

The background of the entire page is a photograph of two men in a modern office environment. The man on the left is in the foreground, smiling and looking towards the right. He has dark, wavy hair and is wearing a dark jacket over a dark sweater. The man on the right is partially visible in profile, looking towards the first man. They are standing near a white table that holds a coffee cup and a document with the LIFEWAVE logo. The background shows a multi-story office building with glass windows and white railings.

ESPAÑOL - MÉXICO
**PLAN DE
COMPENSACIÓN**

Table of Contents

Declaraciones y exenciones de responsabilidad	3
Introducción	4
Camino al éxito	5
Ganancia por clientes	6
Ganancia por ventas directas	6
Bonus por clientes	7
Bonus Base	8
Bono de introducción de producto (PIB)	8
Bonus de ingresos por nivel	9
Bonus binario	10
Mentor Matching Bonus	11
Oportunidades adicionales de ganancias	13
Bonus de inicio de negocio	13
Bonus de Avance Significativo	14
Fondo de Liderazgo Trimestral	15
Glosario	16

Declaraciones y exenciones de responsabilidad

Variaciones del plan de compensación

Los componentes individuales del Plan de compensación de LifeWave que elija pueden variar en los distintos mercados por los requisitos de la normativa local y las condiciones del mercado. LifeWave se reserva el derecho a modificar el Plan de compensación a su discreción, notificando cualquier cambio con un mínimo de 30 días de antelación. Para determinados mercados, este periodo de notificación de cambios importantes puede ampliarse hasta 90 días.

Exención de responsabilidad de ingresos

Los ejemplos de ingresos que aparecen en este documento tienen únicamente fines ilustrativos. LifeWave no garantiza que ningún Brand Partner gane cantidades específicas, ya que el éxito depende de los esfuerzos individuales, las habilidades y las condiciones actuales del mercado. Consulte la Declaración de exención de responsabilidad de ingresos en el Back Office.

Conversión de divisas y ajustes

El Plan de Compensación de LifeWave se calcula utilizando una moneda estándar global (USD) y se paga en su equivalente en moneda local en los mercados correspondientes. LifeWave se reserva el derecho de fijar y actualizar los tipos de cambio de divisas como estime, con un periodo de notificación mínimo de 30 días antes de aplicar cualquier cambio (90 días para ciertos mercados).

Introducción

Le damos la bienvenida al Futuro del éxito

En LifeWave, creemos en transformar vidas no solo con nuestra innovadora tecnología, sino brindándole la posibilidad de compartir los productos LifeWave en todo el mundo. Como usted está en el corazón de todo lo que hacemos, estamos orgullosos de ofrecer uno de los Planes de compensación más atractivos y competitivos del sector del marketing en red.

Ya sea que busque obtener ingresos adicionales o construir una organización global, el Plan de Compensación 2.0 de LifeWave está pensado para su éxito. Inspirado en nuestros revolucionarios productos, este plan genera oportunidades inigualables de recompensas inmediatas y crecimiento financiero a largo plazo.

Un camino hacia la prosperidad

El modelo de compensación de LifeWave combina los mejores elementos del marketing de red en un único plan dinámico y adaptado a sus objetivos. El plan, basado en la hoja de ruta detallada que denominamos Camino al éxito, le guiará desde el primer día, ofreciéndole pasos claros para desarrollar su negocio y la posibilidad de alcanzar niveles de liderazgo escalonados para desarrollar una organización sostenible.

LifeWave es más que una empresa: es una comunidad que ayuda a que las personas alcancen su máximo potencial. En esa medida, LifeWave le da la bienvenida en este proceso y espera celebrar los éxitos que consiga en cada paso.

Nueve formas de generar ingresos

LifeWave ofrece nueve oportunidades únicas de generar ingresos, por lo que tendrá distintas formas de alcanzar el éxito según sus objetivos y aspiraciones individuales. Tanto si está disfrutando de las ventajas de nuestro producto estrella, el X39, como si desea conseguir premios de liderazgo cada vez mayores, con estas formas de generar ingresos tendrá un abanico de posibilidades a la medida de sus objetivos:

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| 1. Ganancia por ventas directas | 6. Mentor Matching Bonus |
| 2. Bonus por clientes | 7. Bonus de Inicio de Negocio |
| 3. Bonus de introducción de producto | 8. Bonus de Avance Significativo |
| 4. Bonus de ingresos por nivel | 9. Fondo de Liderazgo Trimestral |
| 5. Bonus binario | |

Camino al éxito

El Camino al éxito de LifeWave es una hoja de ruta paso a paso, diseñada como una guía a través de cada etapa de la construcción de su negocio. Desde su primer día en LifeWave hasta alcanzar los niveles de liderazgo más importantes: el Camino al éxito apoya su crecimiento con objetivos claros, reconocimiento significativo y recompensas. Es más que un plan: es también una guía estructurada para alcanzar el éxito y tener un impacto significativo.

