



# Descripción general del Plan de Compensación de equipo de Isagenix



Vigente a partir del 1 de enero de 2024

Durante más de dos décadas, Isagenix ha pagado más de \$4 mil millones en comisiones a los miembros que ayudan a las personas a usar nuestros revolucionarios productos. El Plan de Compensación de equipo de Isagenix alienta a las personas a trabajar juntas para lograr objetivos financieros. Si bien nos enorgullecemos de la Integridad de este plan, en última instancia, los resultados y éxitos particulares están determinados por muchos factores, incluyendo su esfuerzo personal, compromiso de tiempo, habilidades sociales y de ventas, y su esfera de influencia\*.

*\*Isagenix no puede garantizar ningún nivel de ganancias en particular. Incluso asociados que dediquen un considerable tiempo, esfuerzo y recursos propios, podrían no lograr el éxito esperado. Revisa nuestra Divulgación de Ganancias en [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com) para obtener más información. Isagenix puede modificar o enmendar este plan de compensación en cualquier momento.*



## PASO 1: REGÍSTRESE COMO CLIENTE PREFERIDO

Ya sea que su objetivo sea perder peso, desarrollar músculos, mejorar su salud, vivir una vida más saludable o ganar un ingreso extra, alentamos a todos a comenzar como Clientes. Un particular puede comprar productos de Isagenix a través de un Asociado independiente de Isagenix, o puede optar por abrir una cuenta de membresía de cliente de Isagenix y disfrutar de descuentos del 15 al 25% sobre los precios de venta al público.

GANAR POR  
COMPARTIR  
PRODUCTOS QUE  
TE ENCANTAN



20% BONO DE INTRODUCCIÓN  
DE PRODUCTO (BIP)



GANANCIAS DIRECTAS DE  
VENDEDOR MINORISTA Y  
DE MINORISTA



BONOS POR AVANCE  
DE RANGO



INCENTIVOS Y  
PROMOCIONES



BONOS DE EQUIPO  
(CICLOS)



BONOS DE EQUIPO  
PARA EJECUTIVOS

## PASO 2: PASE A ASOCIADO

Para participar en el plan de compensaciones, un cliente debe actualizar su cuenta a Asociado independiente de Isagenix completando el proceso de solicitud de Asociado en la Oficina Virtual (pueden aplicarse cargos).

### COMPARTE Y GANA DINERO “AHORA MISMO”

Al ascender de categoría, ha Asociado recibirás un sitio web personal donde sus propios clientes minoristas directos podrán comprar productos. Los Asociados son elegibles para ganar Beneficios de minoristas, beneficios directos de vendedor minorista y 20% Bono de introducción de producto (BIP), y pueden acumular Volumen de Grupo (VG). Encontrarás más información sobre el VG en el Paso 3. Lo más importante es que, al ascender a Asociado, empiezas a tener acceso a diferentes formas de aumentar tus oportunidades de ingresos simplemente compartiendo los productos que te gustan.

## El Dinero “Ahora Mismo”



### 20% BONO DE INTRODUCCIÓN DE PRODUCTO

Inscribe a un nuevo cliente y gana el 20% del importe del precio de venta en su primer pedido (gane en productos enviabiles después de cualquier descuento o cupón, excluidos impuestos y gastos de envío).



### GANANCIAS AL POR MENOR

Pide productos directamente a Isagenix a precios rebajados y revéndalos en persona a precios de minorista.



### BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

Haz que tus clientes pidan productos directamente a Isagenix a través de tu sitio web personal. Los clientes hacen sus pedidos a precios de minorista y la diferencia es su ganancia.

Las definiciones completas de estos términos se encuentran en el glosario que comienza en la página 12.

EMPIEZA A GANAR  
POR COMPARTIR  
LOS PRODUCTOS  
QUE TE GUSTAN

20% BIP

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL  
VENDEDOR MINORISTA

### ESTÁ EN CAMINO A CONSTRUIR UN EQUIPO

Al configurar una cuenta, a los nuevos Clientes y Asociados se les asigna un lugar único en la organización de mercadeo de su Patrocinador de inscripción. Esta organización se compone de dos Equipos de ventas o “piernas”, una a la derecha (Equipo de ventas de la derecha) y otra a la izquierda (Equipo de ventas de la izquierda).

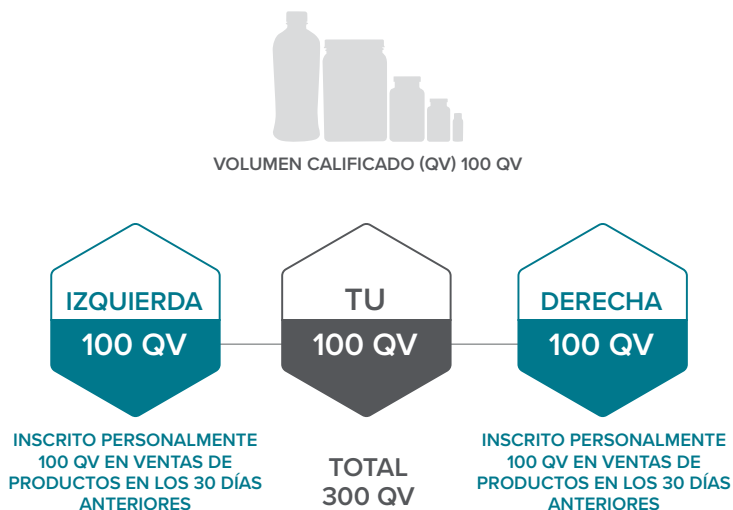
La remuneración de un Asociado procede principalmente de las compras de productos por parte de los clientes (y Asociados) de su organización de comercialización. A medida que crece la organización de marketing de un Asociado, se realizan más ventas de productos, y a medida que se realizan más ventas de productos, se puede ganar más dinero.

