



EMEA - ESPAÑOL

PLAN DE COMPENSACIÓN

Tabla de Contenido

Declaraciones y exclusiones de responsabilidad	3
Introducción	4
El camino al éxito	5
Ganancias por clientes	6
Ganancia por ventas directas	6
Bonus por clientes	7
Bonus base	8
Bonus de introducción de producto (PIB)	8
Bonus de ingresos por nivel	9
Bonus binario	10
Mentor Matching Bonus	11
Oportunidades de ingresos adicionales	13
Bonus de inicio de negocio	13
Bonus de avance significativo	14
Fondo de Liderazgo Trimestral	15
Glosario	16

Declaraciones y exclusiones de responsabilidad

Variaciones del Plan de compensación

Determinados componentes individuales del Plan de compensación de LifeWave pueden variar entre los diferentes mercados en función de los requisitos reglamentarios y las condiciones del mercado. LifeWave se reserva el derecho de modificar el Plan de compensación según sus propios criterios, comunicando los posibles cambios con una antelación de 30 días, como mínimo. Para determinados mercados, este plazo de notificación se puede ampliar a un máximo de 90 días antes de la aplicación de modificaciones importantes.

Descargo de responsabilidad sobre ingresos

Los ejemplos de ingresos que figuran en este documento solo se proporcionan con fines ilustrativos. LifeWave no garantiza que un Brand Partner vaya a ganar unos importes específicos, dado que el éxito depende del esfuerzo individual, las habilidades y las condiciones actuales en el mercado.

Conversión monetaria y ajustes

El Plan de compensación de LifeWave se calcula sobre la base de un estándar monetario global (dólares estadounidenses) y se convierte a las monedas locales para el pago en los mercados aplicables. LifeWave se reserva el derecho de establecer y actualizar los tipos de cambio según sus criterios, con un plazo de notificación mínimo de 30 días antes de la aplicación de cualquier cambio (90 días en determinados mercados).

Introducción

Bienvenido al futuro del éxito

En LifeWave, creemos en transformar vidas, no solo con nuestra tecnología innovadora, sino también al empoderarle para compartir los productos LifeWave en todo el mundo. Usted está en el centro de todo lo que hacemos, y nos enorgullece ofrecer uno de los planes de compensación más ventajosos y competitivos de todo el sector de marketing en red.

No importa si desea generar unos ingresos adicionales o construir una organización global: el Plan de compensación de LifeWave está diseñado pensando en su éxito. Inspirado en el ingenio de nuestros productos revolucionarios, este plan crea oportunidades inigualables para lograr recompensas inmediatas y un crecimiento financiero a largo plazo.

Un camino hacia la prosperidad

El modelo de compensación de LifeWave combina los mejores elementos del marketing en red en un único plan dinámico, adaptado a sus objetivos. Basado en un Camino al éxito completo, este plan le guía desde el primer día, ofreciéndole pasos claros para desarrollar su negocio y el potencial para conseguir niveles de liderazgo escalonados para quienes aspiran a crear una organización sostenible.

LifeWave es más que una empresa: es una comunidad dedicada a ayudar a las personas para que alcancen su máximo potencial. LifeWave le da la bienvenida a este viaje y espera con ilusión poder celebrar sus éxitos en cada uno de sus pasos.

Nueve maneras de obtener ingresos

LifeWave ofrece nueve oportunidades exclusivas de obtener ingresos, lo que asegura que disponga de múltiples caminos hacia el éxito en función de sus objetivos y aspiraciones individuales. No importa si disfruta de los beneficios de nuestro producto estrella X39 o tiene la visión de conseguir crecientes recompensas por liderazgo: estas opciones de ingresos le ofrecen toda una gama de posibilidades adaptadas a su metas:

1. Ganancia por ventas directas
2. Bonus por clientes
3. Bonus de introducción de producto
4. Bonus de ingresos por nivel
5. Bonus binario
6. Mentor Matching Bonus
7. Bonus de inicio de negocio
8. Bonus de avance significativo
9. Fondo de Liderazgo Trimestral

El camino al éxito

El Camino al éxito de LifeWave es un itinerario establecido para guiarle paso a paso por cada etapa de la creación de su negocio. Desde su primer día con LifeWave hasta alcanzar niveles de liderazgo cada vez más altos, el Camino al éxito le ayuda en su crecimiento con objetivos claros, un reconocimiento significativo y diferentes recompensas. Es algo más que un mero plan; sirve como una guía estructurada para conseguir el éxito y tener un impacto profundo.

Rango/Título	Volumen Personal (PV)*	Volumen calificable de línea descendente (QDV)	Regla de volumen máximo (MVR)	Líneas de volumen	Volumen fuera de la línea fuerte (OLXL)	Equilibrio binario
Brand Partner						
Brand Partner activo	55					
1-Star Manager	110	750				
2-Star Manager	110	1.500				
3-Star Manager	110	2.500		1 a 1000		
1-Star Director	110	5.000	2.500	2 a 1000	1000 OL2L	1000
2-Star Director	110	10.000	5.000	2 a 2000	2000 OL2L	2000
3-Star Director	110	20.000	10.000	2 a 3000	3000 OL2L	3000
1-Star Executive	200	40.000	20.000	2 a 6000	6000 OL2L	6000
2-Star Executive	200	100.000	50.000	2 a 15.000	15.000 OL2L	15.000
3-Star Executive	200	250.000	125.000	2 a 40.000	40.000 OL2L	40.000
1-Star Presidential	200	600.000	300.000	2 a 100.000	100.000 OL2L	40.000
2-Star Presidential	200	1500000	750.000	2 a 240.000	240.000 OL2L	40.000
3-Star Presidential	200	3.500.000	1.750.000	3 a 500.000	500.000 OL3L	40.000

* Se puede usar un máximo de 110 de Volumen calificable procedente de compras personales del Brand Partner para cumplir el requisito de Volumen personal. Todas las cantidades superiores a 110 se deben obtener de clientes inscritos personalmente. Para más información, consulte la definición del Máximo para compras personales en el glosario de términos.