Título/Rango	Volumen Personal (PV)*	Volumen Calificable de Línea Descendente (ODV) **	Líneas de volumen	Volumen fuera de las líneas fuertes (OLXL)	Equilibrio binario
Brand Partner					
Brand Partner activo	55				
1-Star Manager	75	750			
2-Star Manager	75	1,500			
3-Star Manager	75	2,500			
1-Star Director	110	5,000	1 @ 1,000		500
2-Star Director	110	10,000	1 @ 2,000		2,000
3-Star Director	110	20,000	1 @ 3,000		3,000
1-Star Executive	200*	40,000	2 @ 6,000	6,000 OL2L	6,000
2-Star Executive	200*	100,000	2 @ 15,000	15,000 OL2L	15,000
3-Star Executive	200*	250,000	2 @ 40,000	40,000 OL2L	40,000
1-Star Presidential	200*	600,000	2 @ 100,000	100,000 OL2L	40,000
2-Star Presidential	200*	1,500,000	2 @ 240,000	240,000 OL2L	40,000
3-Star Presidential	200*	3,500,000	3 @ 500,000	500,000 OL3L	40,000

* Se puede utilizar un máximo de 110 unidades de Volumen Calificado provenientes de compras personales de Socios de Marca para cumplir con su requisito de Volumen Personal. Cualquier cantidad superior a 110 debe obtenerse de ventas a clientes inscritos personalmente. Consulte la definición de "Importe máximo de compra personal" en el glosario de términos para obtener más información.

** Para los rangos de Director de 1 estrella y superiores, no más del 65 % del volumen de calificación requerido puede provenir de una sola línea de negocio.

Explicación del Progreso y de los Star Levels

El desarrollo a lo largo del Camino al éxito, de Brand Partner a Presidential, se mide por una combinación de aumento del volumen de ventas dentro de su organización y el crecimiento de los equipos que producen ingresos o líneas de patrocinio. Esta estructura no solo impulsa el crecimiento de su negocio, sino que también reconoce y celebra su duro trabajo construyendo una organización sostenible. Para una comprensión detallada de los elementos que conforman el Camino al éxito, consulte el Glosario de términos.

En el Camino al Éxito, cada nivel de liderazgo se distingue por Star levels, lo que ofrece una forma sencilla de seguir e identificar el progreso. Por ejemplo, pasar de 1-Star a 3-Star da cuenta de una mayor competencia dentro del itinerario. Estos Star levels destacan los hitos dentro de cada rango. Además, cada logro viene acompañado de elementos de reconocimiento para premiar y celebrar su progreso.

Comprender los rangos de pago y las calificaciones continuas

Su rango de pago se calcula semanalmente con base en las calificaciones de su negocio en esa semana de comisiones específica. Por el contrario, los elementos de calificación de rango, como el Volumen personal (PV), se calculan utilizando un periodo de 31 días consecutivos (es decir, el último día laborable de comisiones [domingo] más los 30 días naturales anteriores).

Por ejemplo, el requisito de PV incluye todas las compras personales y todas las compras de los Clientes inscritos personalmente que se hayan realizado en el periodo más reciente de 31 días tras el cierre del ciclo de comisiones semanal (es decir, el domingo de la semana de comisiones actual más los 30 días naturales anteriores).

El ciclo semanal de comisiones va desde el lunes a las 12 a.m., hora central estadounidense (CT) hasta el domingo a las 11:59:59 p.m., hora central estadounidense (CT), lo que garantiza un calendario uniforme para todos los mercados.

Ganancia por clientes

La captación de clientes es la esencia del negocio de LifeWave. Para reconocer y premiar este trabajo, el Plan de compensación de LifeWave ofrece dos oportunidades clave de ganancias por las ventas generadas por sus Clientes inscritos personalmente: Ganancia por ventas directas y Bonus por clientes. Las dos remuneraciones se calculan y se pagan semanalmente a los Brand Partners que cumplen los requisitos.

Ganancia por ventas directas

Puede obtener ganancias por ventas directas por las compras de productos realizadas por sus clientes inscritos personalmente. El importe de la ganancia por ventas directas dependerá del tipo de cliente que haga el pedido (es decir, Minorista o Preferente) y de los productos que compre. Para conocer los importes de la Ganancia por ventas directas, consulte la lista de precios de productos de LifeWave.

Bonus por clientes

Cambiar vidas con la Life Technology es nuestra misión. Por ello, la Ganancia por ventas directas no es el único reconocimiento de LifeWave a su tarea de compartir nuestros productos innovadores productos. Si alcanza un Volumen calificable (QV) por clientes mínimo en un periodo de 31 días consecutivos (es decir, el último día laborable de comisión [domingo] más los 30 días naturales anteriores), podrá obtener un bono porcentual adicional sobre el Volumen calificable total de los pedidos que los clientes patrocinados personalmente hayan realizado la semana en curso.

En el siguiente cuadro, podrá consultar los umbrales de QV de los clientes y sus correspondientes porcentajes de bonificación:

QV de cliente (periodo de 31 días consecutivos)	Porcentaje de bonus por clientes
300 – 599	5 %
600 – 1199	10 %
1200+	20 %

Cómo funciona:

Su nivel de calificación se basa en las ventas realizadas a sus clientes inscritos personalmente durante el periodo de 31 días consecutivos. Sin embargo, el bono se calcula únicamente según el QV de los pedidos de los clientes realizados durante la semana en curso. Sus compras personales no están incluidas en el cálculo del bono.

Ejemplo:

Sarah tiene un volumen de calificación por clientes de 1000 por sus cinco clientes, ya que cada uno tiene 200 QV de pedidos en el periodo de 31 días consecutivos. Con esta cifra, a Sarah le corresponde un Bonus por clientes del 10 % en la semana de comisiones en curso. En esa semana, dos de sus cinco clientes pidieron, por lo que tuvo un total de 400 QV (2 x 200). Por ello, sus ganancias semanales por Bonus por clientes ascienden a \$40 (400 x 10 %).