## PASO 3: AVANZA A CONSULTOR

COMPARTA EL PRODUCTO CON AL MENOS DOS PERSONAS Y AVANCE DE RANGO A CONSULTOR.

Conviértete en Consultor acumulando 100 Volumen Calificado (QV) y manteniendo un mínimo de 100 QV de un Miembro o Miembros inscritos personalmente en cada uno de tus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha dentro de los 30 días anteriores. El QV se utiliza para medir el estado activo, el rango Pagado como rank y las Inscripciones que califican para promociones. El VN y el QV se indican juntos en el momento de la compra, y aunque el VN puede disminuir si un producto tiene descuento, el QV normalmente no lo hace.

### ILUSTRACIÓN DE LOS AVANCES DE RANGO DE LOS CONSULTORES



### MÁS FORMAS DE GANAR

Como incentivo promocional, una vez que califique como Consultor, Isagenix lo recompensará con un **Bono de Avance de rango (BAR)** de US\$50/CA\$55 por única vez\*\*.

Además, tendrá acceso a su VG acumulado y podrá ganar **Bonos de Equipo (también conocidos como Ciclos)**, así como otras **promociones e incentivos** disponibles para Consultores y superiores.

\*El Volumen Calificado (QV) puede acumularse a partir de compras personales (para uso personal o ventas al por menor) y/o ventas directas al por menor.

\*\*Los Bonos de Avances de rango son incentivos promocionales por única vez que están disponibles al momento de la publicación; no se consideran un componente directo del plan de compensación y pueden ser cambiados, modificados o descontinuados por Isagenix en cualquier momento.

## OPORTUNIDADES DE GANANCIA PARA CONSULTORES

20% BIP

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

US\$50/CA\$55 RAB

BONOS DE DESARROLLO PARA CONSULTORES (PARTE DEL BONO DE AVANCE DE RANGO)

BONO DE EQUIPO (HASTA 100 CICLOS)

**INSCRITO PERSONAL**—Cuando tu ayudas a alguien a abrir una cuenta de membresía con Isagenix-como cliente o Asociado-se te considera su miembro “inscrito personalmente” y se le asigna un lugar en el Árbol de colocación del equipo (ya sea en su Equipo de ventas de la izquierda o en su Equipo de ventas de la derecha).



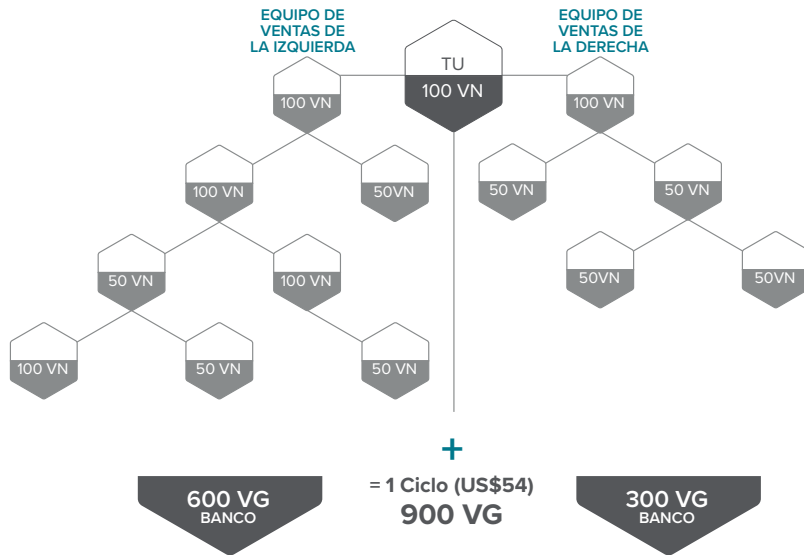
### PRO-TIP: MANTENER ESTADO ACTIVO

Su estado activo se asigna cada día en función de si ha cumplido los requisitos de cualificación en el periodo de 30 días inmediatamente anterior. Para recibir una compensación distinta de los beneficios de venta al por menor y los Bonos de introducción de productos, debe permanecer activo.

## ENTENDIENDO EL PAGO POR CICLO Y EL INGRESO APALANCADO

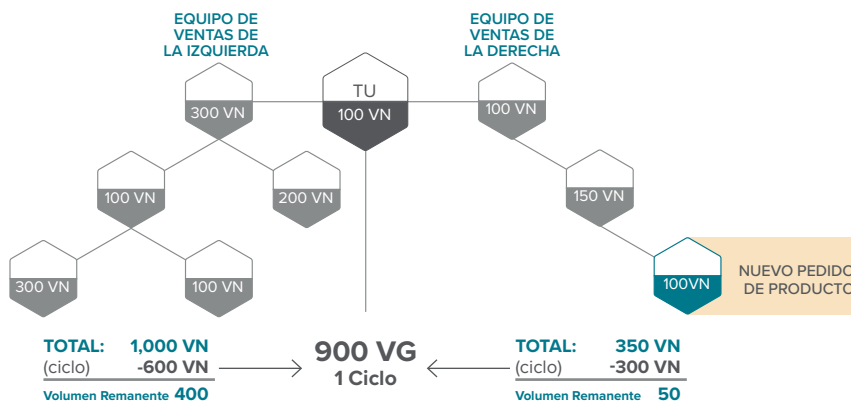
### ¿CÓMO SE VE UN BONO DE EQUIPO (CICLO)?

Visualice su organización con una cuenta bancaria debajo de cada uno de sus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha. A medida que se producen ventas de productos en cualquier parte de su organización de marketing, tanto si ha inscrito personalmente a esas personas como si no, se acumula VN en cada una de estas cuentas bancarias. Cada vez que usted, como Consultor Pagado como Consultores, acumula un total de al menos 600 VN en un lado y 300 VN en el otro lado, gana un Ciclo, que equivale a unos US\$54/CA\$60. El total de VN que se acumula en los Equipos de ventas de la izquierda y la derecha de un Asociado es su **Volumen de Grupo (VG)**.