Avance y niveles de estrellas

El avance a lo largo del Camino al éxito, desde Brand Partner hasta Presidential, se mide mediante una combinación del aumento del volumen de ventas en 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; también reconoce y honra su duro trabajo al construir una organización sostenible. Para la comprensión completa de los elementos que constituyen el Camino al éxito, consulte el Glosario de términos.

Dentro del Camino al éxito, cada escalón de liderazgo se distingue adicionalmente con niveles de estrellas, lo que ofrece una manera concisa de hacer el seguimiento y determinar los progresos. Por ejemplo, el avance de 1 estrella a 3 estrellas representa una mayor competencia a lo largo del camino. Estos niveles de estrellas marcan unos hitos dentro de cada rango. Cada logro está acompañado por componentes de reconocimiento para premiar y celebrar sus progresos.

Comprender los rangos de pago y las calificaciones continuas

Su rango de pago se calcula semanalmente sobre la base de las calificaciones comerciales que ha conseguido para la semana de comisiones en cuestión. En cambio, los elementos de calificación para los rangos, tales como el Volumen Personal (PV), se calculan mediante un periodo continuo de 31 días (es decir, el último día de la semana de comisiones [domingo] más los 30 días calendario previos).

Por ejemplo, el requisito de PV incluye todas las compras personales y todas las compras realizadas por clientes inscritos personalmente durante el último periodo de 31 días que finaliza al cierre del ciclo semanal de comisiones (es decir, el domingo de la semana de comisiones actual más los 30 días calendario previos).

Este ciclo semanal de comisiones dura globalmente desde lunes a las 12:00:00 a.m. Hora Central de EE. UU. (CT) hasta domingo a las 11:59:59 p.m. (CT), asegurando un plazo consistente en todos los mercados.

Ganancias por clientes

La adquisición de clientes está en el centro del negocio de LifeWave. Para reconocer y premiar estos esfuerzos, el Plan de compensación de LifeWave ofrece dos principales oportunidades de ingresos por las ventas generadas por sus clientes inscritos personalmente: Ganancia por ventas directas y Bonus por clientes.

Ambos tipos de ingresos se calculan y pagan semanalmente a los Brand Partners calificados.

Ganancia por ventas directas

Puede obtener Ganancia por ventas directas sobre las compras de productos realizadas por sus clientes inscritos personalmente. El monto de la ganancia varía según el tipo de pedido del cliente (es decir, Directo o Preferente) y los productos concretos que se han comprado. Consulte la Lista de precios de productos LifeWave para más detalles sobre los importes de Ganancia por ventas directas.

Bonus por clientes

Nuestra misión es cambiar vidas con nuestra Life Technology; LifeWave no se detiene en las Ganancia por ventas directas a la hora de recompensarle por compartir nuestros innovadores productos con otro .

Al alcanzar un determinado Volumen calificable por clientes (QV) mínimo en un periodo continuo de 31 días (es decir, el último día de la semana de comisiones [domingo] más los 30 días calendario previos), tiene derecho a percibir un bonus porcentual adicional sobre el Volumen calificable total de los pedidos realizados durante la semana actual por sus clientes inscritos personalmente.

La siguiente tabla muestra los umbrales de QV por clientes y los correspondientes porcentajes de bonus:

QV por clientes (periodo continuo de 31 días)	Porcentaje del bonus por clientes
300-599	5 %
600-1.199	10 %
1.200+	20 %

Cómo funciona:

Su escalón de calificación está basado en las ventas a sus clientes inscritos personalmente durante el periodo continuo de 31 días. Sin embargo, el bonus se calcula únicamente a partir del QV de los pedidos de clientes realizados durante la semana actual. Sus compras personales quedan excluidas de este bonus.

Ejemplo:

Sarah tiene acumulado un Volumen de calificación por clientes de 1.000 de sus cinco clientes, que han pedido cada uno por 200 QV en el periodo continuo de 31 días. En consecuencia, Sarah tiene derecho a percibir un Bonus por clientes del 10 % para la semana de comisiones actual. En la semana de comisiones actual han pedido dos de sus cinco clientes; por lo tanto, ha conseguido un total de 400 QV (2 x 200). Esto significa que sus ganancias en Bonus por clientes de la semana en cuestión son de 40 \$/38 € (400 x 10 %).

Bonus base

El Camino al éxito sirve como guía para ayudarle a construir y ampliar su negocio de LifeWave. Más allá del reconocimiento y las recompensas asociados a los rangos, incluyendo los niveles de estrellas, su rango determina también su elegibilidad y potencial de ingresos con vistas a unos bonus adicionales en el Plan de compensación de LifeWave. El Plan de compensación está dividido en dos categorías de bonus; los Bonus Base ofrecen interesantes oportunidades de ingresos semanales. Estos bonus están a disposición de todos los Brand Partners y quedan determinados por su rendimiento semanal pagado en el Camino al éxito. El cálculo y el pago de los Bonus Base se efectúan semanalmente, lo que asegura una remuneración consistente y puntual por sus esfuerzos.

