



MANUAL DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Un documento explicativo de los conceptos clave del
desarrollo de equipos en Essen

MANUAL DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Documento institucional de Essen ALUMINIO S.A. para uso exclusivo de Emprendedores Independientes Essen.

Este documento estará vigente hasta Marzo 2022.

Este documento está sujeto a posibles cambios, ajustes y correcciones.

Se recomienda buscar la última versión vigente en la Web de Negocio.



¡BIENVENIDO A TU CAMINO DE DESARROLLO!

Un camino de crecimiento en equipo

El tiempo y esfuerzo dedicado a tu Emprendimiento Independiente y al desarrollo de los miembros de tu equipo, serán los pilares del crecimiento de tu Negocio Essen.

Nuestro Plan de Compensaciones Essen es un sistema basado en la comercialización de nuestros productos y en la creación y desarrollo de equipos de Emprendedores Independientes Essen (EIE).

Para desarrollarte en el Plan de Compensaciones Essen deberás conocer los conceptos clave, los requisitos necesarios de volúmenes de venta, desarrollo de equipo y también conocer las beneficios que otorga la calificación de cada título.

¿Qué es el Manual del Plan de Compesaciones Essen?

El Manual es un documento explicativo de nuestro negocio Multinivel, donde encontrarás de manera detallada y sencilla los conceptos clave del Plan de Compensaciones.



¡BIENVENIDO A TU CAMINO DE DESARROLLO!

Un camino de crecimiento en equipo

Queremos que conozcas cada detalle de nuestro Plan de Compensaciones Essen, por eso en este documento encontrarás desde los primeros conceptos hasta los más avanzados.

Este documento cuenta con 2 secciones, una de conceptos importantes que debes conocer para comenzar tu Negocio y otra sección que explica paso a paso nuestro Plan de Compensaciones.

Sección 1: Conceptos clave del Multinivel

1.1	Niveles y títulos	04
1.2	Términos y definiciones	06
1.3	Requisitos y beneficios	13

Sección 2: Instructivo del Plan de Compensaciones

2.1	Explicación de cada título	18
2.2	Resumen del Plan de Compensaciones	34
2.3	Reglas de Protección de Negocio	37



SECCIÓN 1: CONCEPTOS CLAVE DEL MULTINIVEL

Un documento explicativo de los conceptos clave del desarrollo de equipos en Essen.

1.1	Niveles y títulos	04
1.2	Términos y definiciones	06
1.3	Requisitos y beneficios	13

1.1 NIVELES Y TÍTULOS

Multinivel Essen

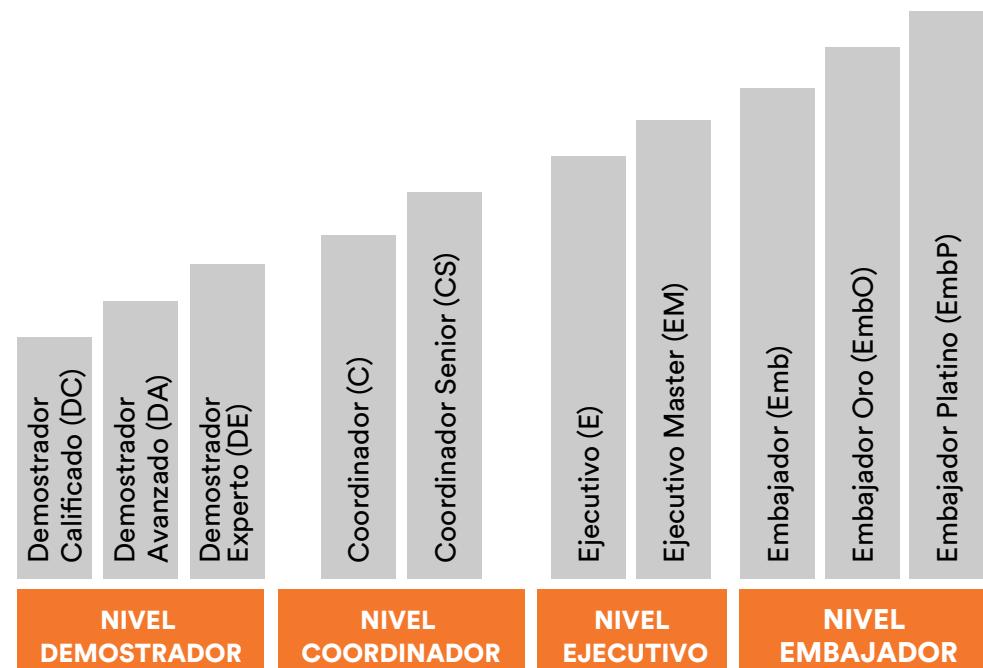
1.1 NIVELES Y TÍTULOS

Multinivel Essen

Nuestro Plan de Compensaciones Essen posee **4 Niveles de desarrollo, con 10 Títulos en total.**

Tu desarrollo en el Camino de Liderazgo será a través de la suma de las habilidades de cada Nivel.

NIVEL DEMOSTRADOR	Demostrar y comercializar productos Contactar y gestionar tus clientes
NIVEL COORDINADOR	Coordinar y potenciar equipos Desarrollar habilidades de liderazgo
NIVEL EJECUTIVO	Diseñar y ejecutar Estrategias Desarrollar nuevos Líderes
NIVEL EMBAJADOR	Inspirar y transformar Líderes Ser Embajador de cultura y buenas prácticas



1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio



1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio

Puntos Essen

Puntaje asignado por Essen a cada uno de los productos que comercializa.

Precio Sugerido de Venta al Público (PSVP)

Es el valor sugerido por Essen para la venta de un producto a un Consumidor Final.

Valor Comisionable

Es el valor en moneda local que Essen asigna a los productos que comercializa sobre el cuál se calculan los beneficios del Plan de Compensaciones Essen.

Ciclo Comercial

Es un período de tiempo que tiene fecha de inicio y de cierre pautada por Essen, que se comunica en la Web de Negocio. Durante este período se contemplarán las compras y cumplimiento de requisitos de calificaciones del Plan de Compensaciones Essen.

EIE Registrado

Toda persona cuya solicitud de inscripción haya sido aprobada por Essen y se encuentra desarrollando el Negocio Independiente Essen por el cual se encuentra habilitado a la comercialización de productos y a la obtención de beneficios a partir del cumplimiento de los requisitos del Plan de Compensaciones Essen.

EIE Activo

El EIE se considera ACTIVO si genera un Volumen Personal (VP) en un Ciclo Comercial determinado (1 punto o más).

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio

Título de Reconocimiento (TR)

Es el título más alto que alcanzó en el Plan de Compensaciones Essen un EIE en los últimos 4 Ciclos Comerciales. Al alcanzar un nuevo título, lo conservará como Reconocimiento por lo menos por los 4 Ciclos consecutivos desde el Ciclo en que haya calificado, en tanto no alcance en ese tiempo uno superior.

Título de Calificación (TC)

Es el título alcanzado en un determinado Ciclo Comercial según los requisitos cumplidos por un EIE dentro del Plan de Compensaciones Essen. De acuerdo a este título accederán a los beneficios que recibirá según correspondan al título alcanzado, independientemente del Título de Reconocimiento.