### CÓMO FUNCIONA (SIGA EL GRÁFICO DE EJEMPLO DE ABAJO)

Supongamos que ha acumulado 1.000 VN en su Equipo de ventas de la izquierda y 250 VN en tu Equipo de ventas de la derecha, y llega un nuevo pedido de 100 VN de su Equipo de ventas de la derecha, por lo que ahora tienes 350 VN en la derecha. Como has acumulado al menos 600 VN en tu equipo de ventas izquierdo y al menos 300 VN en tu equipo de ventas derecho, se produce un ciclo.



Una vez que esto ocurre, los 600 VN y los 300 VN se deducen, dejándote con lo que llamamos **Volumen Remanente** de 400 VN a la izquierda y 50 VN a la derecha. Este Volumen Remanente continuará acumulándose mientras permanezcas activo o hasta que experimentes un MegaCiclo (ver apéndice).

**VOLUMEN DE NEGOCIO (VN)** - Valor en puntos asignado a cada Producto Comisionable de Isagenix (incluyendo packs). El VN se usa para rastrear y medir las ventas de los productos y para calcular las comisiones.

**VOLUMEN DE GRUPO (VG)** - El VN total que se acumula en los Equipos de ventas de la izquierda y la derecha de un Asociado combinados.

**VOLUMEN REMANENTE** - VG no pagado en cada uno de los dos Equipos de Ventas de un Asociado que puede acumularse para el siguiente Bono de Equipo ganado.

Los Ciclos se calculan diariamente y se pagan semanalmente, y dado que usted acumula ventas en toda su organización de ventas sin importar cuánto crezca, podría ganar múltiples Ciclos al día. Dependiendo de su rango, podría ganar hasta 100 Ciclos por semana de comisión como Consultor, Gerente o Director pagado como tal, y hasta 250 Ciclos por semana de comisión como Ejecutivo pagado como tal.

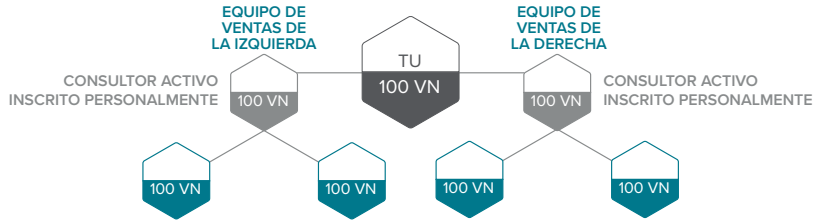
Como parte de la promoción del bono de Avance de Rango, Isagenix lo recompensa por lograr hitos en el crecimiento de ciclos al alcanzar 10, 20, 40 y 60 Ciclos mientras avanza de rango.

## PASO 4: AVANCE A GERENTE (DOS CON DOS)

### SUS DOS PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Puedes calificar para Gerente si está activo con al menos dos Asociados inscritos personalmente que sean Pagados como Consultores al mismo tiempo dentro de los 30 días anteriores.

Si se convierte en Gerente dentro de los 60 días de haberse convertido en Asociado, puede convertirse en Gerente Cristal y ganar un Bono promocional Gerente Cristal de US\$250/CA\$277 por única vez.



## OPORTUNIDADES DE GANAR COMO GERENTE

20% BIP

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

BONO DE GERENTE CRISTAL (US\$250/CA\$277)

BONOS DE 10 CICLOS (PARTE DEL BONO DE AVANCE DE RANGO)

BONO DE EQUIPO (HASTA 100 CICLOS)

### PRO-TIP: GO CRISTAL

Isagenix ofrece promociones e incentivos como el Bono de Avance de Rango para las personas que avanzan de rango rápidamente.

Alcanza el rango de Gerente dentro de los 60 días de haberse convertido en Asociado, y podrás recibir un Bono Cristal por única vez junto con el título de Gerente Cristal. Los Bonos Cristal están disponibles para Gerentes, Directores y Ejecutivos.

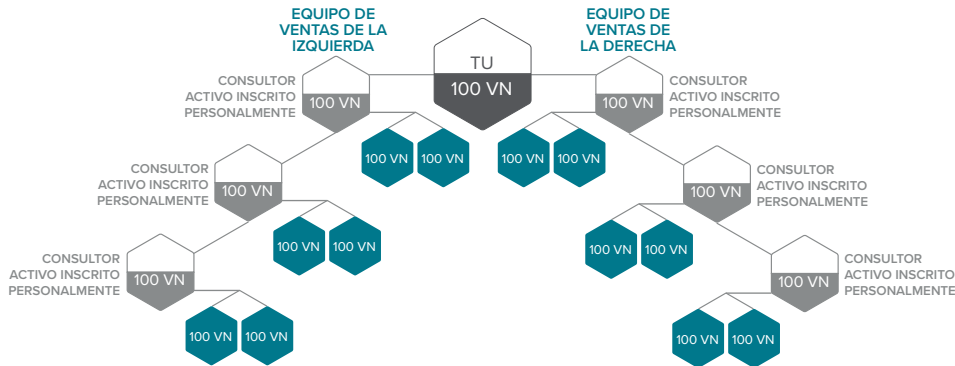
Asegúrate de revisar la página completa de promoción de los Bonos por Avances de rango en [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com).

## PASO 5: AVANCE A DIRECTOR (SEIS CON DOS)

### SUS SEIS PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Tu puedes calificar para Director si estás activo con al menos seis Asociados inscritos personalmente que sean Pagados como Consultores al mismo tiempo dentro de los 30 días anteriores.

ADEMÁS: Isagenix ofrece una promoción que paga un único Bono promocional Director Cristal de US\$750/ CA\$832 cuando tiene seis Consultores inscritos personalmente en su equipo dentro de los 120 días de haberte convertido en Asociado.