Bonus de introducción de producto (PIB)

La inscripción de nuevos Brand Partners es un elemento fundamental del éxito a la hora de construir un negocio de LifeWave. Con el fin de apoyar la inversión de tiempo adicional necesaria para incorporar nuevos talentos, LifeWave ofrece un Bonus de introducción de producto (PIB) a los Brand Partners activos que promocionan paquetes de productos frente a los nuevos miembros que se unen a su organización. El importe del bonus está determinado por el/los paquete(s) de inscripción vendido(s) a los Brand Partners entrantes.

Cómo funciona:

Para calificarse para el bonus de introducción de producto (PIB), el Brand Partner patrocinador debe tener el estado Activo, por el que se requiere un mínimo de 55 PV durante un periodo continuo de 31 días, durante la semana en la que el nuevo Brand Partner realiza su compra de un paquete de inscripción. La siguiente tabla muestra los bonus que corresponden a cada paquete de productos:

"Opciones de inscripción"	Cantidad de sobres	Precio	Volumen de calificación	Cantidad de PIB
Starter	0	25 \$/24 €	0	0 \$/0 €
Core	3 o 6*	295 \$/280 €	180	35 \$/33 €
Advanced	6 o 12*	535 \$/508 €	300	75 \$/71 €
Advanced Plus	11 o 22*	975 \$/926 €	500	165 \$/157 €
Premium	20 o 40*	1.750 \$/1.663 €	775**	405 \$/385 €

* L La cantidad inferior se refiere a la selección de parches X39® y X49®, y la cantidad superior se refiere a la selección de todos los demás parches del paquete correspondiente.

** Para el paquete Premium, el Volumen de calificación de 775 se distribuye a lo largo de tres meses: 555 QV en el mes de la compra, seguidos por 110 QV en cada uno de los dos meses posteriores a la compra para mantener el estado Activo.

Ejemplo:

Durante la semana de comisiones, Chris, un Brand Partner activo, inscribe a dos nuevos Brand Partners, John y Lisa, en el negocio. John compra el paquete Advanced, mientras Lisa elige el paquete Premium. Chris recibirá 75 \$/71 € por John y 405 \$/385 € por Lisa, por un total de 480 \$/456 € en ingresos de PIB la semana de comisiones.

Bonus de ingresos por nivel

El Bonus de ingresos por nivel le ofrece una manera adicional de obtener ingresos que no solo se recompensa por las ventas de sus Brand Partners inscritos personalmente, sino también por las ventas generadas por los equipos de dichos Brand Partners. Este bonus se calcula sobre la base del Volumen de bonus (BV) correspondiente a las compras realizadas por Brand Partners y clientes en su árbol de inscripción hasta una profundidad de un máximo de tres niveles.

Cómo funciona:

Los ingresos se determinan según su rango de pago; el porcentaje y el número de niveles con derecho a generar ingresos aumentan a medida que avanza de rango. Para calificarse, necesita tener el estado Activo durante la semana de comisiones (es decir, tener un mínimo de 55 PV en el periodo continuo de 31 días). Si un Brand Partner de su equipo tiene 0 PV en la semana en cuestión, no contará como un nivel para los fines del cálculo de este bonus.

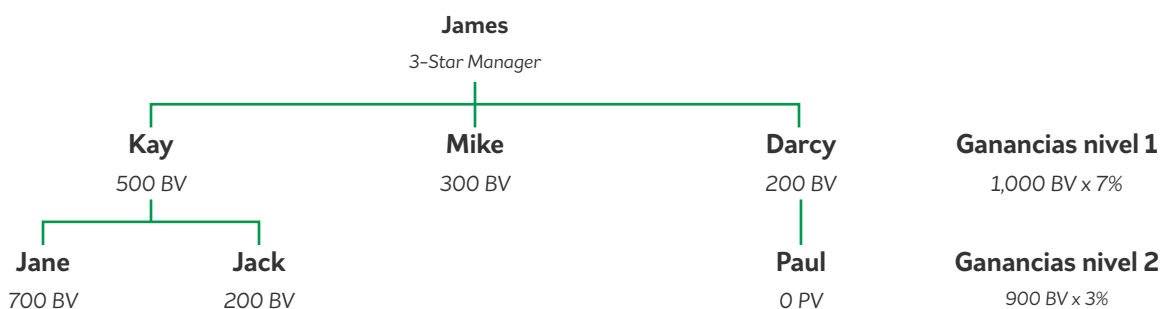
La siguiente tabla muestra los porcentajes ganados en cada nivel (1-3) sobre la base de su rango de pago:

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 un rango de pago superior)
Bonus nivel 1	3%	5%	7%	7%	7%	7%	7%
Bonus nivel 2			2%	3%	5%	5%	5%
Bonus nivel 3					1%	2%	3%

Ejemplo:

James, un 3-Star Manager pagado en la semana de comisiones, puede ganar un 7 % sobre todos sus Brand Partners de nivel 1, así como un 3 % sobre su nivel 2. Si Kay, Mike y Darcy son Brand Partners de nivel 1 con un volumen de bonus de 500, 300 y 200, James gana 70 \$/67 €. Si Jane, Jack y Paul son Brand Partners de nivel 2 con un volumen de bonus de 700, 200 y 0, James gana 27 \$/26 €. El Bonus de ingresos por nivel total de la semana para James sería de 97 \$/92 €.