Bonus Base

Con el Camino al éxito, tiene una guía para construir y hacer crecer su negocio en LifeWave. Más allá del reconocimiento y las recompensas que vienen con los rangos, incluidos los Star levels, su rango también determina su elegibilidad y potencial de ingresos para las bonificaciones adicionales del Plan de compensación de LifeWave. El Plan de compensación se divide en dos categorías de bonificaciones. Por un lado, tenemos los Bonus base, que proporcionan maravillosas oportunidades de ganancias semanales. Estas bonificaciones, disponibles para todos los Brand Partners, se calculan según su rendimiento semanal pago en el Camino al éxito. El cálculo y el pago de los Bonus Base se efectúan semanalmente, lo que garantiza un premio constante y puntual por sus esfuerzos.

Bono de introducción de producto (PIB)

Afiliar nuevos Brand Partners es un elemento esencial para el éxito de quien construya un negocio en LifeWave. Para apoyar la inversión de tiempo adicional que requiere incorporar nuevos talentos, LifeWave ofrece un Bonus de introducción de producto (PIB) a los Brand Partners activos que promocionen paquetes de productos a los nuevos miembros que se unan a su organización. El importe de esta bonificación se calcula según los paquetes de inscripción vendidos a los nuevos Brand Partners.

Cómo funciona:

Para obtener el Bonus de introducción de producto (PIB), el Brand Partner patrocinador debe tener estatus activo, lo que requiere un mínimo de 55 PV en el periodo de 31 días consecutivos, en la semana en que el nuevo Brand Partner compre el paquete de inscripción. En el siguiente cuadro encontrará las bonificaciones para cada paquete de productos:

Inscripción Opciones	Cantidad de sobres	Precio	Volumen calificable	Importe de PIB
Starter	0	\$25	0	\$0
Core	3 o 6*	\$295	180	\$35
Advanced	6 o 12*	\$535	300	\$75
Advanced Plus	11 o 22*	\$975	500	\$165
Premium	20 o 40*	\$1,750	775**	\$405

* La cantidad inferior hace referencia a recuentos de la selección de sobres X39 y X49™; la cantidad superior, a los recuentos de la selección de sobres de todos los demás productos del paquete correspondiente.

** Para el paquete Premium, el volumen calificable 745 se distribuye en tres meses: 525 QV en el mes de la compra y 110 QV en cada uno de los dos meses siguientes a la compra, para mantener el estatus Activo.

Ejemplo:

Chris, Brand Partner activo, inscribe a dos nuevos Brand Partners (John y Lisa) en el negocio durante la semana de comisiones. John compra el paquete Advanced Pack, mientras que Lisa elige el Premium. Chris ganará \$75 con John y \$405 con Lisa, para un total de \$480 en ganancias de PIB para la semana de comisiones.

Bonus de ingresos por nivel

El Bonus de Ingresos por Nivel es la forma adicional de ganar no solo por las ventas de los Brand Partners inscritos personalmente por usted, sino también por las generadas por los equipos de Brand Partners que ellos inscriban. Este bono se calcula sobre el Volumen de bonus (BV) de las compras realizadas por los Brand Partners y Clientes dentro de su Árbol de patrocinio directo, hasta un máximo de tres niveles en sentido descendente.

Cómo funciona:

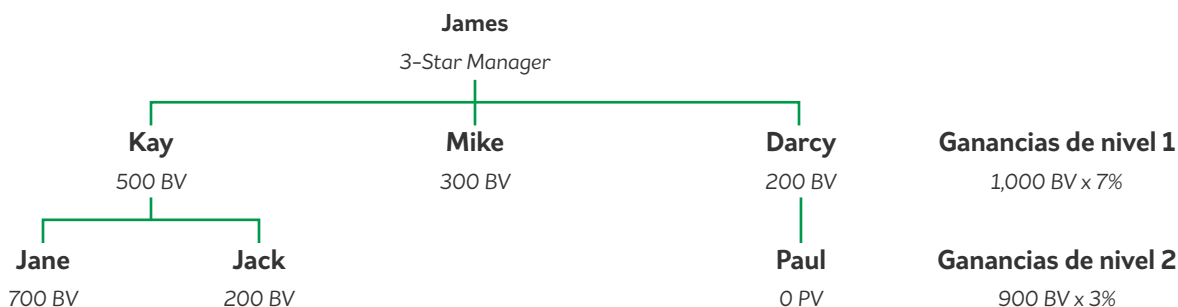
Las ganancias se determinan según su rendimiento semanal en el rango de pago, y tanto el porcentaje como el número de niveles elegibles para ganar aumentan a medida que avanza de rango. Para calificarse, debe ser considerado Activo durante la semana de comisiones (es decir, tener un mínimo de 55 PV en un periodo de 31 días consecutivos). Si un Brand Partner de su equipo tiene 0 PV en la semana, no contará como nivel para el cálculo de esta bonificación. En el siguiente cuadro encontrará los porcentajes obtenidos en cada nivel (1-3), en función de su rango de pago:

Rango de pago	Brand Partner activo	1-Star Manager	2-Star Manager	3-Star Manager	1-Star Director	2-Star Director	3-Star Director (o rango de pago superior)
Bono de nivel 1	3 %	5 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Bono de nivel 2			2 %	3 %	5 %	5 %	5 %
Bono de nivel 3					1 %	2 %	3 %

Ejemplo:

James, un 3-Star Manager que cobra en la semana de comisiones, puede ganar un 7 % por todos sus Brand Partners de nivel 1, así como un 3 % por los de nivel 2. Si Kay, Mike y Darcy son Brand Partners de nivel 1 con un volumen de bonus de 500, 300 y 200, James ganará \$70. Si Jane, Jack y Paul son Brand Partners de nivel 2 con un volumen de bonus de 700, 200 y 0, Jay ganará \$27. En este caso, el Bonus de Ingresos por Nivel semanal de James sería de \$97.