Línea | Ejemplo 1 - A continuación

Un Emprendedor tiene tantas líneas como Patrocinios Directos. Cada Patrocinio Directo junto a toda su red descendente conforma una sola línea.

Red | Ejemplo 2 - A continuación

Es el conjunto de EIE que han sido patrocinados unos por otros y todos los patrocinados por cada uno de ellos.

Grupo | Ejemplo 3 - A continuación

Es el conjunto de EIE y toda su Red descendente excluyendo a las Redes de otros EIE de Título de Reconocimiento Coordinador o superior.

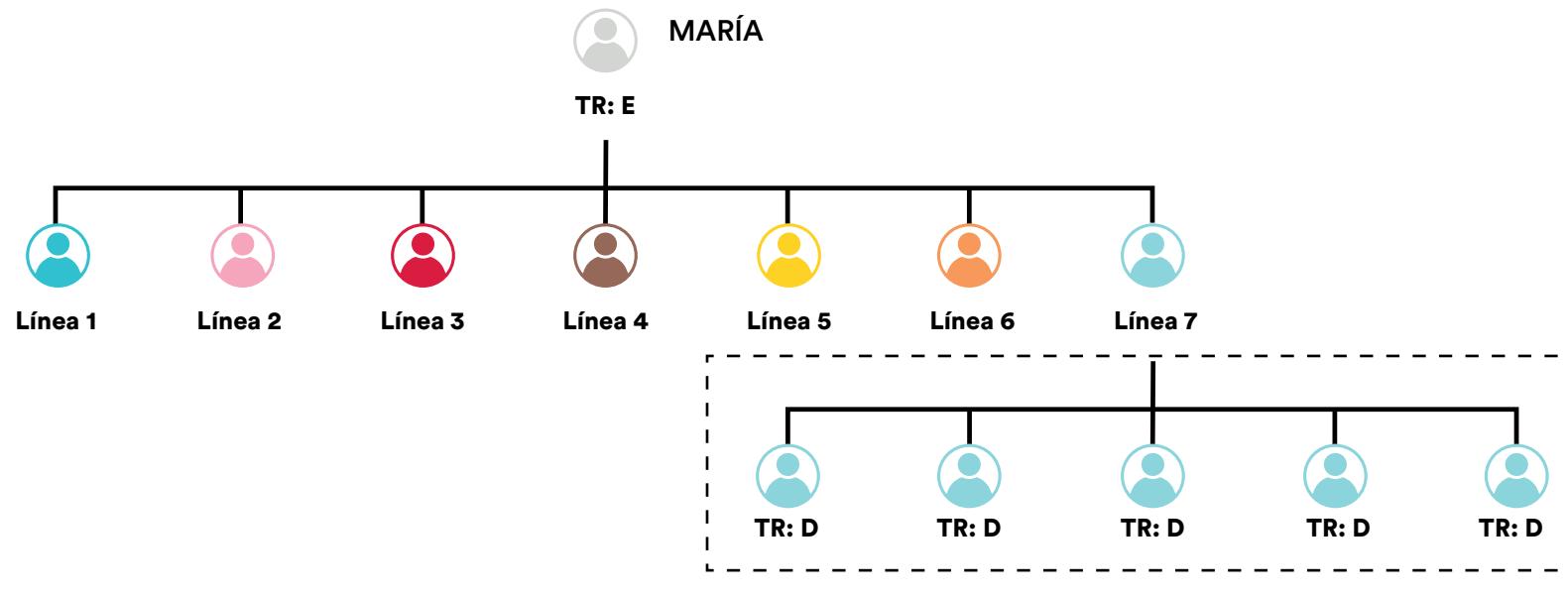
Generación | Ejemplo 4 - A continuación

Se define teniendo en cuenta, en la Red descendente, solamente los Grupos formados por otros EIE con Título de Reconocimiento Coordinador o superior.

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 1: Concepto de Línea

En el siguiente ejemplo podrás identificar 7 Líneas de patrocinios directos de María:



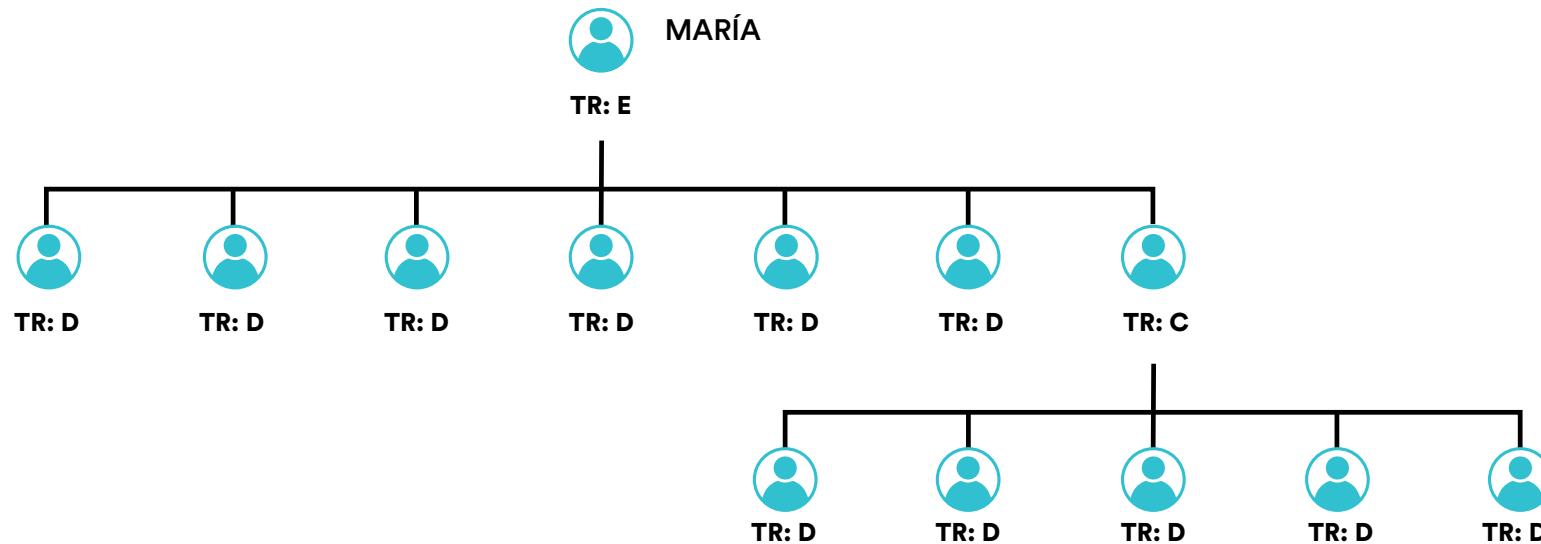
Línea

Un Emprendedor tiene tantas líneas como patrocinios directos. Cada patrocinio directo junto a toda su red descendente conforma una sola línea.