Recuerde que, dado que Paul tuvo 0 PV en esta semana, no se considerará como nivel 2, y si tuviera Brand Partners inscritos personalmente, estos se considerarían como nivel 2 para James.



Bonus binario

El Bonus binario es una manera interesante de ganar comisiones sobre el volumen de ventas generado en su organización de árbol binario. Para calificarse para este bonus, usted necesita:

- Tener un rango de pago mínimo de 3-Star Manager o superior durante 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 ganancias semanales quedan determinados por su rango de pago. La siguiente tabla muestra los porcentajes de ganancias y el máximo de ganancias binarias semanales para cada rango:

Rango de pago	Porcentaje semanal de ganancias	Ganancias semanales máximas de Bonus binario
3-Star Manager	5%	1.500 \$/1425 €
1-Star Director	7%	2.500 \$/2375 €
2-Star Director	9%	3.500 \$/3325 €
3-Star Director	10%	5.000 \$/4750 €
1-Star Executive	10%	7.500 \$/7125 €
2-Star Executive	10%	10.000 \$/9500 €
3-Star Executive	10%	15.000 \$/14.250 €
1-Star Presidential	10%	20.000 \$/19.000 €
2-Star Presidential	10%	25.000 \$/23.750 €
3-Star Presidential	10%	25.000 \$/23.750 €

Cómo funciona:

Al pagar el Bonus binario, la cantidad total del Volumen de bonus en la línea binaria de pago se deduce de ambas líneas binarias, independientemente del límite máximo de ganancias binarias semanales que se ha aplicado.

Límites:

- **Ganancia máxima semanal:** Cada rango de pago tiene asignado un importe máximo que se puede ganar semanalmente a través del Bonus binario. Usted es elegible para ganar Bonus binarios hasta este límite cada semana, según su rango de pago.
- **Tope máximo de compañía:** Para asegurar el equilibrio, LifeWave limita los pagos de Bonus binarios al 27 % del volumen total de bonus para todos los Brand Partners del mundo. Si el total de pagos supera este umbral, todos los ingresos de Bonus binario son ajustados proporcionalmente para los Brand Partners elegibles. Es importante tener en cuenta que se aplican primero los topes semanales basados en el rango antes de imponer cualquier límite a nivel de toda la empresa.

Reglas sobre la transferencia y eliminación de volumen:

El consumo de volumen en el árbol binario sigue un orden preciso: siempre se da la prioridad al más antiguo disponible antes de acceder a volumen más reciente.

- **Posicionamiento binario del volumen de bonus por compras personales:** Una vez al mes, cualquier volumen de bonus por compras personales superior a 110 que procede de compras personales realizadas en la semana actual y todas las semanas anteriores después del posicionamiento de volumen del mes anterior se añadirá a su línea de pago. Se determina la línea de pago antes de añadir este posicionamiento de volumen.
- **Volumen de la línea binaria de pago:** Se traslada hacia delante un máximo de 24 semanas; si no se utiliza, se elimina.
- **Volumen de la línea binaria de potencia:** Se traslada hacia delante un máximo de 52 semanas; si no se utiliza, se elimina.
- **Requisitos para el estado Activo:** Los Brand Partners deben mantener, al menos, 55 PV en un periodo continuo de 31 días. En caso de no mantener el estado Activo, se procederá a la eliminación de 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 de 1-Star Executive le da derecho a percibir unas ingresos del 10 % sobre el BV en su línea binaria de pago (100.000 x 10 % = 10.000); sin embargo, las ganancias semanales máximas de Bonus binario para el rango de 1-Star Executive es de 7.500 \$/7.125 €. Por lo tanto, Mark consigue un Bonus binario de 7.500 \$/7.125 € para la semana de comisiones y se consumen (es decir, retiran) 100.000 BV de su línea binaria de pago, así como 100.000 BV de su línea binaria de potencia.

Mentor Matching Bonus

En el marketing en red, ser mentor es fundamental para crear un equipo exitoso. Para fomentar y recompensar este comportamiento tan importante, el Mentor Matching Bonus ofrece ingresos semanales por apoyar y desarrollar líderes en su organización.

Este bonus es el pago de un porcentaje sobre el Bonus binario y el Bonus de ingresos por nivel de las generaciones elegibles de Brand Partners (véase el Glosario) en las líneas de patrocinio inscritas, a partir de los rangos de 1-Star Director o superior. El porcentaje percibido y el número de generaciones elegibles dependen de su rango de pago semanal (véase la tabla más adelante). Para calificarse para este bonus, usted necesita tener el rango de pago de 1-Star Director o superior durante la semana de comisiones.

Cómo funciona:

- El match porcentual se calcula por los Bonus de ingresos por nivel y binarios ganados por los miembros de su equipo a través de las generaciones en su árbol de inscripción (es decir, las líneas de patrocinio).
- Cada match individual ganado está sujeto a un importe máximo de match por persona. Para este fin, se utiliza únicamente el rango de pago como base, independientemente del rango de pago o los ingresos de la persona vinculada.
 - Por ejemplo, los 1-Star Directors pueden ganar un 5 %, hasta un máximo de 500 \$/475 €, por cada Brand Partner elegible de la 1.ª generación. Si usted tiene tres Brand Partners elegibles de 1.ª generación, podría ganar hasta 500 \$/475 € en cada uno de sus bonus vinculados.