## OPORTUNIDADES DE GANANCIA COMO DIRECTOR

20% BIP

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

BONO DE DIRECTOR CRISTAL (US\$750/CA\$832)

20 BONOS DE CICLO (PARTE DEL BONO DE AVANCE DE RANGO)

BONO DE EQUIPO (HASTA 100 CICLOS)

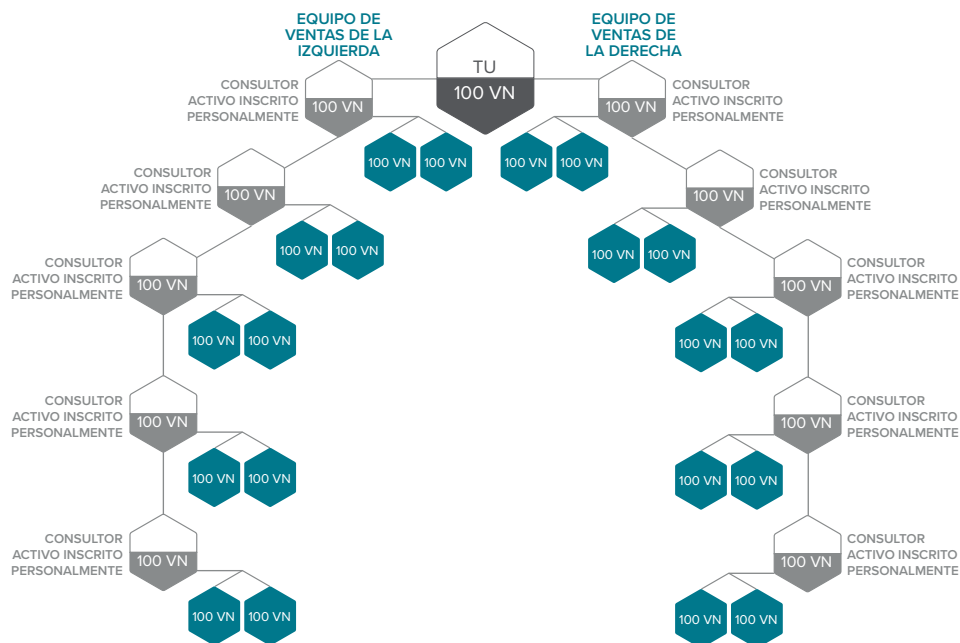
## PASO 6: ELEVAR A EJECUTIVO (DIEZ CON DOS)

### SUS DIEZ PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Califica para Ejecutivo al estar activo con al menos 10 Asociados inscritos personalmente que son Pagados como Consultores (al menos cinco en cada uno de tus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha) un día dentro de los 30 días anteriores. Mantente Ejecutivo estando activo con al menos 10 Asociados inscritos personalmente que sean Consultores pagados como Consultores (al menos 8 en un Equipo de Ventas y 2 en el otro) un día dentro de los 30 días anteriores.

Cuando alcances el nivel Ejecutivo, desbloquearás una nueva forma de ganar. Como Ejecutivo pagado como tal, ahora puedes ganar un máximo de 250 Ciclos por semana por cada semana que mantenga su rango Pagado como Ejecutivo todos los días de la semana de comisiones. Los Ejecutivos Pagados como Ejecutivo también pueden ganar Bonos de Igualación para el Equipo Ejecutivo y ser elegibles para Reingresos (ver más abajo) además de todos los beneficios y opciones de ganancias disponibles para los Directores.

ADEMÁS: Si alcanzas este nivel en un plazo de 180 días desde que se convirtió en Asociado, puede ganar un Bono promocional único de US\$1.000/CA\$1.110 y el rango de Ejecutivo Cristal (véase la página 9).



## OPORTUNIDADES DE GANAR EJECUTIVO

20% BIP

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

BONO DE EJECUTIVO CRISTAL (US\$1.000/CA\$1.110)

BONOS DE 40 Y 60 CICLOS (PARTE DEL BONO DE AVANCE DE RANGO)

BONO DE EQUIPO (HASTA 250 CICLOS)

10% DE BONIFICACIÓN POR IGUALAR EL EQUIPO

REINGRESOS

## Bono de equipo equivalente al 10%

Una vez que calificas como Ejecutivo, se te reconoce como líder con Isagenix. Además de todos los otros beneficios, los Ejecutivos pagados como tal tienen derecho a un 10% de Bono de Equipo Igualado sobre sus Pagados como Consultores personalmente inscritos y superiores. Esto significa que tu podrías ganar hasta 500 Ciclos por Centro de Negocios, por Semana de Comisión: 250 Ciclos de Bono de Equipo, más hasta 250 en Bonos de Equipo Equivalentes (no más de 25 Ciclos de Bono de Equipo Equivalentes por semana de comisión por Consultor inscrito personalmente y superior).

**EJEMPLO** - Si uno de tus Consultores Inscritos personalmente gana 100 Ciclos en una semana de comisión, tu, como Pagado como Ejecutivo, podrías ganar 10 Ciclos más (10% de los 100 Ciclos de los Consultores Inscritos personalmente) esa semana. Suponiendo que cada Ciclo tenga un valor de 54 US\$/CA\$60, ¡eso supone 540 US\$/CA\$600 extra en Bonos de Igualación de Equipo sólo para esa semana!

## PASO 7: CONVIÉRTETE EN PLATINO

Otra ventaja de convertirse en Ejecutivo es la oportunidad de calificar para una Posición de reingreso. Abrir una posición de reingreso califica al miembro para el rango de reconocimiento que llamamos Platino, ¡el rango de reconocimiento más alto!