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 2: Concepto de Red

En el siguiente ejemplo podrás visualizar la Red, liderada por María:



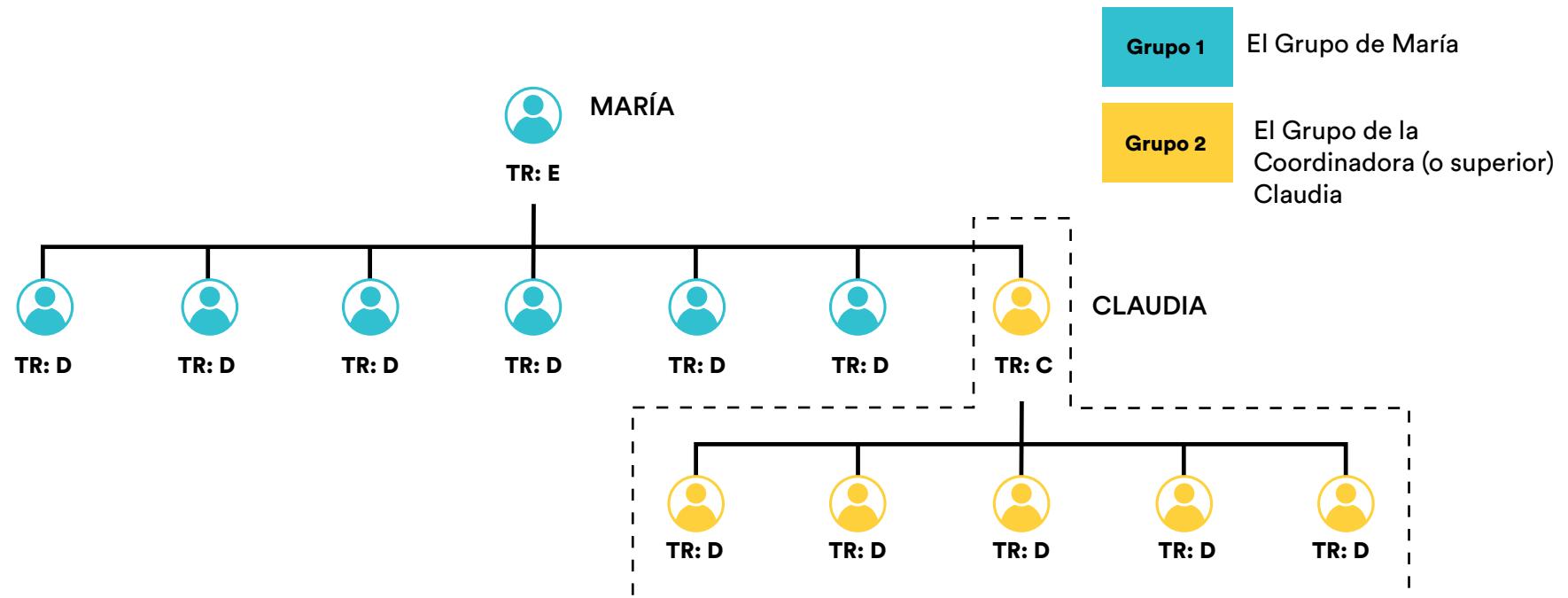
Red

Es el conjunto de EIE que han sido patrocinados unos por otros y todos los patrocinados por cada uno de ellos.

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 3: Concepto de Grupo

En el siguiente ejemplo podrás visualizar 2 Grupos dentro de la Red de María:



Grupo

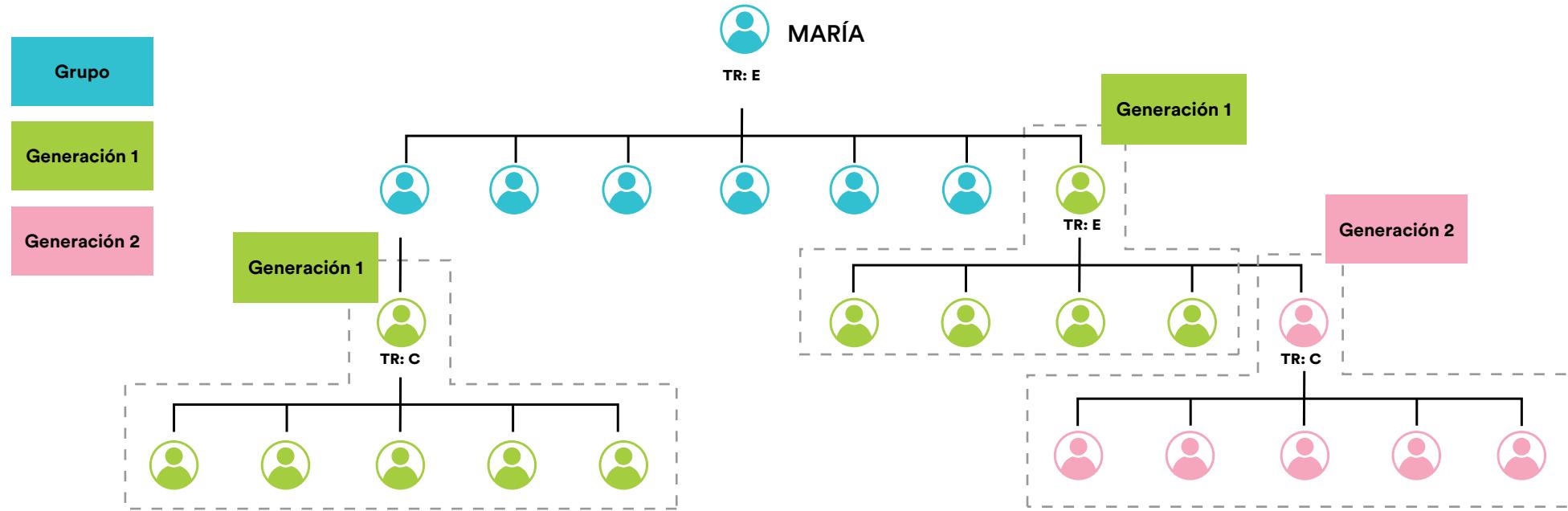
Es el conjunto de EIE y toda su Red descendente excluyendo a las Redes de otros EIE de Título de Reconocimiento Coordinador o superior.

Surge un nuevo **Grupo** a partir de la calificación de un Coordinador o un título superior.

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 4: Concepto de Generación

En el siguiente ejemplo podrás visualizar 4 Grupos dentro de la Red de María:



La 1ra Generación de Coordinadores, Ejecutivos o Embajadores, puede estar en el primero, segundo o cualquier otro nivel más profundo de su Red descendente. Las Generaciones están basadas en el TR.

Desde la perspectiva de un Coordinador, Ejecutivo o superior, una Generación es un Grupo formado por un Coordinador o superior en su Red descendente, el cual no es de su propio Grupo.

1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Multinivel Essen

1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Conceptos de requisitos

Volumen Personal (VP)

Los Puntos de las compras personales realizadas en un determinado Ciclo Comercial.

Líneas Demostradoras Calificadas

Líneas de Patrocinios Directos que cumplan con la condición mínima del Plan de Compensaciones Essen para calificar como Demostrador Calificado (DC), Demostrador Avanzado (DA) y/o Demostrador Experto (DE).

Líneas Coordinadoras Calificadas

Líneas de patrocinio donde haya un EIE calificado como Coordinador o superior.