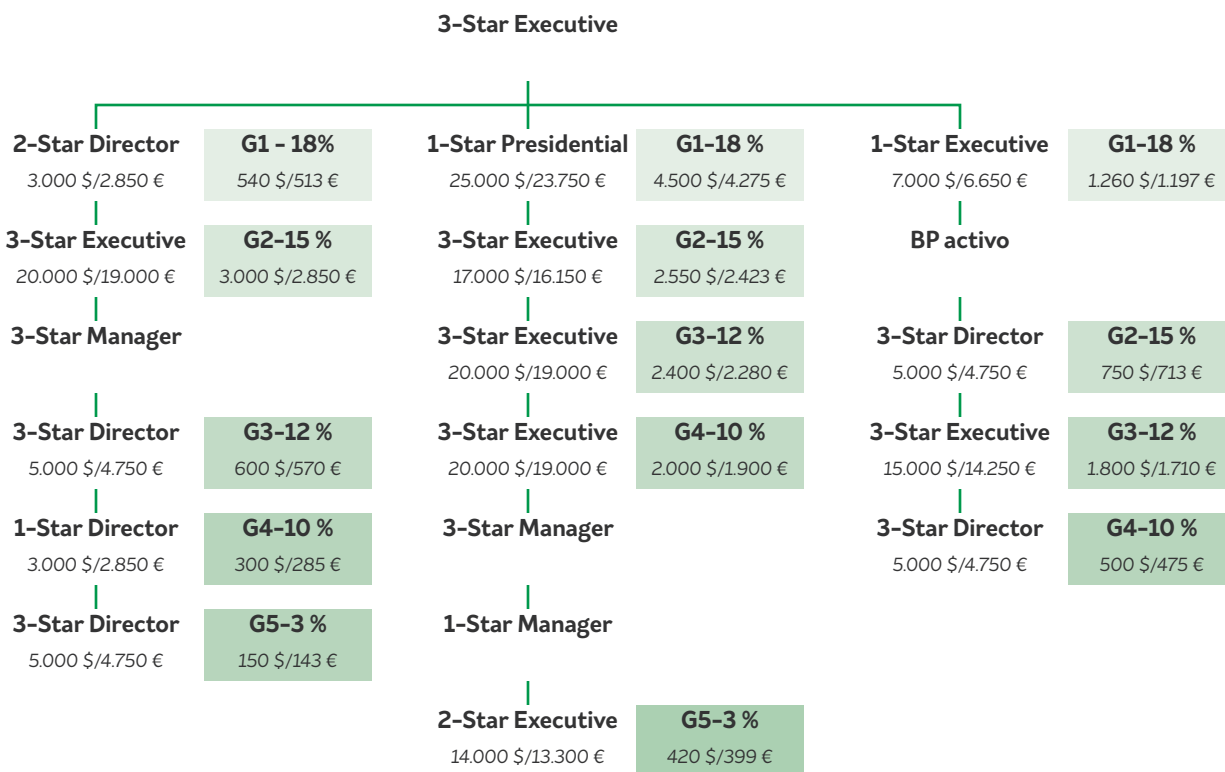
Límites de bonus:

- Tope de vinculación individual:** El importe máximo que puede ganar por cada persona vinculada queda determinado por su rango de pago (véase la tabla más adelante).
- Tope máximo de compañía:** Un 14 % del volumen total de bonus se aplica al fondo común de bonus semanal total. Si se supera este tope, todos los ingresos del Mentor Matching Bonus se ajustan proporcionalmente para mantenerlos 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 %
Match máx. por persona	500 \$/ 475 €	1.000 \$/ 950 €	2.000 \$/ 1900 €	3.500 \$/ 3325 €	5.000 \$/ 4750 €	7.500 \$/ 7125 €	10.000 \$/ 9500 €	15.000 \$/ 14.250 €	20.000 \$/ 19.000 €

Ejemplo:

Susan tiene el rango de pago de 3-Star Executive. Tiene derecho a ganar ingresos por 5 generaciones de líderes con un rango de 1-Star Director o superior, en una profundidad de entre un 18 % y un 3 % de match, dependiendo de la profundidad de la generación del líder. Vea la imagen a continuación, que muestra ingresos de 6.300 \$/5.985 € en tres líderes de la Generación 1, ingresos de 6.300 \$/5.985 € en tres líderes de la Generación 2, ingresos de 4.800 \$/4.560 € en tres líderes de la Generación 3, ingresos de 2.800 \$/2.660 € en tres líderes de la Generación 4 y 570 \$/542 € en dos líderes de la Generación 5.



Oportunidades de ingresos adicionales

Más allá de los Bonus base, el Plan de compensación de LifeWave ofrece oportunidades únicas de obtener ingresos ligados a hitos o umbrales especiales y específicos en el crecimiento de su negocio.

