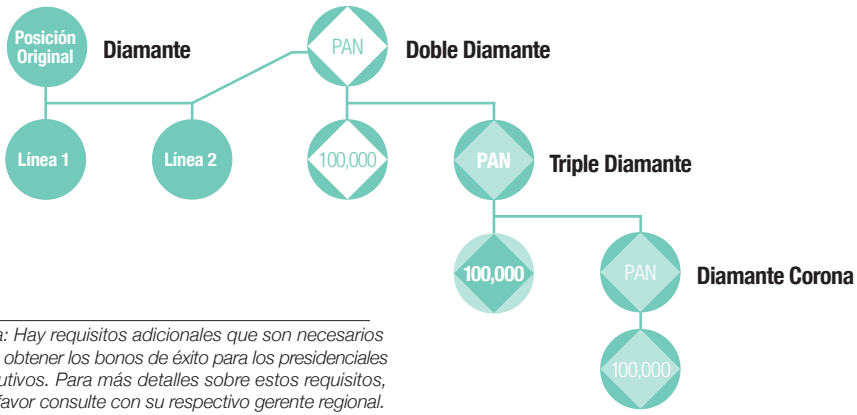
Nota: Al calcular el VO de un PAN, el VO de otros PAN no se incluye. Por ejemplo, si su segundo PAN tiene un VO de 100,000, su primera PAN debe tener 100,000 de VO ademas de 100,000 de la segunda PAN.

RANGO		VALOR DEL BONO
Doble Diamante		**$150,000**
Triple Diamante		**$500,000**
Diamante Corona		**$1,000,000**

**Estas cantidades son en dólares americanos*

8 BONOS DEL CLUB DE PRESIDENCIALES

Cuando logre el rango de doble diamante, triple diamante y diamante corona por tres meses consecutivos, se convierte en un miembro del club presidencial ejecutivo y recibe los bonos de éxito de dicho club. Estos bonos son bonos de estilo de vida y no en efectivo y se adaptan para satisfacer los sueños individuales de quienes los reciben. Por lo tanto, la cantidad exacta varía de acuerdo con el país y con el distribuidor. Después de satisfacer el requisito de los tres meses consecutivos en los diferentes rangos específicos, también tendrá la oportunidad de que se le reconozcan sus logros públicamente por haber logrado dicho rango.



Nota: Hay requisitos adicionales que son necesarios para obtener los bonos de éxito para los presidenciales ejecutivos. Para más detalles sobre estos requisitos, por favor consulte con su respectivo gerente regional.

REQUISITOS MENSUALES DE RANGOS

Rango	Estructura Recomendada	VP	VE	VO de Línea	VO Total	Balance de Líneas VO
Gerente Jr.		100 VP	--	--	--	--
Gerente		100 VP	--	--	--	--
Gerente Sr.	GTE	100 VP	500	3 @ 500	2,000	800
Director	GSR, GSR, GTE	100 VP	500	3 @ 1,000	5,000	2,000
Director Sr.	D, D, GSR	100 VP	500	3 @ 1,000	10,000	4,000
Director Ej.	DS, DS, D	100 VP	500	3 @ 1,000	25,000	10,000
Director Pres.	DE, DE, D	100 VP	500	3 @ 3,000	50,000	20,000
Zafiro Pres.	DP, DP, D	100 VP	500	3 @ 5,000	100,000	40,000
Rubí Pres.	ZP, DP, D	100 VP	500	3 @ 5,000	150,000	60,000
Diamante Pres.	RP, ZP, D	100 VP	500	3 @ 5,000	250,000	100,000
Doble Diamante	N/A	100 VP	500	Dia. Pres. más 1 PAN @ 100,000	500,000	--
Triple Diamante	N/A	100 VP	500	Dia. Pres. más 2 PANs @ 100,000	1 Million	--
Diamante Corona	N/A	100 VP	500	Dia. Pres. más 3 PANs @ 100,000	2 Million	--

***Nota: Requisitos Adicionales de Calificación Mensual**

1) Se requiere 100 VP para recibir comisiones, premios y bonos.
2) Se requiere 500 VE dentro de un mes una sola vez para lograr el rango de Gerente Jr. Se requiere lograr 1.000 VE dentro de un mes una sola vez para lograr el rango de Gerente.