Volumen Grupal (VG)

Es la suma de los Volúmenes Personales de los EIE que componen el Grupo.

Volumen Total (VT)

Es la suma de los Volúmenes Personales de todos los EIE que componen la Red.

1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Conceptos de beneficios

Beneficio por Venta Personal

Es un porcentaje (%) sobre el Volumen Personal Comisionable (VPC) logrado en un Ciclo Comercial determinado por un EIE.

Beneficio por Creación de Negocio

Es un porcentaje (%) sobre el Volumen Personal Comisionable (VPC) logrado en un Ciclo Comercial determinado por las personas que un EIE patrocinó directamente desde el inicio en el Negocio de estas personas.

Beneficio por Venta Grupal

Es un porcentaje (%) sobre el Volumen Grupal Comisionable (VGC) logrado en un Ciclo Comercial determinado por un EIE con Título de Calificación de Coordinador o superior.

Beneficio por Desarrollo de Generaciones

Es un porcentaje (%) sobre el Volumen Grupal Comisionable (VGC) logrado en un Ciclo Comercial determinado por Grupos Coordinadores, Ejecutivos o Embajadores, calificados para ser abonados al Ejecutivo o Embajador de la Red ascendente. Este porcentaje varía según el número de Generaciones para los cuales cada uno de ellos haya logrado ese requisito y calificación en el Plan de Compensaciones Essen.

Beneficio por Negocio Total

Es un porcentaje (%) sobre el Volumen Total Comisionable (VTC) logrado en un Ciclo Comercial por los EIE que componen la organización y que no están dentro de las Generaciones sobre las que tiene beneficios asegurados el EIE que está calificando y que no tienen dentro de su Línea de patrocinio ascendente otro EIE con un título igual o superior a éste.

| Ejemplo 5 - A continuación

1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Ejemplo 5: Concepto de Beneficio por Negocio Total

Cada título calificado tiene asegurado el cobro de una cantidad determinada de Generaciones correspondientes según el Plan de Compensaciones. Por debajo de la última Generación asegurada, aplica el **Beneficio por Negocio Total**, que es ilimitado en cuanto a la profundidad, y tiene un tope de Volumen Total Comisionable, sobre el que aplica, de hasta el valor de 270.000 Puntos Essen.



Juan aporta la 1º Generación a Sofía, y al no tener el mismo Título de Calificación que Sofía (o superior), no corta esa Línea para el **Beneficio por Negocio Total** de Sofía.

Como María no tiene el mismo Título de Calificación que Sofía, se contempla para el cálculo de **Beneficio por Negocio Total**. Sofía cobra **Beneficio por Negocio Total** de la Red por el Volumen Grupal Comisionable (VGC) de María.

Como Laura tiene el mismo Título de Calificación que Sofía, a partir de este Grupo ya NO se contempla para el cálculo de Beneficio por Negocio Total y se corta en esta línea.



SECCIÓN 2: INSTRUCTIVO DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Un documento explicativo de los conceptos clave del desarrollo de equipos en Essen

2.1	Explicación de cada título	18
2.2	Resumen del Plan de Compensaciones	34
2.3	Reglas de Protección de Negocio	37

2.1 EXPLICACIÓN DE CADA TÍTULO

Un paso a paso de los requisitos mínimos y sus beneficios

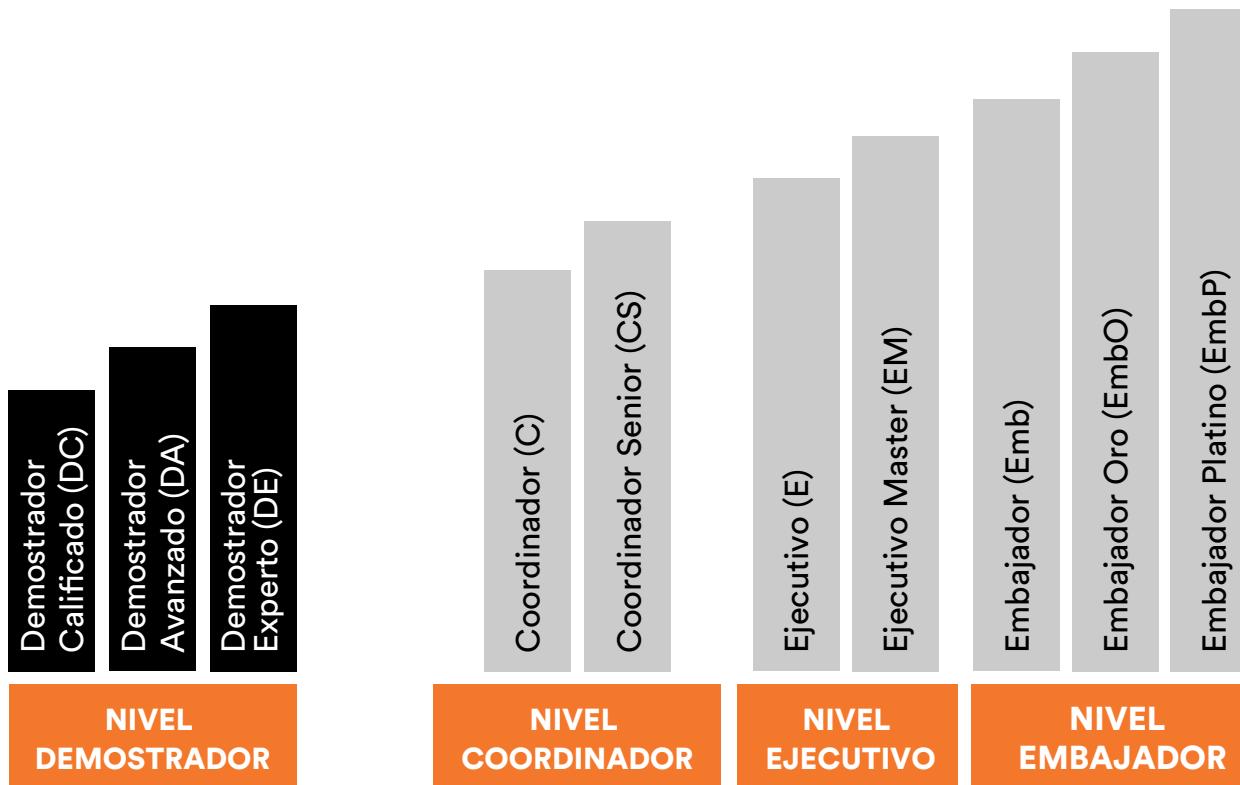
2.1 EXPLICACIÓN DE CADA TÍTULO

Un paso a paso de los requisitos mínimos y sus beneficios

Antes de avanzar en la explicación de cada título del Plan de Compensaciones, ten siempre presente que tu desarrollo en el Camino de Liderazgo será a través de la suma de las habilidades necesarias en cada nivel:



1º NIVEL: DEMOSTRADOR



DEMOSTRADOR CALIFICADO



REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	-	Beneficio por Creación de Negocio	3,00%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	250 puntos	Beneficio por Volumen Personal	-
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	-	Beneficio por Volumen Grupal	-
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-

Para acceder a los beneficios del título **Demostrador Calificado** tendrás como único requisito tu **Volumen Personal (VP)** de 250 puntos como mínimo.