Tenga en cuenta que, como Paul tuvo 0 BV en la semana, no se le considerará de nivel 2. Si hubiera inscrito personalmente a Brand Partners, estos se considerarían de nivel 2 para James.



Bonus binario

El Bonus binario es una gran forma de ganar comisiones según el volumen de ventas generado dentro de su organización de árbol binario. Para obtener este bonus, deberá:

- Tener un rango de pago mínimo de 3-Star Manager o superior en la semana de comisiones.
- Acumular al menos 300 de volumen de bonus (BV) en su línea binaria de pago.

El porcentaje ganado sobre el volumen de bonus en la línea binaria de pago y el tope de ganancia semanal se determina según su rango de pago. En el cuadro siguiente encontrará los porcentajes de ganancia y la ganancia binaria semanal máxima para cada rango:

Rango de pago	Tasa de ganancia porcentual semanal	Máx. semanal Ganancias del bonus binario
3-Star Manager	5 %	\$1,500
1-Star Director	7 %	\$2,500
2-Star Director	9 %	\$3,500
3-Star Director	10 %	\$5,000
1-Star Executive	10 %	\$7,500
2-Star Executive	10 %	\$10,000
3-Star Executive	10 %	\$15,000
1-Star Presidential	10 %	\$20,000
2-Star Presidential	10 %	\$25,000
3-Star Presidential	10 %	\$25,000

Cómo funciona:

Cuando se paga el bonus binario, la cantidad total de volumen de bonus en la línea binaria de pago se deduce de ambas líneas binarias, independientemente del límite máximo semanal de ganancia binaria que se esté aplicando.

Límites:

- **Ganancia Máxima Semanal:** Cada rango de pago tiene una cantidad máxima definida, que puede ser ganada semanalmente a través del bonus binario. Puede ganar bonus binarios cada semana hasta el límite de su rango de pago.
- **Tope máximo de Compañía:** Para garantizar el equilibrio, LifeWave limita el pago de bonus binarios al 27 % del volumen total de bonus para todos los Brand Partners en el mundo. Si el total de pagos supera este umbral, todas las ganancias de los bonus binarios se ajustarán proporcionalmente para los Brand Partners elegibles. Recuerde que los límites semanales según el rango se aplican primero que cualquier límite de compañía.

Reglas de conservación y eliminación de volumen:

El consumo de volumen en el árbol binario sigue un orden preciso, que prioriza el volumen más antiguo antes de acceder a cualquier volumen más reciente.

- **Posicionamiento binario del volumen de bonus por compras personales:** Una vez al mes, se añadirá a su línea de pago cualquier cantidad de volumen de bonus por compras personales que supere 110 de las compras personales realizadas en la semana en curso y en todas las semanas anteriores tras el posicionamiento del volumen del mes anterior. La línea de pago se establece antes de añadir este posicionamiento de volumen.
- **Volumen de línea binaria de pago:** Este volumen se mantiene hasta 24 semanas; si no se utiliza, se elimina.
- **Volumen de línea binaria de potencia:** Este volumen se mantiene hasta 52 semanas; si no se utiliza, se elimina.
- **Requisito para el estatus Activo:** Los Brand Partners deben mantener al menos 55 PV en un periodo de 31 días consecutivos. Si no permanece Activo, se retirarán (es decir, se eliminarán) todos los volúmenes acumulados de ambas líneas binarias.

Ejemplo:

Mark tiene un volumen de bonus de 100 000 en su línea de pago. El rango de pago de Mark, 1-Star Executive, le da derecho a una tasa de ganancia del 10 % sobre el BV de su línea de pago binaria ($100\,000 \times 10\% = 10\,000$); sin embargo, el importe máximo de ganancia semanal del bonus binario para el rango de 1-Star Executive es de \$7,500. Así pues, Mark gana \$7,500 en bonus binario por la semana de comisiones y 100 000 BV se consumen (es decir, se retiran) tanto de su línea binaria de pago como de su línea binaria de potencia.

Mentor Matching Bonus

En el marketing de red, la mentoría es fundamental para crear un equipo exitoso. Para fomentar y recompensar esta importante labor, el Mentor Matching Bonus ofrece ganancias semanales que premian el apoyo y el desarrollo activo de líderes dentro de su organización.

Este bono paga un porcentaje equivalente a los bonus binarios y de ingresos por nivel por las generaciones de Brand Partners elegibles (véase el Glosario) en las líneas de inscripción, empezando por aquellas con rango de 1-Star Director o superior. El porcentaje ganado y el número de generaciones elegibles irán en función de su rango de pago semanal (véase el cuadro a continuación). Para ganar esta bonificación, deberá tener rango de 1-Star Director o superior durante la semana de comisiones.

Cómo funciona:

- El porcentaje de equiparación se calcula sobre las Ganancias de nivel y los Bonus binarios obtenidos por los miembros de su equipo, a través de las generaciones en su Árbol de patrocinio directo (es decir, las Líneas de patrocinio).
- El importe de cada equiparación individual está sujeto a un importe máximo individual. Este porcentaje se basa exclusivamente en su rango de pago, independientemente del rango de pago o de las ganancias del individuo equiparado.
- Por ejemplo, los 1-Star Director pueden ganar un 5 %, hasta un máximo de \$500, por cada Brand Partner elegible de 1.ª Generación. Si tiene tres Brand Partners elegibles de 1.ª Generación, podría ganar \$500 por la equiparación de sus bonificaciones.