Glosario

Las siguientes definiciones complementan las definiciones de las normas y procedimientos de Unicity. En el caso de conflicto, las definiciones en control son las de las normas y procedimientos de Unicity.

Auspiciador: Es la primera posición ascendente de un distribuidor independiente. "Auspiciar" significa ser reconocido como un auspiciador en la solicitud y acuerdo de ingreso para distribuidores y/o colocar a un distribuidor independiente nuevo como frontal del auspiciador.

Balance de Líneas: Monto de volumen organizacional requerido fuera de la línea con más volumen.

Calificar: Cumplir con los requisitos necesarios para lograr cierto rango, beneficio o recompensa bajo el plan de ganancias por el volumen de un mes siempre y cuando el distribuidor independiente mantenga un buen estatus.

Comisiones: Son las recompensas o ganancias las cuales representan un porcentaje del total de su volumen personal y el VP de los distribuidores en su organización descendente en un mes calendario.

Compresión de Generación: Método para la otorgación de la ganancias de recompra mensual a la línea ascendente:
– La primera generación de un distribuidor independiente se recompensa al primer distribuidor de la línea ascendente con el rango mínimo de gerente.
– La segunda generación se recompensa al primer distribuidor sobre el gerente con el rango mínimo de gerente sénior.
– La tercera generación se recompensa al primer distribuidor sobre el gerente sénior con el rango mínimo de director.
– La cuarta generación se recompensa al distribuidor sobre el director con el rango mínimo de director sénior.
– La quinta generación se recompensa al distribuidor sobre el director sénior con el rango mínimo de director ejecutivo.
– La sexta generación se recompensa al distribuidor sobre el director ejecutivo con el rango mínimo de director presidencial.
– La séptima generación se recompensa al distribuidor sobre director presidencial con el rango mínimo de presidencial zafiro.
– La octava generación se recompensa al distribuidor sobre el presidencial zafiro con el rango mínimo de presidencial rubí.
– La novena generación se recompensa al distribuidor sobre el presidencial rubí con el rango mínimo de Diamante Presidencial.

Compresión Horizontal: Es una función exclusiva de Unicity de sumar el volumen organizacional de la línea de un distribuidor independiente excluyendo al mismo tiempo las dos líneas más grandes para los rangos de Director o mayores y la línea más grande para el rango de Gerente Sr., para crear una sola línea que se puede utilizar para calificar hacia los rangos de Gerente Sr. o mayor.

Distribuidor independiente: Un contratista independiente que ha firmado y completado el acuerdo de ingreso oficial para distribuidores y cuyo acuerdo ha sido aceptado por Unicity y cuya relación con la empresa no ha terminado. Clientes al por menor o clientes preferenciales no son distribuidores independientes.

Distribuidor independiente Activo: Es un distribuidor independiente con un buen estatus que haya acumulado un mínimo de 100 puntos de volumen personal en un mes de calendario. Una persona debe ser un distribuidor independiente activo para beneficiarse del plan de ganancias.

Frontal: Es un distribuidor independiente que está inmediatamente debajo del auspiciador en su línea descendente.

Ganancias al por Menor: La diferencia que paga un cliente entre el precio al mayoreo y el precio al menudeo.

Generación: Un grupo de distribuidores independientes de la línea descendente, organizado con el propósito de calcular las ganancias de la recompra mensual.

Gerente: Para lograr el rango de gerente, un distribuidor independiente debe tener un mínimo de 100 puntos de volumen personal y 1,000 de volumen de equipo en un mes calendario. La calificación continua mensual requiere 100 VP.

Línea Ascendente. Es el auspiciador de un distribuidor independiente y los auspiciadores sucesivos de cada línea ascendente.

Mes Calificativo. Es el mes de volumen en el cual un distribuidor independiente cumple los requisitos para lograr un determinado rango o beneficio.