Si compartís la Oportunidad de Negocio Essen con otras personas y deciden formar parte de tu equipo, además del beneficio por la reventa de productos, accederás al **Beneficio por Creación de Negocio**.

DEMOSTRADOR AVANZADO



REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	-	Beneficio por Creación de Negocio	3,00%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	1,25%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	-	Beneficio por Volumen Grupal	-
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-



Para acceder a los beneficios del título **Demostrador Avanzado** debes cumplir con un mayor requisito de **Volumen Personal (VP)**.



A partir del título **Demostrador Avanzado** comenzarás a acceder al **Beneficio por Creación de Negocio**.

DEMOSTRADOR EXPERTO



Línea Demostradora Calificada

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	1	Beneficio por Creación de Negocio	3,00%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	1.200 puntos	Beneficio por Volumen Personal	3,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	-	Beneficio por Volumen Grupal	-
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-

* La Línea Demostradora Calificada puede ser de título Demostrador Calificado, Demostrador Avanzado o Demostrador Experto.

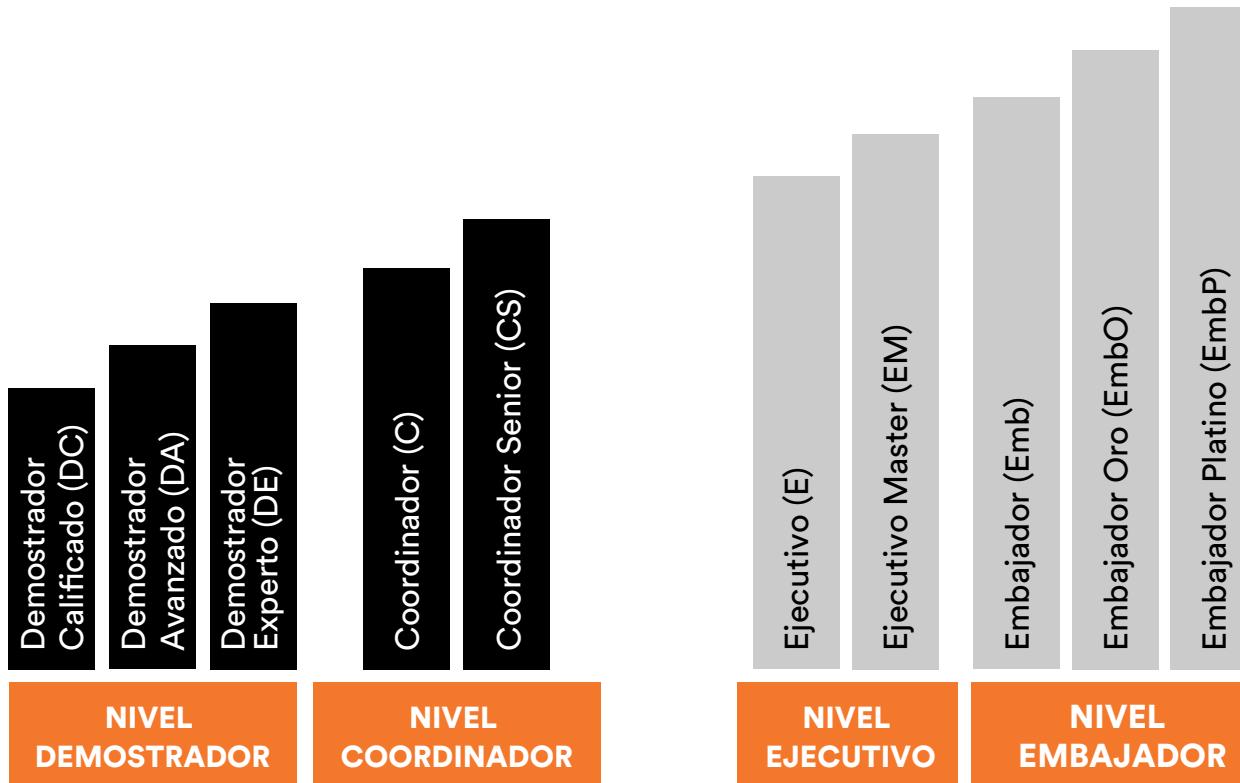


Para acceder a los beneficios del título **Demostrador Experto** debes cumplir con un mayor requisito de **Volumen Personal (VP)**, también deberás cumplir con 1 **Línea Demostradora Calificada** como mínimo en tu equipo.



A partir del título **Demostrador Experto** comenzarás a acceder al **Beneficio por Creación de Negocio**.

2º NIVEL: COORDINADOR



COORDINADOR



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	6,50%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	3.000 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,00%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-

* Las Líneas Demostradoras Calificadas pueden ser de títulos Demostrador Calificado, Demostrador Avanzado y/o Demostrador Experto.

Para calificar como **Coordinador**, además del requisito de **Volumen Personal (VP)**, también deberás cumplir con más **Líneas Demostradoras Calificadas** en tu equipo y cumplir con un **Volumen Grupal (VG)**.

A partir del título **Coordinador**, accederás a un mayor **Beneficio por Creación de Negocio**, un mayor **Beneficio por Volumen Personal**, y también comenzarás a acceder a un **Beneficio por Volumen Grupal**.

COORDINADOR SENIOR



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-

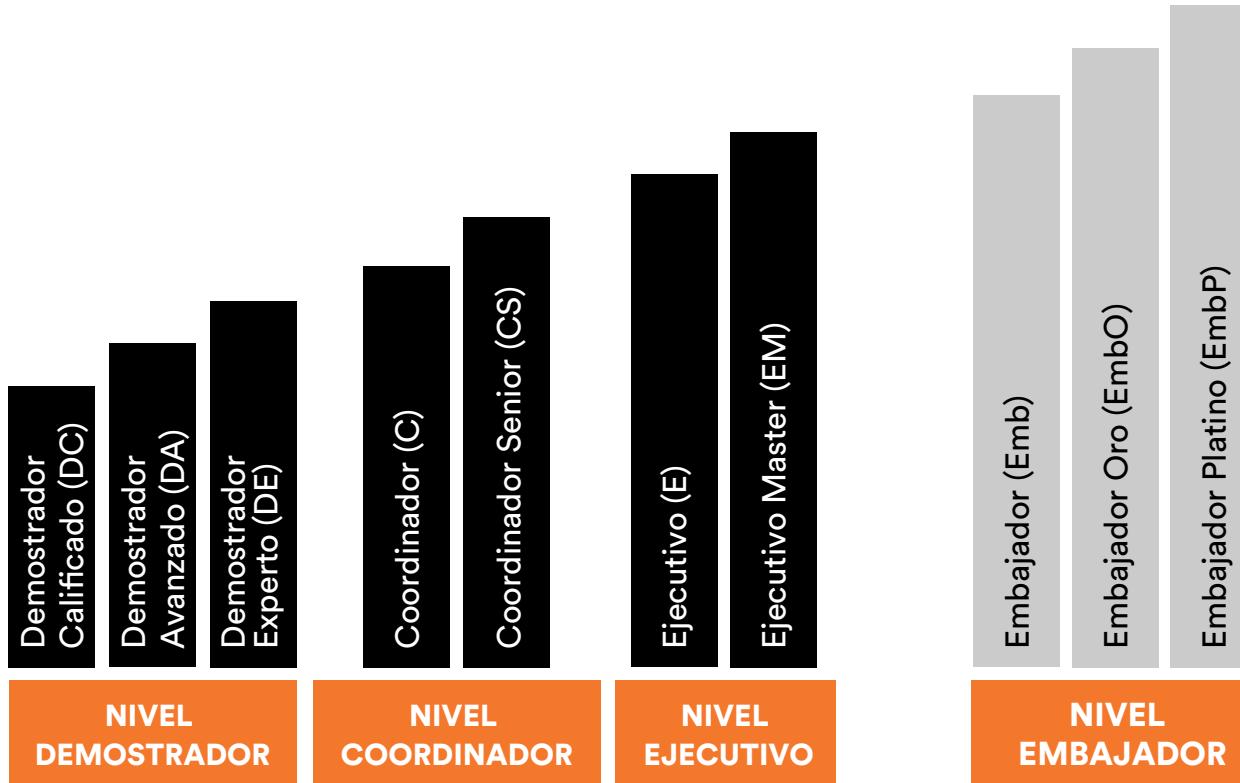
* Las Líneas Demostradoras Calificadas pueden ser de títulos Demostrador Calificado, Demostrador Avanzado y/o Demostrador Experto.