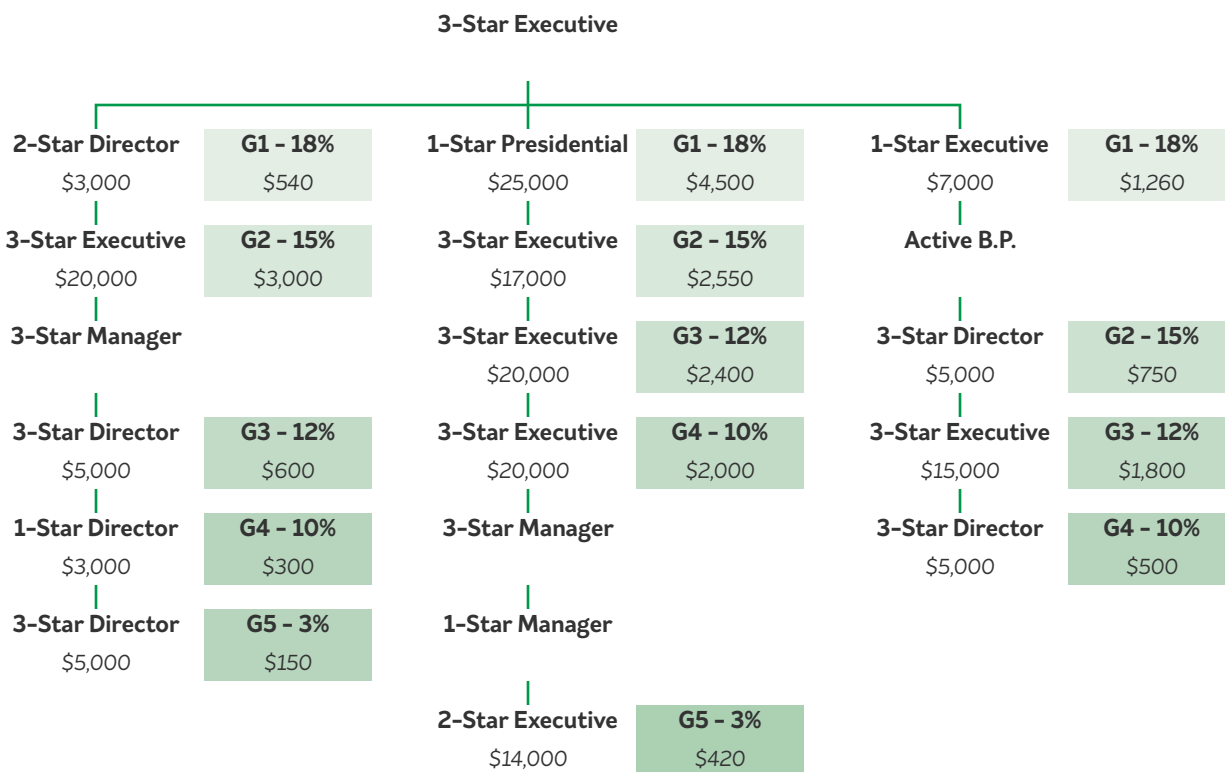
Límites de bonos:

- **Tope de equiparación individual:** La cantidad máxima que puede ganar por equiparación es determinada por su rango de pago (véase el cuadro a continuación).
- **Tope máximo de Compañía:** Se aplicará un tope del 14 % del volumen de bonus total al fondo común de bonos semanal. Si se supera este tope, todas las ganancias del Mentor Matching Bonus se ajustarán proporcionalmente para que estén dentro del límite permitido.

Rango de pago	1-Star Director	2-Star Director	3-Star Director	1-Star Executive	2-Star Executive	3-Star Executive	1-Star Presidential	2-Star Presidential	3-Star Presidential
Gen 1	5 %	7 %	10 %	12 %	15 %	18 %	20 %	20 %	20 %
Gen 2		5 %	7 %	10 %	12 %	15 %	18 %	18 %	18 %
Gen 3			5 %	7 %	10 %	12 %	15 %	15 %	15 %
Gen 4				5 %	7 %	10 %	12 %	12 %	12 %
Gen 5						3 %	5 %	7 %	10 %
Gen 6							3 %	5 %	7 %
Equiparación máx. por persona	\$500	\$1,000	\$2,000	\$3,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$20,000

Ejemplo:

Susan es una 3-Star Executive. Puede obtener ganancias en 5 generaciones de 1-Star Director o líderes superiores, de entre el 18 % y 3 % de equiparación, según de la profundidad de la generación del líder. En la siguiente figura verá las ganancias de \$6,300 por los líderes de la generación 1, las ganancias de \$6,300 por los líderes de la generación 2, las ganancias de \$4,800 por los líderes de la Generación 3, las ganancias de \$2,800 por los líderes de la generación 4 y las ganancias de \$570 por los líderes de la generación 5.



Oportunidades adicionales de ganancias

Además de los Bonus Base, el Plan de compensación de LifeWave ofrece oportunidades de ganancia exclusivas, sujetas a hitos o umbrales especiales y específicos en el crecimiento de su negocio.

Bonus de inicio de negocio

El Bonus de inicio de negocio premia a los nuevos Brand Partners y a sus patrocinadores en las primeras nueve semanas del proceso del nuevo Brand Partner en LifeWave (la semana de inscripción más ocho semanas consecutivas). Este bonus ofrece:

- **Nuevo Bonus de Brand Partner:** Gane \$25 o \$50 por semana, según su rango de pago, con la posibilidad de obtener hasta \$450 los primeros dos meses.
- **Matching Bonus por Patrocinador:** Gane un Matching Bonus de 50 % de \$12.50 o \$25 por semana si apoya nuevos fichajes y si su rango de pago es igual o superior al rango de bonificación requerido del nuevo Brand Partner (1-Star o 2-Star Manager).