Mes de Volumen. Es el período de tiempo utilizado para calcular recompensas y rangos bajo el plan de ganancias. También se conoce como mes de comisión o mes de calendario.

Nivel. Una posición en la línea descendente de un distribuidor independiente basada en su auspicio. Los distribuidores independientes que usted auspicia se encuentran en su primer nivel. Los distribuidores independientes que ellos auspician se encuentran en su segundo nivel, etc.

Organización de Línea Descendente. Se compone de todos los distribuidores independientes que están directa e indirectamente auspiciados por distribuidores independientes en su línea descendente.

Plan de Ganancias. El plan de ganancias de Unicity y cualquier otro cambio o enmienda que se le haga, es un programa de incentivos por medio del cual el distribuidor puede ganar comisiones de acuerdo a las normas del plan de ganancias y puede incluir otros programas de incentivos o planes que son actualizados de cuando en cuando por escrito por Unicity.

Primer Mes de Volumen. El mes de calendario en el cual el distribuidor realiza su primer pedido de producto y después de que Unicity ha aceptado el acuerdo de ingreso de un distribuidor independiente de Unicity.

Rango. Es un título de calificación dentro del plan de ganancias.

Rangos. Hay trece rangos en el plan de ganancias de Unicity. Cada rango refleja el tamaño y alcance de una organización individualmente. A medida que usted amplíe su negocio, la cantidad de ventas (volumen) generadas a través de su organización crecerá. Esto le llevará a lograr mayores y mejores rangos en el plan de ganancias de Unicity.

El diagrama en la página diez, muestra el rango, nombre y requisitos de volumen de la estructura.

Reclutador. Distribuidor independiente que recluta o refiere directamente a un prospecto para que llegue a ser un distribuidor independiente, y se le reconoce como el reclutador en la solicitud y acuerdo de ingreso para distribuidores independientes de Unicity. El reclutador también puede ser el auspiciador.

Reclute y Coloque. La opción de reclutar y colocar le permite reclutar a un nuevo distribuidor independiente y colocarlo como frontal de alguien más en su organización. El reclutar y colocar permite que los líderes coloquen a un nuevo distribuidor independiente en equipos compatibles, creando fortaleza y una mayor probabilidad de éxito.

Cuando utiliza la opción reclutar y colocar, a usted se le conoce como el reclutador y a la línea ascendente inmediata del nuevo distribuidor se le conoce como el auspiciador. Esta opción le proporciona al nuevo distribuidor independiente contar con un reclutador y un auspiciador como mentores.

Las ganancias de reclutamiento por el primer mes de volumen de un nuevo distribuidor independiente se pagan al reclutador y la línea ascendente. El volumen personal del primer mes de un distribuidor independiente también es contado en el volumen de equipo del auspiciador.

Del segundo mes en adelante el volumen y los premios del distribuidor nuevo se aplican al auspiciador y línea ascendente del auspiciador.

Reembolso Personal. Son las recompensas otorgadas a un distribuidor independiente de su segundo mes en adelante, de acuerdo a su volumen personal.

Volumen. También conocido como puntos.

Cada producto de Unicity tiene asignado cierto puntaje. Los puntos se utilizan para calcular la cantidad de ganancias de los distribuidores independientes sobre el volumen de producto que se ha comprado a través de ellos o del crecimiento de su equipo de distribuidores independientes. La acumulación de estos puntos en cada nivel de negocio desarrolla la capacidad de maximizar las ganancias.

Volumen de Equipo (VE). La suma total del Volumen Personal por un mes del Distribuidor y sus Distribuidores Frontales.

Volumen de Equipo Acumulativo. El volumen de equipo acumulativo le da a un nuevo distribuidor independiente que desee unirse a Unicity e ingrese su primera orden de volumen personal después del día 25 hasta el final del mes de calendario la capacidad de contar ese volumen de equipo para el siguiente mes de calendario. Los pagos de todos los ingresos de comisiones y las ganancias de reclutamiento se harán para el mes en el cual los puntos fueron generados. Además los puntos de VE acumulativos contarán para los requisitos de las ganancias del primer mes, volumen de equipo, volumen organizacional y bonos de éxito en el segundo mes.