Para calificar como **Coordinador Senior**, además del requisito de **Volumen Personal (VP)** y el de **Líneas Demostradoras Calificadas**, deberás cumplir con un mayor **Volumen Grupal (VG)**.

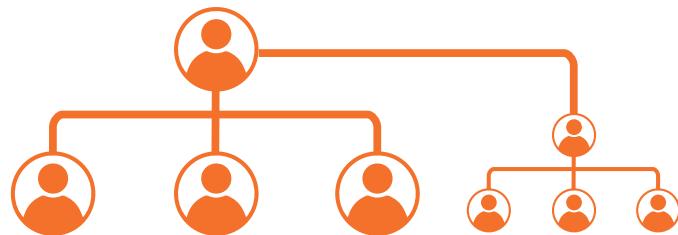


A partir del título **Coordinador Senior**, accederás a un mayor **Beneficio por Volumen Personal** y a un mayor **Beneficio por Volumen Grupal**.

3º NIVEL: EJECUTIVO



EJECUTIVO



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	1	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	10.000 puntos	-	-

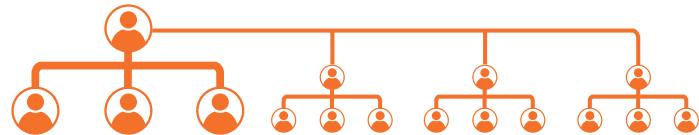
* La Línea Coordinadora Calificada puede ser de título Coordinador o superior.

BENEFICIOS POR DESARROLLO			
Generación 1	Generación 2	Generación 3	Beneficio por Negocio Total
4,50%	-	-	1,00%

Para calificar como **Ejecutivo**, además de los requisitos previos, también deberás cumplir con una **Línea Coordinadora Calificada** como mínimo en tu Red y cumplir con un **Volumen Total (VT)** mínimo.

A partir del título **Ejecutivo**, accederás a un **Beneficio por Desarrollo de Generaciones** (hasta Generación 1) y también a un **Beneficio por Negocio Total** de tu Red.

EJECUTIVO MASTER



Referencia ilustrativa de una Red mínima



Para calificar como **Ejecutivo Master**, deberás cumplir con mayor cantidad de **Líneas Coordinadoras Calificadas** y con un mayor **Volumen Total (VT)**.



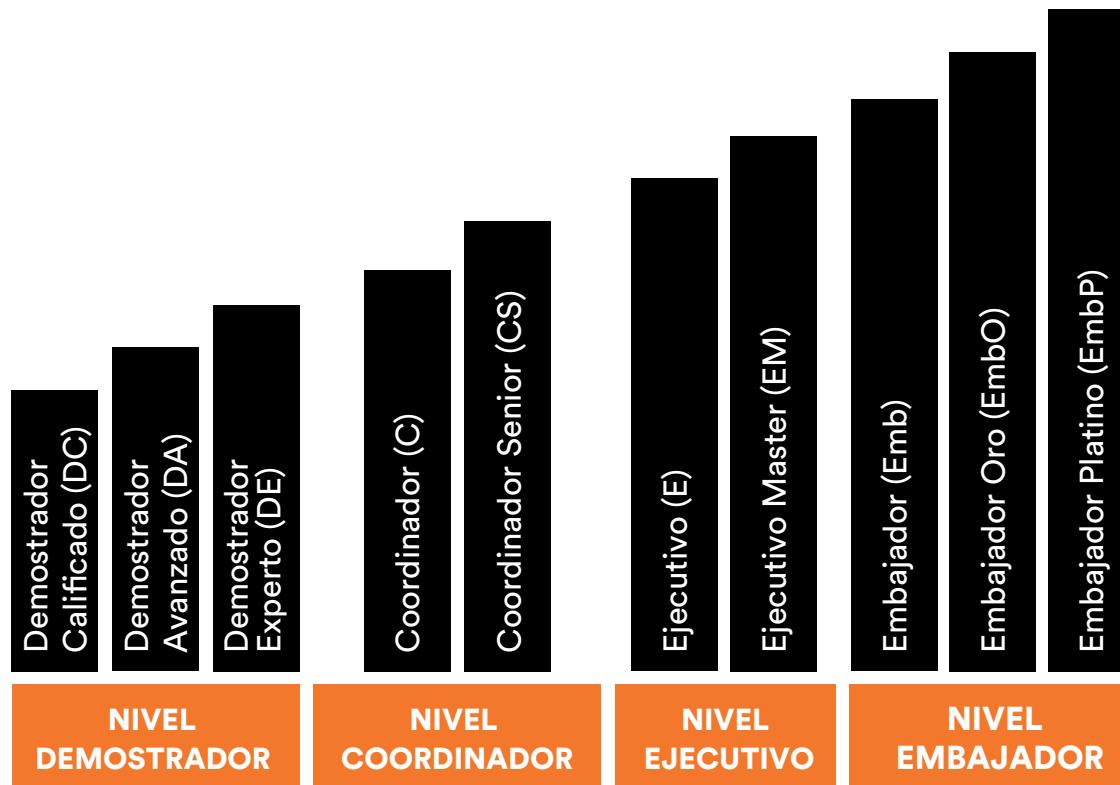
A partir del título **Ejecutivo Master**, accederás a más **Beneficios por Desarrollo de Generaciones** (hasta Generación 2).

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	3	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	20.000 puntos	-	-

* Las Líneas Coordinadoras Calificadas pueden ser de títulos Coordinadores y/o superiores.

BENEFICIOS POR DESARROLLO			
Generación 1	Generación 2	Generación 3	Beneficio por Negocio Total
4,50%	2,50%	-	1,00%

4º NIVEL: EMBAJADOR



EMBAJADOR



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	5	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	35.000 puntos	-	-

* Las Líneas Coordinadoras Calificadas pueden ser de títulos Coordinadores y/o superiores.