Cómo funciona:

Tanto usted como el nuevo Brand Partner recibirán el bonus de inicio de negocio si cumplen los requisitos de calificación de rango de pago en la semana de comisiones. En el siguiente cuadro encontrará los ingresos por bonificación semanal que podrían obtener usted y su nuevo Brand Partner.

Bonus de inicio de negocio	Rango de pago 1-Star Manager	Rango de pago 2-Star Manager o superior
Nuevo Bonus de Brand Partner	\$25	\$50
Matching Bonus por Brand Partner Patrocinador	\$12.50	\$25

Ejemplo:

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Ganancias BLB totales
Nuevo BP (Rango de pago)	1-Star Manager	1-Star Manager	BP activo	1-Star Manager	2-Star Manager	2-Star Manager	2-Star Manager	BP activo	1-Star Manager	
Nuevo BP (Ganancias BLB)	\$25	\$25	\$0	\$25	\$50	\$50	\$50	\$0	\$25	\$250
BP Patrocinador (Rango de pago)	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	
BP Patrocinador (Ganancias BLB)	\$12.50	\$12.50	\$0	\$12.50	\$25	\$0	\$25	\$0	\$12.50	\$100

Bonus de Avance Significativo

El Bonus de avance significativo es un premio a su “avance” hacia nuevos niveles de liderazgo y rangos superiores. Podrá ganar el Bonus de avance significativo en cuanto llegue el rango Director. Cada Bonus de Avance Significativo se divide en dos partes:

1. Parte 1: Se obtiene en la primera semana con un nuevo rango de pago.
2. Parte 2: Se obtiene después de mantener (o superar) ese rango durante cuatro semanas adicionales, en un periodo de 52 semanas (no necesariamente consecutivas).

Rango de pago	Importe total del premio*	Parte 1 del premio	Parte 2 del premio
1-Star Director	\$500	\$250	\$250
1-Star Executive	\$5,000	\$2,500	\$2,500
1-Star Presidential	\$50,000	\$25,000	\$25,000
2-Star Presidential	\$75,000	\$37,500	\$37,500
3-Star Presidential	\$100,000	\$50,000	\$50,000

* El importe total del premio se abona en dos partes separadas, tal y como se indica en las columnas Parte 1 del premio y Parte 2 del premio.

Ejemplo:

Luis alcanza el rango 1-Star Executive por primera vez durante la semana de comisiones que finaliza el domingo 5 de enero, así que gana un bono de \$2,500 esa semana. Posteriormente, mantiene ese rango en las semanas que terminan el 19 de enero, el 26 de enero, el 9 de febrero y el 16 de febrero. Gana otro bono de \$2,500 en la semana de comisiones que finaliza el 16 de febrero y aumenta su bonus de avance de 1-Star Executive.

Fondo de Liderazgo Trimestral

El liderazgo es fundamental para el éxito de LifeWave, por lo que premiamos a nuestros líderes de primer nivel con oportunidades de ingresos exclusivas. El Fondo de Liderazgo Trimestral, diseñado para líderes de nivel Presidential, ofrece la posibilidad de ganar participaciones en un fondo de bonificaciones que paga un porcentaje del volumen de bonus total de la empresa en el trimestre.

Requisitos de Calificación

Para poder obtener el Fondo de Liderazgo Trimestral, debe cumplir unos criterios específicos durante el trimestre de calificación (es decir, el trimestre anterior al trimestre de pago). La elegibilidad se determinará según si alcanzó el rango 1-Star Presidential antes o durante el trimestre de calificación:

1. 1-Star Presidential actual (rango alcanzado antes del trimestre de calificación):

- Haber sido remunerado como 1-Star Presidential o superior durante 10 de 13 semanas del trimestre de calificación.
- Haber mantenido un promedio de Volumen calificable de línea descendente (QDV) superior a 600 000 durante el trimestre de calificación.

2. 1-Star Presidential nuevo (rango alcanzado durante el trimestre de calificación):

- Haber sido remunerado como 1-Star Presidential durante al menos 7 de 13 semanas del trimestre de calificación.

Cómo se obtienen las participaciones

Durante el trimestre de pago, los líderes ganan acciones semanalmente según sus calificaciones esa semana. Las participaciones solo pueden ganarse en semanas en que el líder sea remunerado como 1-Star Presidential o superior. Hay dos formas de ganar participaciones:

- 1. Participaciones de crecimiento TDV:** Gane una participación por cada 20 000 TDV de crecimiento sobre su base de referencia semanal. La base de referencia se calcula a partir de su promedio del trimestre de calificación y aumenta en incrementos de 20 000 TDV con cada acción ganada.
- 2. Participaciones de líneas calificables:** Gane cinco participaciones por cada línea de sus líneas de patrocinio que produzca más de 100 000 QDV, excluyendo la línea con mayor QDV.

Glosario

Activo: Se considera que un Brand Partner está activo cuando acumula al menos 55 de Volumen personal (PV) en un periodo de 31 días consecutivos (es decir, el último día laborable de comisiones [domingo] más los 30 días naturales anteriores). El volumen personal incluye el volumen calificable (QV) procedente de compras personales, así como los Clientes inscritos personalmente.

Bonus binario: Se trata de un bonus disponible para los Brand Partners con rango de pago 3-Star Manager o superior en una semana de comisiones y que acumulen un mínimo de 300 de volumen de bonus (BV) en su línea binaria de pago. Este bonificación paga un porcentaje (basado en el rango de pago del Brand Partner en la semana de comisiones) sobre todo el volumen de la línea binaria de pago hasta el máximo semanal de ganancias por bonos en cada rango.