### Los Reingresos

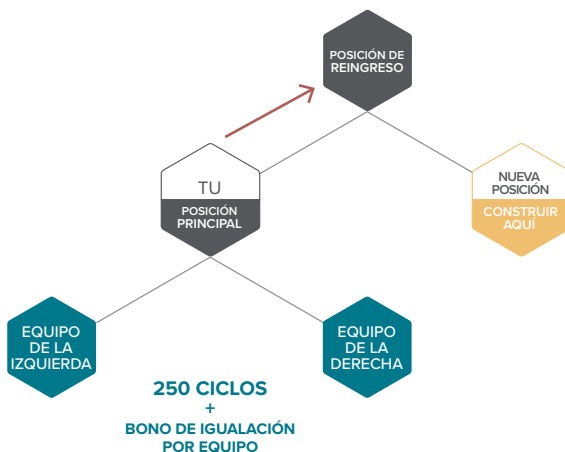
Pagados como Ejecutivo durante tres meses consecutivos, cuyo equipo haya producido una media de 225 Ciclos en 13 semanas, pueden solicitar un puesto de reingreso. La primera Posición de reingreso se sitúa inmediatamente por encima de la Posición principal existente del Ejecutivo. Los puestos de reingreso posteriores se sitúan inmediatamente por encima del puesto de reingreso más reciente. Si se aprueba la posición de reingreso, la posición primaria se convierte en un lado del Equipo de Ventas del Ejecutivo (es decir, Equipo de Ventas de Mayor Volumen). Esto significa que un Ejecutivo puede aprovechar el volumen de la posición primaria como una pata de la nueva posición de reingreso. Las cualificaciones para el avance de cualquier nueva Posición de reingreso son las mismas que para cualquier otra nueva Posición.

### Ciclos para Posiciones de Reingreso

Mantenga Pagado como Ejecutivo en cualquier Posición con 10 Consultores (cualquier combinación con un mínimo de 2 en un lado y hasta 8 en el otro) para ser elegible para ganar hasta 250 Ciclos en todas sus posiciones. La reincorporación proporciona una forma de continuar creciendo, construyendo y beneficiante de todos los hitos de crecimiento, promociones e incentivos disponibles. Para más información, consulte el formulario de Solicitud de Posición de Reingreso y el Manual Platino.

### Bonos de igualación de equipo

Gane el Bonos de igualación de equipo desde su posición de reingreso además de su posición principal, manteniendo Pagado como Ejecutivo con 10 Pagado como Consultores en una Posición (cualquier combinación con un mínimo de 2 en un lado y hasta 8 en el otro) y 5 Pagado como Consultores en posiciones de reingreso posteriores.



# Características especiales del plan de compensación de Isagenix

## Mercados internacionales

Los Asociados en regla pueden solicitar aprobación para participar en mercados (fuera de su región de origen) donde Isagenix está legalmente registrado para operar y está oficialmente abierto para negocios. Para solicitarlo, los Asociados simplemente deben completar y enviar una Solicitud y ACUERDO de Patrocinios internacionales, junto con una Cuota anual de Asociado regional, cuando corresponda. Esta cuota es adicional a tu solicitud de Asociado e incluye servicios adicionales y capacitación en su Sistema de Apoyo al Asociado y sitio web personalizado. Como Patrocinador Internacional, tu es elegible para ganar comisiones en regiones internacionales. Aquellos Consultores Pagados Como Consultores activos aprobados y superiores pueden ganar sobre el volumen de grupo generado por los Asociados de sus equipos de ventas que viven fuera de su región de origen. Por ejemplo, Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico son una sola región, por lo que un Asociado de EE.UU. puede recibir VG de Canadá y Puerto Rico sin Patrocinios internacionales (se aplican restricciones y limitaciones, consulte IsagenixBusiness.com para obtener más detalles).

## POLÍTICA DE CAMBIO DE DIVISAS

Isagenix desarrolla un multiplicador de comisiones basado en el origen del volumen de cada país donde el Asociado está realizando negocios.

El nuevo multiplicador de comisiones será una media ponderada única para la cantidad de volumen proveniente de cada país y se utilizará como multiplicador de sus comisiones. El nuevo multiplicador de comisiones se calculará y actualizará cada trimestre y se aplicará a todos los Asociados cuyo volumen de negocio proceda en un 10% o más de fuera de su región.

## Garantía de pago del 50% de Isagenix

Isagenix ofrece a sus Asociados uno de los programas más amigables para los distribuidores con uno de los pagos más fuertes en la industria del marketing de redes. Pagamos una compensación del 50% de los VN que recibimos por las compras de productos sujetos a comisión durante la vigencia de nuestro PROGRAMA. Para cualquier período de pago en el que el pago sea inferior al 50%, depositamos el saldo en nuestra cuenta de compensación para complementar futuros pagos cuando sea necesario. Sin embargo, para proteger la oportunidad de todos los Asociados independientes y de Isagenix, la COMPAÑÍA tiene un máximo del 50% del VN que puede ser pagado.

### ASÍ ES COMO FUNCIONA:

Cada semana, se calcula el VN total de las compras de productos comisionables, y el 50% de este valor está disponible para ser pagado en el plan de compensación.

La Empresa paga primero todos los BIP aplicables. Los fondos restantes forman un fondo común, que se reparte entre todos los Asociados que ganan Bonos de Equipo (Ciclos) y Bonos de Igualación de Equipo del 10%. **El valor del ciclo se determina dividiendo la reserva restante entre el número total de ciclos.**

$$\frac{\text{Total de dólares restantes del fondo}}{\text{Número total de ciclos ganados}} = \text{VALOR DE CADA CICLO}$$

## MegaCiclo

Un MegaCiclo se produce al final de cualquier día en que se haya acumulado un mínimo de 100 Ciclos desde la (1) fecha de Inscripciones del Asociado o (2) último MegaCiclo. Para proporcionar estabilidad al plan de compensación, Isagenix retendrá hasta 150.000 VG en el Equipo de ventas con menor volumen y todos los VG restantes en su Equipo de ventas con menor volumen para ganar tu próximo Bono de equipo. Cualquier VG por encima de los 150.000 VG de su Equipo de Ventas de Mayor Volumen se elimina cuando ocurre cada MegaCiclo.