BENEFICIOS POR DESARROLLO			
Generación 1	Generación 2	Generación 3	Beneficio por Negocio Total
4,50%	2,50%	1,50%	1,00%

Para calificar como **Embajador**, deberás cumplir con mayor cantidad de **Líneas Coordinadoras Calificadas** y con un mayor **Volumen Total (VT)**.



A partir del título **Embajador**, accederás a más **Beneficios por Desarrollo de Generaciones** (hasta Generación 3).

EMBAJADOR ORO



8 Líneas Coordinadoras Calificadas

Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	8	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	55.000 puntos	-	-

* Las Líneas Coordinadoras Calificadas pueden ser de títulos Coordinadores y/o superiores.

BENEFICIOS POR DESARROLLO			
Generación 1	Generación 2	Generación 3	Beneficio por Negocio Total
4,50%	2,50%	1,50%	1,00%

- ─ ─ ─ Para calificar como **Embajador Oro**, deberás cumplir con mayor cantidad de **Líneas Coordinadoras Calificadas** y con un mayor **Volumen Total (VT)**.



A partir del título **Embajador Oro**, tus **Beneficios** se incrementarán con el desarrollo de tu Red y con el aumento del Volumen Total.

EMBAJADOR PLATINO



+ **12 Líneas Coordinadoras Calificadas**

Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		BENEFICIOS DEL PLAN	
Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%
Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	12	-	-
Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700 puntos	Beneficio por Volumen Personal	9,00%
Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	5.500 puntos	Beneficio por Volumen Grupal	3,50%
Volumen Total (VT) - Puntos Essen	90.000 puntos	-	-

* Las Líneas Coordinadoras Calificadas pueden ser de títulos Coordinadores y/o superiores.

BENEFICIOS POR DESARROLLO			
Generación 1	Generación 2	Generación 3	Beneficio por Negocio Total
4,50%	2,50%	1,50%	1,00%



Para calificar como **Embajador Platino**, deberás cumplir con mayor cantidad de **Líneas Coordinadoras Calificadas** y con un mayor **Volumen Total (VT)**.



A partir del título **Embajador Platino**, tus **Beneficios** se incrementarán con el desarrollo de tu Red y con el aumento del Volumen Total.

2.2 RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Títulos, requisitos de calificación y beneficios

2.2 RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Títulos, requisitos de calificación y beneficios

Fase 1: Tu camino hacia Coordinador		Demostrador Calificado	Demostrador Avanzado	Demostrador Experto	Coordinador
REQUISITOS	Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	-	-	1	3
	Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	-	-
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	250	700	1.200	700
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	-	-	-	3.000
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	-	-
BENEFICIOS	Beneficio por Volumen Personal	-	1,25%	3,00%	6,50%
	Beneficio por Creación de Negocio	3,00%	3,00%	3,00%	3,50%
	Beneficio por Volumen Grupal	-	-	-	3,00%



2.2 RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIONES

Títulos, requisitos de calificación y beneficios

Fase 2: Tu camino hacia Embajador		Coordinador	Coordinador Senior	Ejecutivo	Ejecutivo Master	Embajador	Embajador Oro	Embajador Platino
REQUISITOS	Líneas Demostradoras Calificadas de Patrocinio Directo	3	3	3	3	3	3	3
	Líneas Coordinadoras Calificadas o de títulos superiores	-	-	1 C	3 C	5 C	8 C	12 C
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	700	700	700	700	700	700	700
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	3.000	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	-	-	10.000	20.000	35.000	55.000	90.000
BENEFICIOS DEL PLAN	Beneficio por Volumen Personal	6,50%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
	Beneficio por Creación de Negocio	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
	Beneficio por Volumen Grupal	3,00%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
	Generación 1	-	-	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%
	Generación 2	-	-	-	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%
	Generación 3	-	-	-	-	1,50%	1,50%	1,50%
	Negocio Total	-	-	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Beneficios adicionales del Plan de Compensaciones

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Beneficios adicionales del Plan de Compensaciones

1

Periodo de gracia

Es una Regla para proteger la calificación luego de desarrollar Coordinadores de 1º Generación.

2

Roll-Up

Es una Regla para proteger los beneficios frente Generaciones no calificadas en la Red descendente.

3

Compresión

Es una Regla para proteger los beneficios por Generaciones habilitadas para cada Título de Calificación.

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Regla 1: Período de gracia por desarrollo

Es una Regla para proteger la calificación luego de desarrollar Coordinadores de 1º Generación.

¿Cómo y cuándo se aplica?

La Regla genera una reducción por 3 Ciclos del requisito de Venta Grupal (VG) y también se reduce 1 Línea Demostradora Calificada de los requisitos de tu título.

Aplica a partir del Ciclo en que califica el nuevo Coordinador y los siguientes 2 Ciclos.

Si se genera más de 1 Coordinador, el Volumen Grupal (VG) se reduce igualmente 50%, si se reduce la cantidad de Líneas Demostradoras Calificadas en función de la cantidad de Coordinadores generados.

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Regla 2: Roll-Up

Es una Regla para proteger los beneficios frente Generaciones no calificadas en la Red descendente.

¿Cómo y cuándo se aplica?

El “Roll-Up” se aplica cuando un Ejecutivo o superior calificado tiene un Líder (Coordinador o superior) en su Línea descendente que NO logra calificar al menos como Coordinador en un Ciclo determinado.

Cuando eso sucede, el Volumen Grupal (VG) de este Coordinador no calificado hará un “Roll-Up” en dirección al Volumen Grupal del siguiente Coordinador o título superior calificado, de Línea ascendente, ubicado en las siguientes 2 Generaciones ascendentes en esa Línea.

Es decir, “sube” el Volumen Grupal Comisionable hasta 2 Generaciones ascendentes para proteger los beneficios de los Líderes que cobran Generaciones de su Red (*).