Equilibrio binario: Es el volumen mínimo requerido en su organización de patrocinio, tanto en la línea izquierda como en la derecha de su organización binaria.

Línea binaria de pago: La línea del árbol binario que tiene menos volumen. Esta línea puede cambiar cada semana.

Línea binaria de potencia: La línea del árbol binario que tiene más volumen. Esta línea puede cambiar cada semana.

Árbol Binario: Una estructura de equipo en la que cada Brand Partner tiene un máximo de dos posiciones directamente debajo de cada cuenta, una a la izquierda y otra a la derecha.

Volumen de bonus (BV): La cantidad de volumen asociada con las ventas de productos que se utiliza como base para calcular la compensación basada en porcentajes (bonos). A efectos de cálculos del plan, esta cifra se toma en moneda global.

Brand Partner: Una persona que ha firmado un Acuerdo de Brand Partner, ha comprado un kit Starter o un paquete de productos y ha aceptado cualquier renovación comercial posterior que sea necesaria, y está al día con la empresa.

Bonus de avance significativo: Se trata de una oportunidad de ingresos para los Brand Partners que avancen en su título de carrera en el Camino al éxito. Estos incentivos se pagan en dos cantidades. El primer pago se concede cuando un Brand Partner alcanza el título de carrera (la primera semana de pago, según el rango aplicable). El segundo pago se hace cuando el Brand Partner se mantiene cuatro semanas más en ese rango o superior, si esto ocurre en de las 52 semanas posteriores a la consecución del título de carrera.

Bonus de inicio de negocio: Se trata de una oportunidad de bono para los nuevos Brand Partners durante las primeras nueve (9) semanas de negocio (semana de inscripción más ocho (8) semanas de comisiones completas). El Brand Partner gana un bono cada semana que cobra como 1-Star Manager o superior. Si cumple los requisitos, el Brand Partner patrocinador calificado obtendrá un Matching Bonus.

Título de carrera: El rango de pago más alto que un Brand Partner haya alcanzado en al menos una (1) semana de comisiones en todo su tiempo en LifeWave.

Clientes: Se trata de personas que no son Brand Partners y que compraron en línea o a través del sitio web replicado de un Brand Partner. Pueden ser Clientes Minoristas, Preferentes o Preferentes Plus.

Bonus por clientes: Se trata de una oportunidad de ingresos para los Brand Partners con Clientes inscritos personalmente que realicen compras. Podrá ganar este bonus por clientes cualquier Brand Partner con un mínimo de 300 de volumen de calificación por clientes en un periodo de 31 días consecutivos en la semana de comisiones.

Volumen de Calificación por Clientes: La suma del volumen calificable de las compras realizadas por Clientes inscritos personalmente (patrocinados) de un Brand Partner. A efectos del bonus por clientes, el importe del Volumen de Calificación por Clientes en un periodo de 31 días consecutivos que determina el porcentaje de ganancias del bonus, mientras que el importe del Volumen de Calificación por Clientes semanal se utiliza como base de ganancias para aplicar dicho porcentaje.

Organización de Línea Descendente: Todos los Brand Partners y Clientes que estén por debajo de una persona en sus Líneas de patrocinio (Árbol de patrocinio directo).

Trimestre de Calificación: En el caso del fondo de liderazgo trimestral, los líderes se calificarán teniendo en cuenta el rendimiento de su rango de pago en el trimestre anterior. El número de semanas de calificación requeridas para el rango de pago varía para los líderes nuevos con título de carrera 1-Star Presidential y para los líderes actuales con título de carrera 1-Star Presidential.

Generación: Todos los Brand Partners de una organización hasta el siguiente Brand Partner que esté en el mismo nivel o por encima de un rango determinado. A efectos del Mentor Matching Bonus, ese rango es 1-Star Director. Cuando un Brand Partner alcanza o supera un cierto rango de pago, se abre un nuevo nivel de generación (p. ej., Generación 1, Generación 2, etc.).

Bonus de Ingresos por Nivel: Se trata de una bonificación para cualquier Brand Partner activo en una semana de comisiones. Paga un porcentaje (basado en el rango de pago del Brand Partner en la semana de comisiones) sobre todo el volumen de bonus del Brand Partner hasta un máximo de tres niveles de profundidad en las líneas de patrocinio.

Línea: Se trata del primer Brand Partner patrocinado personalmente por un Brand Partner, junto con todos los Brand Partners y Clientes inscritos por ese Brand Partner o su equipo.

Líneas de patrocinio/Árbol de patrocinio directo: La genealogía de los Brand Partners y sus organizaciones de línea descendente, según orden de inscripción. Un Brand Partner patrocinador puede tener un número ilimitado de Brand Partners en su primer nivel (es decir, patrocinados personalmente); no hay ninguna restricción, como sí ocurre con el árbol binario.

Regla de volumen máximo (MVR): Hay una cantidad máxima de volumen de línea descendente que puede aplicarse a cualquier nivel de calificación de rango de una sola Línea de patrocinio (como la línea del Árbol de patrocinio directo). La regla de volumen máximo permite que hasta el 50 % del volumen calificable de línea descendente requerido en un rango determinado proceda de cualquier Línea de patrocinio (es decir, una línea del árbol de patrocinio directo) o volumen personal. Veamos un ejemplo: si el rango 1-Star Director requiere 5000 de volumen calificable de línea descendente, la regla de volumen máximo (MVR) permite que hasta 2500 procedan de cualquier Línea de patrocinio o volumen personal.