Bonus de inicio de negocio

El Bonus de inicio de negocio recompensa a los nuevos Brand Partners y sus patrocinadores durante las primeras nueve semanas de actividad en LifeWave (la semana en la que se unió y las ocho semanas posteriores). Este bonus ofrece lo siguiente:

- **Bonus para nuevos Brand Partners:** Ganará 25 \$/24 € por semana o 50 \$/48 € por semana en función de su rango de pago, con el potencial de ganar hasta 450 \$/428 € en los primeros dos meses.
- **Enroller Matching Bonus:** Ganará un Matching Bonus del 50 % de 12,50 \$/12 € o 25 \$/24 € al apoyar a nuevas personas reclutadas, siempre que su rango de pago sea igual o superior al rango de bonus necesario del nuevo Brand Partner (1-Star o 2-Star Manager).

Cómo funciona:

El Bonus de inicio de negocio BLB se paga semanalmente, tanto a usted como al nuevo Brand Partner, si cumplen los requisitos de calificación necesarios para el rango de pago en la semana de comisiones. La siguiente tabla muestra las oportunidades de ingresos de bonus semanales para usted y para el nuevo Brand Partner.

Bonus de inicio de negocio	Rango de pago de 1-Star Manager	Rango de pago de 2-Star Manager o superior
Bonus para el nuevo Brand Partner	25 \$/24 €	50 \$/48 €
Matching Bonus para el Brand Partner patrocinador	12,50 \$/12 €	25 \$/24 €

Ejemplo:

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Total de ingresos BLB
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 (ingresos BLB)	25 \$/24 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	50 \$/48 €	50 \$/48 €	50 \$/48 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	250 \$/238 €
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 (ingresos BLB)	12,50 \$/12 €	12,50 \$/12 €	0 \$/0 €	12,50 \$/12 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	12,50 \$/12 €	100 \$/95 €

Bonus de avance significativo

El Bonus de avance significativo le recompensa por un «avance significativo» a nuevos escalones de liderazgo y rangos de un nivel superior. Una vez que haya alcanzado el rango de Director, es elegible para empezar a ganar Bonus de avance significativo. Cada Bonus de avance significativo se divide en dos partes:

- Parte 1:** Se obtiene en la primera semana en que alcanza un nuevo rango de pago.
- Parte 2:** Se obtiene después de mantener (o superar) este rango durante cuatro semanas adicionales en un periodo de 52 semanas (no necesariamente consecutivas).

Rango de pago	Importe total del bonus*	Parte 1 del bonus	Parte 2 del bonus
1-Star Director	500 \$/475 €	250 \$/238 €	250 \$/238 €
1-Star Executive	5.000 \$/4750 €	2.500 \$/2375 €	2.500 \$/2375 €
1-Star Presidential	50.000 \$/47.500 €	25.000 \$/23.750 €	25.000 \$/23.750 €
2-Star Presidential	75.000 \$/71.250 €	37.500 \$/35.625 €	37.500 \$/35.625 €
3-Star Presidential	100.000 \$/95.000 €	50.000 \$/47.500 €	50.000 \$/47.500 €

* El importe total del bonus se paga en dos partes separadas, tal como se muestra en las columnas Parte 1 del bonus y Parte 2 del bonus.

Ejemplo:

Luis alcanza el rango de 1-Star Executive por primera vez durante la semana de comisiones que termina el domingo, 5 de enero; por lo tanto, gana un bonus de 2.500 \$/2.375 € la semana en cuestión. Seguidamente, mantiene este rango durante las semanas que terminan el 19 de enero, el 26 de enero, el 9 de febrero y el 16 de febrero. Gana otro bonus de 2.500 \$/2.375 € en la semana de comisiones que termina el 16 de febrero y aumenta al máximo su bonus por el aumento de categoría a 1-Star Executive.

Fondo de Liderazgo Trimestral

El liderazgo es fundamental para los logros de LifeWave, y recompensamos a nuestros líderes de los escalones más altos con oportunidades exclusivas de obtener ingresos. El Fondo de Liderazgo Trimestral está diseñado para líderes del nivel Presidential, ofreciéndoles la oportunidad de ganar participaciones en un fondo de bonificación que distribuye un porcentaje del volumen total de bonus de la empresa para el trimestre.

Requisitos para la calificación

Para calificarse para el Fondo de Liderazgo Trimestral, necesita cumplir unos criterios específicos durante el Trimestre de Calificación (es decir, el trimestre anterior al trimestre de pago). La calificación se determina en función de si alcanzó el rango de 1-Star Presidential antes o durante el Trimestre de Calificación:

- 1. 1-Star Presidential existente (es decir, ha alcanzado el rango antes del Trimestre de Calificación):**
 - Debe haber alcanzado un rango de pago de 1-Star Presidential o superior en 10 de 13 semanas durante el Trimestre de Calificación.
 - Debe haber mantenido, en promedio, un Volumen calificable de línea descendente (QDV) de 600.000+ a lo largo del Trimestre de Calificación.
- 2. 1-Star Presidential nuevo (es decir, ha alcanzado el rango durante el Trimestre de Calificación):**
 - Debe haber alcanzado un rango de pago de 1-Star Presidential en, al menos, 7 de 13 semanas durante el Trimestre de Calificación.

Cómo se consiguen las participaciones

Durante el Trimestre de pago, los líderes ganan sus participaciones semanalmente sobre la base de sus calificaciones para la semana en cuestión. Las participaciones solo se pueden ganar por las semanas en las que el líder alcanza un rango de pago de 1-Star Presidential o superior. Hay dos maneras de conseguir participaciones:

- 1. Participaciones de crecimiento TDV:** Conseguirá una participación por cada 20.000 de crecimiento TDV sobre su línea de base semanal. La línea de base se calcula a partir del promedio de su Trimestre de Calificación y aumenta en incrementos de 20.000 TDV con cada participación conseguida.
- 2. Participantes de líneas calificables:** Conseguirá cinco participaciones por cada línea en su línea de patrocinio que produce 100.000+ TDV, excepto la línea con el TDV más alto.