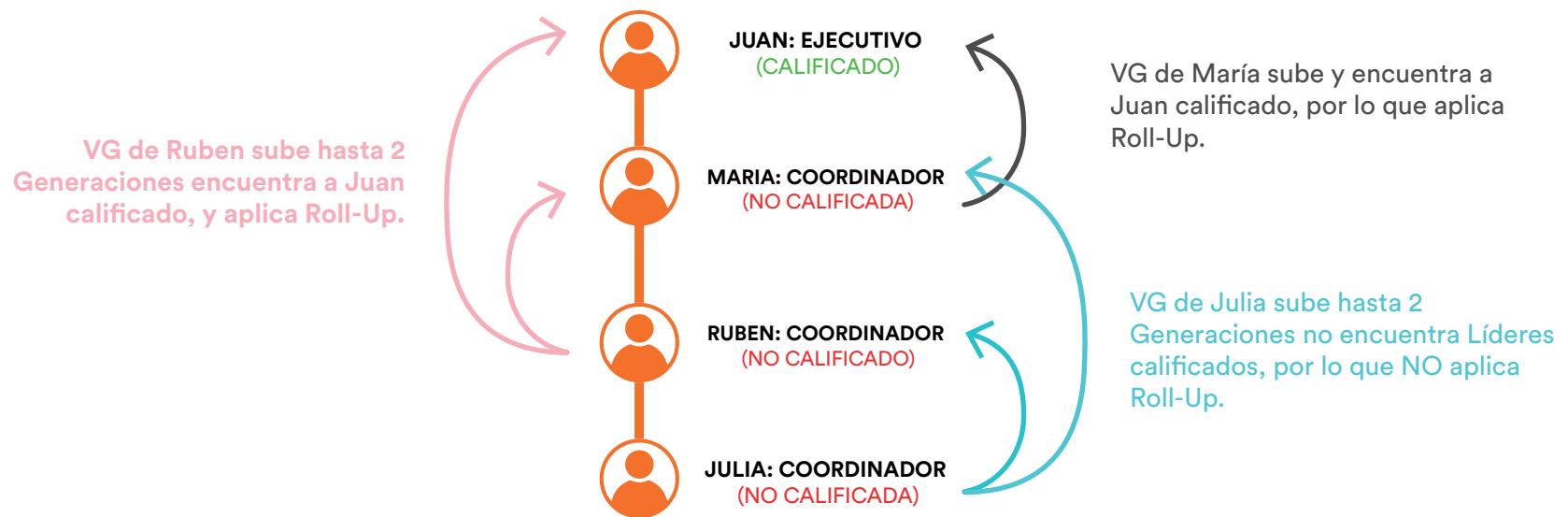
Si no hay ningún Coordinador calificado en las primeras 2 Generaciones ascendentes, entonces el volumen del Líder no calificado de línea descendente no hace el “Roll-Up”.

* El “Roll-Up” aplica sólo sobre los beneficios de Ejecutivos y superiores calificados dado que son quienes tienen Beneficios por Desarrollo de Generaciones.

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Ejemplo de Regla 2: Roll-Up

El Volumen Grupal del Coordinador no calificado hará un “Roll-Up” en dirección al Volumen Grupal del siguiente Coordinador o título superior, de Línea ascendente, ubicado en las siguientes 2 Generaciones ascendentes en esa Línea. Si no hay ningún Coordinador calificado en las primeras 2 Generaciones ascendentes, entonces el volumen del Líder no calificado de Línea descendente no hace el “Roll-Up”.



* El “Roll-Up” aplica sólo sobre los beneficios de Ejecutivos y superiores calificados dado que son quienes tienen Beneficios por Desarrollo de Generaciones.



2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Regla 3: Compresión

Es una Regla para proteger los beneficios por Generaciones habilitadas para cada Título de Calificación (TC).

¿Cómo y cuándo se aplica?

La “Compresión” se aplica cuándo hay un Coordinador o superior de Línea descendente que no logra calificar al menos como Coordinador en un Ciclo determinado y que por debajo de él hay un Coordinador o superior que si lo logra.

Cuando eso sucede, sólo por ese Ciclo, se produce la “Compresión” y la Generación calificada toma la posición de la Generación no calificada dentro de la estructura de beneficios por Desarrollo de Generaciones de un Líder calificado de Línea ascendente.

Es decir, “sube” Generaciones para asegurar que un Líder calificado de Línea ascendente cobre sobre todas las Generaciones descendentes que está habilitado a cobrar para ese Ciclo.

Del mismo modo que el “Roll-Up”, la Regla de “Compresión” está diseñada para reducir el impacto negativo en beneficios que podrían generar aquellos Líderes en la Línea descendente que no logran calificar.

* La “Compresión” aplica sólo sobre los beneficios de Ejecutivos y superiores calificados dado que son quienes tienen Beneficios por Desarrollo de Generaciones.

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Ejemplo de Regla 3: Compresión

Sofía calificó como Ejecutiva y tiene en su 1º Generación a Juan que no logró calificar. A su vez Juan tiene una Líder de 1º Generación que calificó ese Ciclo, llamada María, quién era 2º Generación de Sofía.

La Regla de “Compresión” funciona de la siguiente manera: como Juan no calificó y en su Red descendente hay otro Líder que sí lo hizo, ese Líder calificado (María) se comprime tomando, en ese Ciclo, una posición de 1º Generación para Sofía, por lo que ella cobra beneficios de 1º Generación por el Volumen Grupal (VG) del Grupo de María, protegiendo de esa manera el beneficio por sus Generaciones habilitadas.



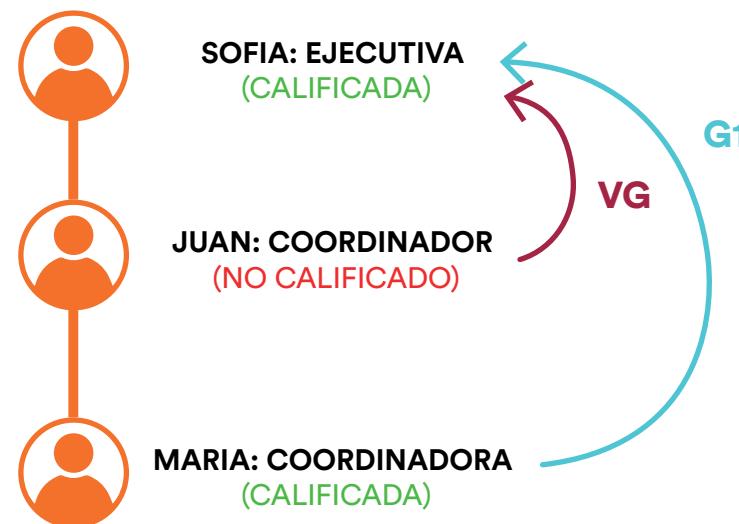
* La “Compresión” aplica sólo sobre los beneficios de Ejecutivos y superiores calificados dado que son quienes tienen Beneficios por Desarrollo de Generaciones.

2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Combinación de Roll-Up y Compresión

Ambas Reglas surgen cuando existe un Líder en la Línea descendente que no alcanza la calificación como Coordinador o superior. En muchos casos estas Reglas ocurren en simultáneo. Seguimos con el ejemplo anterior:

- **Juan no calificó** → Aplica el “Roll-Up” y Sofía cobra sobre el Volumen Grupal de Juan como Volumen Grupal propio (No aplica como 1º Generación, porque no calificó).
- **Juan no calificó y por debajo está María que si calificó** → Aplica la “Compresión” y Sofía cobra sobre el Volumen Grupal de María como 1º Generación (No es 2º Generación, porque la anterior no está calificada, entonces aplica la “Compresión”).



CAPACITACIÓN

Construí tu Negocio de manera sustentable

La capacitación es uno de los pilares fundamentales para el crecimiento y desarrollo profesional, personal y social de tu negocio. Estamos comprometidos a acompañar tu desarrollo como Emprendedor Independiente Essen exitoso en el camino que te llevará a cumplir todos tus sueños.

Te invitamos a ingresar en Mi Academia, nuestra plataforma de aprendizaje e-learning, disponible las 24 horas del día y los 365 días del año y descubrí todos los contenidos que tenemos para que potencies tu Negocio.

¡Adquiere herramientas para crecer y alcanzar todo lo que soñaste en el momento que te decidiste emprender!