Mentor Matching Bonus: Se trata de una bonificación para Brand Partners en rango de pago 1-Star Director o superior en una semana de comisiones. Este bono equipara el porcentaje de los bonus de ingresos binarios y por nivel de las generaciones de 1-Star Directors hacia abajo.

Volumen fuera de las líneas fuertes: Consiste en el QV combinado del PV de un Brand Partner y el volumen total de línea descendente de todas las líneas del Árbol de patrocinio directo, excluyendo las líneas más fuertes utilizadas para cumplir con los requisitos de línea de volumen (según la mayor cantidad de volumen total de línea descendente). Para la mayoría de los rangos, las líneas de volumen requeridas son 2 (OL2L), pero para el rango 3-Star Presidential, que requiere 3 líneas de volumen (OL3L), el volumen fuera de las líneas fuertes excluye el volumen total de línea descendente de esas 3 líneas de volumen.

Rango de pago: Se refiere al rango en el que un Brand Partner se clasifica para un periodo de comisión semanal. Este nivel determina qué bonus puede recibir un Brand Partner y cómo los obtendrá en ese periodo semanal determinado.

Trimestre de pago: En el caso del fondo de liderazgo trimestral, los líderes ganan participaciones teniendo en cuenta el rendimiento en el trimestre de pago. El líder podrá optar a ganar acciones en el trimestre de pago según su rendimiento de rango de pago en el trimestre de calificación.

Volumen Personal (PV): El Volumen personal (VP) es el Volumen calificable (QV) combinado de las compras de los clientes de un Brand Partner y de sus propias compras en un periodo de 31 días consecutivos.

Cliente Preferente (PC): Cualquier cliente de LifeWave que tenga un pedido activo de suscripción a un producto. Este Cliente compra con precios de mayorista y recibe muestras de fidelidad durante su primer año de suscripción.

Cliente Preferente Plus (PC+): Cualquier cliente de LifeWave que tenga un pedido de suscripción activo para el producto y haya optado por el programa Preferente Plus, pagando la cuota de suscripción anual. Este Cliente recibe precios de mayoristas y un programa de muestras más amplio que un PC por cada año que permanece activo en el programa de Cliente Preferente Plus.

Bonus Base: Se trata de las principales oportunidades de ingresos del Plan de compensación de LifeWave, disponibles cada semana para los Brand Partners. Los cuatro Bonus Base son el Bonus de introducción de producto (PIB), el Bonus de ingresos por nivel, el Bonus Binario y el Mentor Matching Bonus.

Bono de introducción de producto (PIB): Este bonus se entrega a un Brand Partner cada vez que inscribe personalmente a un nuevo Brand Partner en el negocio. El Brand Partner patrocinador debe estar activo la semana que se genere el PIB (es decir, tener un mínimo de 55 PV en el periodo de 31 días consecutivos) para poder optar a la bonificación. El importe de esta bonificación se calcula según el paquete de inscripción comprado por el Brand Partner patrocinador.

Volumen Calificable de Línea Descendente (QDV) El volumen calificable (QV) combinado de todas las compras realizadas por un Brand Partner, sus Clientes patrocinados personalmente, y los Brand Partners y sus Clientes dentro de las Líneas de patrocinio (es decir, toda la Línea descendente del Árbol de patrocinio directo) durante un periodo de 31 días consecutivos (es decir, el último día laborable de comisiones [domingo] más los 30 días naturales anteriores). Para el cálculo en cada rango, el volumen calificable de línea descendente utiliza la regla de volumen máximo (MVR).

Volumen calificable (QV): La cantidad de volumen asociada con las compras de productos que se utiliza para determinar únicamente el rango de pago. El importe de este volumen excluye los efectos de conversión de moneda y es el mismo para todos los tipos de cliente y compras de Brand Partners. Este volumen es también la base para calcular el importe de las ganancias del bonus por clientes.

Fondo de Liderazgo Trimestral: Se trata de una oportunidad de ganancias para los niveles de liderazgo más altos en LifeWave. Este bonus se reparte entre los líderes calificados, que participan según sus resultados, y se paga una vez al trimestre.

Rango de reconocimiento: El rango de pago más alto que un Brand Partner puede alcanzar en al menos una semana de comisiones en su todo su tiempo en LifeWave. En el caso de los Brand Partners inscritos antes del Plan de compensación 2.0, se asignó a su cuenta un Rango de reconocimiento basado en el Título de carrera que tenían en el plan anterior.

Ganancia por ventas directas: El importe que se otorga a un Brand Partner por las compras de un Cliente patrocinado personalmente. El importe de la ganancia por ventas directas dependerá del tipo de cliente (es decir, Cliente Minorista o Cliente Preferente) y los productos que compre.

Volumen total de línea descendente: El volumen calificable (QV) combinado de todas las compras realizadas por un Brand Partner, sus Clientes personales, y los Brand Partners y sus Clientes dentro de las Líneas de patrocinio (es decir, toda la Línea descendente del Árbol de patrocinio directo) durante un periodo de 31 días consecutivos (es decir, el último día laborable de comisiones [domingo] más los 30 días naturales anteriores). Para su cálculo, el Volumen total de línea descendente no tiene en cuenta la Regla de volumen máximo.

Línea de volumen: La suma de líneas del árbol de patrocinio directo que cumplen o superan la cantidad requerida de Volumen total de línea descendente. Por ejemplo, la calificación para el rango 1-Star Director requiere contar con dos líneas de patrocinio (es decir, líneas del árbol de patrocinio directo) con un mínimo de 1000 de volumen total de línea descendente en cada una.