Glosario

Activo: Un Brand Partner se considera como activo si acumula al menos 55 de Volumen personal (VP) durante un periodo continuo de 31 días (es decir, el último día de la semana de comisiones [domingo] más los 30 días calendario previosanteriores). El Volumen personal (PV) incluye el Volumen calificable (QV) de las compras personales, así como las de los clientes inscritos personalmente.

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

Bonus base: Estas son las oportunidades principales de obtener ingresos del Plan de compensación de LifeWave que están 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.

Bonus binario: Un bonus disponible para los Brand Partners que alcanzan un rango de pago de 3-Star Manager o superior en una semana de comisiones y acumulan un mínimo de 300 de Volumen de bonus (BV) en su línea binaria de pago. Este bonus se paga como un porcentaje basado en el rango de pago del Brand Partner en la semana de comisiones, sobre todo el volumen correspondiente a la línea binaria de pago, hasta las ganancias máximas de bonus permitidas semanalmente para cada rango.

Bonus de avance significativo: Una oportunidad de obtener ingresos disponibles para los Brand Partners cuando aumentan su título de carrera en el Camino al éxito. Estos incentivos se dividen en dos pagos. El primer pago se concede cuando un Brand Partner alcanza el título de carrera (la primera semana que son pagados por el rango aplicable). El segundo pago se concede cuando el Brand Partner alcanza cuatro semanas adicionales con este rango pagado u otro superior, siempre que esto tenga lugar en un plazo de 52 semanas desde que alcanzó el título de carrera por primera vez.

Bonus de ingresos por nivel: Un bonus disponible para cualquier Brand Partner activo en una semana de comisiones. Se paga como un porcentaje basado en el rango de pago del Brand Partner en la semana de comisiones, sobre el Volumen de bonus del Brand Partner hasta una profundidad de tres niveles en las líneas de patrocinio.

Bonus de inicio de negocio: Una oportunidad de bonus disponible para los nuevos Brand Partners durante las nueve (9) primeras semanas de actividad (la semana en la que se unieron y ocho (8) semana de comisiones completas). El Brand Partner obtiene un bonus en cada semana que es pagado como 1-Star Manager o superior. Un Brand Partner patrocinador calificado obtiene un Matching Bonus si es elegible.

Bonus de introducción de producto (PIB): Este bonus se concede a un Brand Partner cada vez que inscribe personalmente un nuevo Brand Partner en el negocio. El Brand Partner que efectúa la inscripción debe tener el estado Activo en la semana en la que se genera el PIB (es decir, tener al menos 55 PV en un periodo continuo de 31 días) para poder conseguir el bonus. El importe del bonus se determina según el paquete de inscripción comprado por el Brand Partner que efectúa la inscripción.

Bonus por clientes: Una oportunidad de obtener ingresos disponibles para los Brand Partners con clientes inscritos personalmente que realizan compras. Un Brand Partner activo con un mínimo de 300 de Volumen de calificación por clientes en un periodo continuo de 31 días es elegible para conseguir un Bonus por clientes en la semana de comisiones.

Brand Partner: Una persona que ha firmado un acuerdo de Brand Partner, comprado un paquete Starter o un paquete de productos y todas las renovaciones posteriores del negocio que sean necesarias, y que goza de una buena reputación en la empresa.

Cliente preferente (CP): Cualquier cliente de LifeWave que tiene una compra de suscripción mensual activa para productos. Este cliente disfruta de precios de mayorista, así como de muestras de fidelidad a lo largo de su primer año de suscripción.

Cliente preferente Plus (CP+): Cualquier cliente de LifeWave que tiene una compra de suscripción mensual activa para productos y se ha registrado para el Programa de cliente preferente Plus, pagando la tasa de suscripción anual de 25 \$/24 €. Este cliente disfruta de precios de mayorista y un programa de muestras más consistente que un CP cada año que permanecen activos en el Programa de cliente preferente.

Clientes: Personas que no son Brand Partners y han comprado productos online o a través de una página web replicada de un Brand Partner. Pueden ser Clientes directos, Clientes preferentes o Clientes preferentes Plus.

Equilibrio binario: El equilibrio binario es el volumen mínimo de su organización de patrocinio que se necesita tanto en la línea izquierda como en la derecha de su organización binaria.

Fondo de Liderazgo Trimestral: Una oportunidad de obtener ingresos disponible para los niveles de liderazgo más altos de LifeWave. Este bonus se comparte con los líderes calificados sobre la base de su rendimiento y se paga de forma trimestral.

Ganancia por ventas directas: El importe concedido a un Brand Partner por las compras de sus clientes patrocinados personalmente. La Ganancia por ventas directas que se concede depende del tipo de cliente (es decir, Cliente directo o Cliente preferente) y los productos adquiridos.

Generación: Todos los Brand Partners dentro de una organización, bajando hasta el siguiente Brand Partner que alcanza o supera un determinado rango. Para los fines del Mentor Matching Bonus, este rango es 1-Star Director. Una vez que un Brand Partner haya alcanzado o superado un determinado rango, se genera un nuevo nivel de generación (p. ej., Generación 1, Generación: 2, etc.)