## Período de gracia

A efectos de elegibilidad para los Bonos de Equipo, se añade un período de gracia de cinco días al requisito previo de 30 días para determinar el estado activo.

## Pago semanal

El pago semanal es una característica destacable del Plan de Compensación de equipo de Isagenix. Una semana de comisiones comienza a las 12 a.m. (hora del este) del lunes y se extiende hasta las 11:59 p.m. (hora del este) del domingo siguiente. La compensación ganada se paga a los Asociados el lunes de la semana siguiente (efectivamente una semana atrasada).

## Asociados no activos

Los Asociados que no estén activos con 100 QV no acumularán ningún VG y cualquier volumen remanente se reiniciará a cero.

## Mantenimiento de Consultor

Si está activo pero no consigue mantenerse como Consultor Pagado como tal, mantendrás el VG existente y seguirás acumulando tanto VG adicional como su propio VN que sea superior a 100.

## Clientes Preferidos no participan en el plan de compensación

La mayoría de nuestros miembros son clientes que disfrutan de nuestros productos y no participan en el plan de compensación, ¡y eso está OK! Si un cliente está interesado en convertirse en Asociado, es elegible para acumular cualquier Volumen Calificado (QV) superior a 100 QV en cualquier período de 30 días durante 180 días a partir de su fecha de inscripción, más Business volume (VN) durante sus primeros 90 días como estímulo para convertirse en



Asociado y construir un negocio de Isagenix. Para aprovechar cualquier volumen acumulado, el cliente debe abrir una cuenta de Asociado dentro del período de 180 días inmediatamente posterior a su fecha de inscripción. Si un cliente no se convierte en Asociado activo dentro de los primeros 90 días de su fecha de inscripción, el volumen de grupo acumulado se retendrá por 90 días adicionales, después de los cuales se eliminará todo ese volumen de grupo. Si un cliente se convierte en Asociado y ha acumulado volumen de grupo, deberá estar activo con 100 QV en los 30 días siguientes a su conversión en Asociado para poder seguir acumulando volumen. Consulte su cuenta de cliente en línea para obtener más información.

## De un vistazo: Formas de ganar

|   | ASOCIADO | CONSULTOR | GERENTE CRISTAL | DIRECTOR | EJECUTIVO |
|---|----------|-----------|-----------------|----------|-----------|
| <b>“DINERO “AHORA MISMO</b>                   |          |           |                 |          |           |
| <b>20% BIP</b>                                | Y        | Y         | Y               | Y        | Y         |
| <b>Beneficios minoristas</b>                  | Y        | Y         | Y               | Y        | Y         |
| <b>Beneficios directos vendedor minorista</b> | Y        | Y         | Y               | Y        | Y         |
| <b>DINERO DE BONOS</b>                        |          |           |                 |          |           |
| <b>Bonos por Avances de rango</b>             |          | Y         | Y               | Y        | Y         |
| <b>Bonos Cristal</b>                          |          |           | Y               | Y        | Y         |
| <b>INGRESOS APALANCADOS</b>                   |          |           |                 |          |           |
| <b>Bonos de Equipo (Ciclos)</b>               |          | Y (100)   | Y (100)         | Y (100)  | Y (250)   |
| <b>Bono Ejecutivo de Igualación de Equipo</b> |          |           |                 |          | Y         |

**GANANCIAS AL POR MENOR** - Los Asociados pueden pedir productos directamente a Isagenix a precios rebajados y revenderlos en persona a sus clientes minoristas. La diferencia entre los costos de los productos vendidos por el Asociado y el precio de venta se denomina ganancias minoristas del Asociado. Ten en cuenta que el Volumen de negocio de cualquier producto que pidan para ventas al por menor se trata como Volumen calificativo.

**GANANCIAS DIRECTAS AL POR MENOR** - Los Asociados también pueden referir o dirigir (Clientes Directos al Por Menor) para ordenar productos directamente de Isagenix a través del sitio web personal del Asociado y ganar Ganancias Directas al Por Menor. Las Ganancias Directas al por Menor se pagan semanalmente y se calculan restando el precio al por mayor y una tarifa de administración. El Volumen de negocio de cualquier venta directa al por menor se trata como Volumen que califica. Cualquier volumen que supere los 100 QV se abonará al Equipo de ventas con menor volumen, generando un Volumen de negocio de equipo adicional.

**20% BONO DE INTRODUCCIÓN DE PRODUCTO (BIP)** - Los Asociados pueden ganar un Bono de una sola vez por compartir productos o packs enviables cualificados con un nuevo Miembro en su pedido inicial.

**BONOS DE EQUIPO** - Los Bonos de Equipo son la base del Plan de compensación. Pagados como Consultores y superiores son elegibles para ganar Bonos de Equipo a través de la venta de productos en su Equipo de Ventas. Cuando un Asociado acumula al menos 900 en Volumen de grupo (VG), al menos 300 VG provienen de un lado del Equipo de ventas (Equipo de ventas con menor volumen), y 600 VG provienen del otro lado (Equipo de ventas con mayor volumen), el Asociado gana un Bono de equipo, también conocido como Ciclo. Un Asociado puede ganar varios Ciclos cada día y hasta 100 Ciclos por semana. Si un Asociado alcanza y mantiene el estatus de Ejecutivo pagado como tal durante toda una semana de comisiones, podrá ganar un máximo de 250 Ciclos en esa semana de comisiones.

**BONOS DE EQUIPO DE IGUALACIÓN PARA EJECUTIVOS** - Los Ejecutivos activos pagados como tales tienen derecho a recibir un Bono de Equipo de Igualación del 10% sobre los Bonos de Equipo semanales de todos los Asociados inscritos personalmente con rango Pagado como Consultores y superior. El Bono de Equipo Equivalente se calcula diariamente y se paga semanalmente. Los Ejecutivos pagados como tales pueden ganar hasta un máximo de 25 Ciclos de Equipo Igualado de cualquier Consultor Inscrito personalmente y un máximo de 250 Bonos de Equipo Igualado Ejecutivo por Semana de Comisión.