Para que el volumen de equipo pueda ser contado en el siguiente mes, el nuevo distribuidor independiente necesita tener 100 VP en una orden en su segundo mes. El volumen de equipo del nuevo distribuidor independiente no contará para el siguiente mes si: El nuevo distribuidor independiente califica para cualquiera de los niveles de los bonos de éxito en el mes en curso.
– o –
Alguien en la línea descendente del nuevo distribuidor independiente califica para cualquier nivel de los bonos de éxito en el mes en curso.

Volumen de Línea. Es el total de una organización descendente, empezando con un distribuidor independiente frontal.

Volumen Organizacional (VO). Es la suma total del volumen personal generado por un distribuidor independiente y todo su equipo de distribuidores independientes en su línea descendente.

Volumen Personal (VP). Es el volumen acumulado por las compras de productos hechas por un distribuidor independiente y las compras de productos hechas por sus clientes a través de Unicity durante un mes de volumen.

Ejemplos de las ganancias de recompra mensual

En las páginas siguientes hay ejemplos de cómo las ganancias de recompra mensual se recompensan a la línea ascendente. En este ejemplo tendremos a un gerente con pedido de 100 VP en la generación 24 de un diamante.

El sistema hace una búsqueda en la línea ascendente hasta encontrar la siguiente persona calificada para recibir las ganancias de recompra mensual correspondiente a ese rango o uno superior que tenga 100 VP. Las ganancias de recompra mensual le serán compensadas a la línea ascendente de la siguiente manera:

– Bono de la primera generación es compensada al primer gerente o superior en la línea ascendente (encontrado en la generación 23 en el ejemplo).

– Bono de la segunda generación es compensada al primer gerente sénior o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de gerente (generación 22 en el ejemplo).

– Bono de la tercera generación es compensada al primer director o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de gerente sénior (generación 19 en el ejemplo).

– Bono de la cuarta generación es compensada al primer director sénior o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de director (generación 17 en el ejemplo).

– Bono de la quinta generación es compensada al primer director ejecutivo o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de director sénior (generación 14 en el ejemplo).

– Bono de la sexta generación es compensada al primer director presidencial o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de director ejecutivo (generación 11 en el ejemplo).

– Bono de la séptima generación es compensada al primer zafiro presidencial o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de director presidencial (generación 9 –un rubí presidencial en el ejemplo).

– Bono de la octava generación es compensada al primer rubí presidencial o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de zafiro presidencial (generación 3- un diamante presidencial en el ejemplo).

– Bono de la novena generación es compensada al primer diamante presidencial o superior, empezando con el distribuidor independiente que ha ganado las ganancias de recompra mensual de rubí presidencial (generación 0, el diamante presidencial en el ejemplo).

En este ejemplo, la estructura de las ganancias de recompra mensual comprime 24 generaciones. Esto permite al diamante presidencial situado en la cima de la organización recibir pago por la generación 24. Este modelo de compresión exclusivo permite a todos distribuidores independientes recibir las ganancias de recompra mensual a profundidad en su organización dependiendo de su rango.

Gen	Rango de Distribuidor
0	Diamante Presidencial
1	Gerente
2	Director
3	Diamante Presidencial
4	Director Ejecutivo
5	Director Sénior
6	Director
7	Zafiro Presidencial
8	Gerente
9	Rubí Presidencial
10	Gerente Sénior
11	Director Presidencial
12	Director Ejecutivo
13	Director
14	Director Ejecutivo
15	Director Sénior
16	Gerente
17	Director Sénior
18	Gerente Sénior
19	Director
20	Gerente Sénior
21	Gerente
22	Gerente Sénior
23	Gerente
24	Gerente

Generaciones	Bono %
9 Diamante Presidencial	5%
8 Rubí Presidencial	5%
7 Presidencial Zafiro	5%
6 Director Presidencial	5%
5 Director Ejecutivo	5%
4 Director Sénior	5%
3 Director	5%
2 Gerente Sénior	5%
1 Gerente	5%

UNICITY

27196 Rev 4 | EU/PR/DO/MX/CO