**INCENTIVOS Y PROMOCIONES** - Isagenix puede ofrecer incentivos y promociones adicionales de vez en cuando para alentar y recompensar a aquellos que comparten los productos de Isagenix con otros. Visite [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) para ver las promociones actuales.

# Glosario

## **BONO DE INTRODUCCIÓN DE PRODUCTO DEL 20% (BIP)** - Los

Asociados son elegibles para ganar por única vez un Bono de introducción de producto del 20% (BIP) cada vez que un nuevo Miembro inscrito personalmente haga una compra que califique de Isagenix directamente al momento de inscribirse. El 20% BIP excluye cualquier descuento, cupón, crédito, impuesto y envío aplicado al pedido inicial.

**ACTIVO** - A efectos del Plan de compensación, se considera que un Asociado está activo en un día concreto si ha obtenido al menos 100 QV en los 30 días anteriores.

**RANGO ACTIVO** - Se utiliza principalmente para promociones y concursos. El rango activo de un Asociado se basa en su rango pagado como tal más bajo en cualquier día de una semana de comisiones.

**ESTADO ACTIVO** - Su estado activo se asigna cada día en función de si ha cumplido los requisitos de cualificación en el periodo de 30 días inmediatamente anterior. Para recibir una compensación distinta a los Beneficios de Minorista y los Bonos de introducción de producto, debe permanecer activo.

Para ser considerado Asociado activo en una fecha determinada, debe generar personalmente un mínimo de 100 QV en los 30 días anteriores. Esto puede lograrse mediante la compra de productos (para consumo personal o para reventa a clientes minoristas) o mediante ventas a clientes minoristas directos a través de tu sitio web personal de Isagenix.

**ASOCIADO** - Un contratista independiente que ha cumplido y continúa cumpliendo con los requisitos de elegibilidad establecidos en la solicitud y el ACUERDO de Asociado independiente de Isagenix, incluyendo las políticas y procedimientos de Isagenix y el plan de compensación. Asociado es también el primer rango del plan de compensación. El término "Asociado(s)" por sí mismo generalmente se refiere a todos los Asociados, independientemente de su rango, a menos que el contexto indique que el rango de Asociado es el significado que se pretende.

**SISTEMA DE APOYO AL ASOCIADO** - El sistema de apoyo en línea disponible para cada Asociado de Isagenix al momento de su inscripción. Incluye un sitio web para Asociados de Isagenix donde los Clientes Directos Minoristas de un Asociado pueden comprar productos de Isagenix al precio minorista y donde un Asociado puede inscribir nuevos Clientes y Asociados. También incluye acceso a la Oficina virtual y materiales de capacitación.

**OFICINA VIRTUAL** - El portal en línea a través del cual los Asociados tienen acceso a información y herramientas para operar sus negocios de Isagenix.

**CENTRO DE NEGOCIOS** - Posición en el Árbol de colocación del equipo que puede generar ingresos. Realiza un seguimiento de la colocación y del Volumen de Grupo de los Equipos de Ventas.

**VOLUMEN DE NEGOCIO (VN)** - valor en puntos asignado a cada producto de Isagenix sujeto a comisión (incluidos los paquetes). El VN se utiliza para rastrear y medir las ventas de productos y para calcular las comisiones.

**SEMANA DE COMISIONES** - Desde las 12 a.m. (ET) del lunes hasta el domingo siguiente a las 11:59 p.m. (ET).

**PRODUCTO COMISIONABLE** - Productos consumibles de Isagenix que tienen un valor en puntos asignado como medio para calcular comisiones y Bonos pagaderos a los Asociados.

**COMPENSACIÓN** - Las comisiones, Bonos y otras consideraciones recibidas por un Asociado bajo el plan de compensación o a través de otros incentivos o promociones implementadas por Isagenix por la venta de productos. La compensación se calcula diariamente y se paga semanalmente, con una semana de atraso.

**CONSULTOR** - Rango del plan de compensación alcanzado por cualquier miembro que tenga dos Asociados activos con 100 QV, uno en el Equipo de ventas de la izquierda y otro en el Equipo de ventas de la derecha.

**CICLO (BONO DE EQUIPO)** - Cuando un Consultor activo o superior acumula 900 puntos en Volumen de Grupo, y al menos 300 de esos puntos proceden del Equipo de ventas con menor volumen, y 600 puntos proceden del Equipo de ventas con mayor volumen, el Asociado gana un Bono de Equipo. El Bono de Equipo también se denomina Bono de Ciclo.

**DÍA** - De 12 a.m. (ET) a 11:59 p.m. (ET).

**DIRECTOR** - Rango del plan de compensación alcanzado por cualquier miembro que cuente con al menos seis Asociados inscritos personalmente. Pagados como Consultores al mismo tiempo, en los 30 días anteriores.

**PATROCINADOR DE INSCRIPCIÓN** - La persona a la que se acredita la inscripción personal de un Asociado o Cliente.

**EJECUTIVO** - Rango del plan de compensación alcanzado por cualquier miembro que tenga 10 Consultores activos con 100 QV, cinco a la izquierda y cinco a la derecha para avanzar. Después de avanzar a Ejecutivo, un Ejecutivo puede mantener el estatus teniendo 10 Consultores activos, con al menos dos en un equipo y ocho en el otro.

**BONO DE EQUIPO ACOPLADO A EJECUTIVOS** - Un bono del 10% de los Bonos de Equipo semanales de los Ejecutivos Pagados como Consultores pagados como tal y superiores. El Bono está limitado a no más de 25 Ciclos por Consultor Pagado como Personal y a un máximo de 250 Ciclos de Equipo Semanales.

**PERÍODO DE GRACIA** - Se añade un período de gracia de cinco días a los 30 días para determinar el estado activo, con un total de 35 días.

**VOLUMEN DE GRUPO (VG)** - Volumen de negocio total que se acumula en la organización comercial de un Asociado.

**LÍNEA DE PATROCINIO** - Línea de Asociados por encima de una determinada Posición en un Equipo de Ventas.

**EQUIPO DE VENTAS DE MAYOR VOLUMEN** - El equipo de ventas que tiene el mayor volumen de grupo no utilizado en un momento dado.

**GERENTE** - Rango del plan de compensación alcanzado por cualquier miembro que tiene al menos dos Asociados inscritos personalmente que son pagados como Consultores al mismo tiempo, en los 30 días anteriores.

**ORGANIZACIÓN DE MARKETING** - Clientes y Asociados que están situados por debajo de un Asociado dado en el Árbol de colocación del equipo del Asociado y de cuyas compras de productos se deriva la compensación del Asociado.

**MEGACICLO** - Un Megaciclo ocurre al final de cualquier día en que se haya acumulado un mínimo de 100 Ciclos desde la (1) fecha de inscripción del Asociado o (2) el último Megaciclo. Para proporcionar estabilidad al plan de compensación, Isagenix retendrá hasta 150.000 VG en el Equipo de ventas con menor volumen y todos los VG restantes en su Equipo de ventas con

menor volumen para ganar su próximo Bono de equipo. Cualquier VG por encima de los 150.000 VG de su Equipo de Ventas de Mayor Volumen será eliminado.

**MIEMBRO** - Incluye clientes y Asociados que crean una cuenta con Isagenix.

**EQUIPO DE VENTAS CON MENOR VOLUMEN** - Equipo de ventas con el menor volumen de grupo no pagado ni utilizado en un momento dado.

**PAGO COMO TAL** - El rango para el que califica un Asociado en un día determinado, basado en el VC del Asociado y/o el VC de los Miembros de su Equipo inscritos personalmente, su rango y el número de Miembros de tu Equipo inscritos personalmente.

**INSCRITO PERSONAL** - Cuando tu ayuda a alguien a abrir una cuenta de membresía con Isagenix, ya sea como cliente o Asociado, se le considera su miembro "inscrito personalmente" y se le asigna un lugar en el Árbol de colocación del equipo (ya sea en el Equipo de ventas de la izquierda o en el Equipo de ventas de la derecha).

**PATROCINADOR DE COLOCACIÓN** - El Patrocinador bajo el cual un nuevo miembro es colocado directamente en el Árbol de colocación del equipo. El Patrocinador de Colocación también puede ser el Patrocinador de Inscripciones.

**PLATINO** - El nivel más alto de reconocimiento en Isagenix, otorgado a Asociados que alcanzan el estatus de Ejecutivo pagado como tal y se les otorga una posición de reingreso.

**POSICIÓN** - Es la ubicación de colocación de Clientes y Asociados en el Árbol de colocación del equipo del Patrocinador de Inscripciones.

**VOLUMEN DE CALIFICACIÓN (QV)** - valor en puntos asignado a cada producto sujeto a comisión (incluidos los paquetes). El QV se utiliza para medir el estado activo, el Rango pagado como tal y las Inscripciones que califican para promociones. El VN y el QV se indican juntos en el momento de la compra, y aunque el VN puede disminuir si un producto tiene descuento, el QV normalmente no lo hace.

**RETENCIÓN DE VOLUMEN DE CALIFICACIÓN (QVH)** - QV superior a 100 que se retiene hasta que un Asociado se convierte en Consultor. Una vez alcanzado el estatus de Consultor, el QVH se aplica al Equipo de ventas con menor volumen.

**RANGO(S)** - El título o estatus que un Asociado ha alcanzado dentro del Plan de compensación. Los cinco rangos del plan de compensación son Asociado, Consultor, Gerente Cristal, Director y Ejecutivo.

**RANGO DE RECONOCIMIENTO** - El rango más alto en el que un Asociado se ha calificado dentro del plan de compensación.

**REGIÓN** - Un país o un grupo de países designados por Isagenix con el propósito de distinguir áreas geográficas del mundo donde un Asociado puede patrocinar nuevos Asociados y Clientes.

**CLIENTE AL POR MENOR** - Una persona que ordena productos de Isagenix a precios sugeridos al por menor a través del sitio web personal de un Asociado. Los clientes minoristas no son miembros.

**CLIENTE DIRECTO AL POR MENOR** - El beneficio que un Asociado obtiene de las ventas a sus clientes minoristas. Un Asociado no necesita estar activo para obtener beneficios al por menor.

**GANANCIAS AL POR MENOR** - Una persona que compra productos de Isagenix directamente de un Asociado, no a través de su sitio web personal. Los clientes minoristas directos no son miembros.

**BENEFICIOS DIRECTOS AL POR MENOR** - Los beneficios que un Asociado obtiene de las ventas a sus clientes directos al por menor. Un Asociado no necesita estar activo para obtener beneficios directos al por menor.

**BONOS DE EQUIPO (CICLOS)** - Cuando un Consultor activo o superior acumula 900 puntos en Volumen de Grupo, y al menos 300 de esos puntos proceden del Equipo de ventas con menor volumen, y 600 puntos proceden del Equipo de ventas con mayor volumen, el Asociado gana un Bono de Equipo. Un Bono de Equipo también se denomina Ciclo. Un Asociado puede ganar varios Ciclos en un mismo día.

**ÁRBOL DE COLOCACIÓN DEL EQUIPO** - estructura organizativa utilizada por Isagenix para realizar un seguimiento de las Inscripciones y la actividad de compra de todos los Clientes y Asociados con el fin de cobrar y pagar Bonos y comisiones. El Árbol de colocación también se utiliza para determinar la calificación para los rangos dentro del Plan de Compensación de equipo de Isagenix.

**SEMANA** - Desde las 12.00 h (ET) del lunes hasta el domingo siguiente a las 23.59 h (ET).