Línea binaria de pago: La línea del árbol binario que tiene el menor volumen. Esta línea puede cambiar de una semana a otra.

Línea binaria de potencia: La línea del árbol binario que tiene el mayor volumen. Esta línea puede cambiar de una semana a otra.

Línea de volumen: El recuento de las líneas del árbol de inscripción que alcanzan o superan el importe necesario del Volumen total de línea descendente. Por ejemplo, para una calificación para el rango de 1-Star Director se necesitan dos líneas de patrocinio (es decir, líneas del árbol de inscripción) con un Volumen total de línea descendente de 1.000 en cada una.

Línea: El 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 inscripción: La genealogía de Brand Partners y su organización de línea descendente con relación a la 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 en el árbol binario.

Mentor Matching Bonus: Un bonus disponible para los Brand Partners pagados como 1-Star Director o superior en una semana de comisiones. Este bonus corresponde a un porcentaje del sistema binario y los Bonus de ingresos por nivel de las generaciones en profundidad de los 1-Star Directors.

Organización de línea descendente: Todos los Brand Partners y clientes que se encuentran por debajo de una persona en sus líneas de patrocinio (árbol de inscripción).

Rango de pago: Se refiere al rango para el que se califica un Brand Partner en un periodo de comisiones semanal. Determina qué bonus puede recibir el Brand Partner y cómo conseguirá el bonus en el periodo semanal en cuestión.

Rango de reconocimiento: El rango de pago más alto que un Brand Partner haya alcanzado en, al menos, una semana de comisiones durante toda su trayectoria en LifeWave. En el caso de los Brand Partners inscritos antes de este Plan de compensación, se ha asignado a su cuenta un Rango de reconocimiento que está basado en el título de carrera que alcanzaron en el plan anterior.

Regla de volumen máximo (MVR): Hay un importe máximo de volumen de la línea descendente que se puede aplicar en un nivel de calificación de rango de una línea de patrocinio individual (p. ej., línea del árbol de inscripción). La Regla de volumen máximo permite que hasta el 50 % del Volumen calificable de línea descendente necesario en cualquier rango proceda de cualquier línea de patrocinio (es decir, línea del árbol de inscripción) o Volumen personal. Por ejemplo, para el rango de 1-Star Director se necesita un Volumen calificable de línea descendente de 5.000; la Regla de volumen máximo (MVR) permite que hasta 2.500 proceda de cualquier línea de patrocinio o Volumen personal.

Título de carrera: El rango de pago más alto que ha alcanzado un Brand Partner en, al menos, una (1) semana de comisiones durante toda su relación comercial con LifeWave.

Trimestre de calificación: Para el Fondo de Liderazgo Trimestral, los líderes deben calificarse para participar en el fondo común sobre la base de su rendimiento de rango de pago en el trimestre anterior. El número necesario de semanas de calificación de rango de pago es diferente para nuevos líderes con un rango de trayectoria de 1-Star Presidential y para líderes existentes con un título de carrera de 1-Star Presidential leaders.

Trimestre de pago: Para el Fondo de Liderazgo Trimestral, los líderes consiguen participaciones basadas en su rendimiento en el Trimestre de pago. El derecho del líder de conseguir participaciones en el Trimestre de pago se determina por el rendimiento en el rango de pago durante el Trimestre de calificación.

Volumen calificable (QV): La cantidad de volumen asociada a las compras de productos que se utiliza únicamente para determinar 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 clientes y compras de Brand Partners. También sirve de base para el cálculo del importe de ingresos del Bonus por clientes.

Volumen calificable de línea descendente (QDV): El Volumen calificable (QV) de todas las compras realizadas por un Brand Partner, sus clientes patrocinados personalmente, así como los Brand Partners y sus clientes en las líneas de patrocinio (es decir toda la línea descendente del árbol de inscripción), en un periodo continuo de 31 días (es decir, el último día de la semana de comisiones [domingo] más los 30 días calendario previos). Para el volumen calificable de línea descendente se considera la Regla de volumen máximo (MVR) para el cálculo en cada rango.

Volumen de bonus (BV): La cantidad de volumen asociada a las ventas de productos que se utiliza como base para el cálculo de la compensación (bonus). Este importe se considera en la moneda global para el cálculo del plan.

Volumen de calificación por clientes: La suma del Volumen de calificación comprado por los clientes inscritos personalmente (patrocinados) de un Brand Partner. Para los fines del Bonus por clientes, la cantidad del Volumen de calificación por clientes en un periodo continuo de 31 días determina el porcentaje de bonus que se gana, mientras la cantidad del Volumen de calificación por clientes semanal se utiliza como base de ingresos para aplicar este porcentaje.

Volumen externo de las líneas principales: El QV combinado del PV propio de un Brand Partner y el volumen total de línea descendente de todas las líneas del árbol de patrocinio, excepto las líneas más fuertes usadas para los requisitos de línea de volumen (sobre la base del importe más alto del volumen total de línea descendente). Para la mayoría de los rangos, se necesitan 2 líneas de volumen (OL2L), pero para el rango de 3-Star Presidential, que necesita 3 líneas de volumen (OL3L), el volumen fuera de las líneas fuertes excluiría el volumen total de línea descendente de estas 3 líneas de volumen.

Volumen Personal (VP): El Volumen calificable (QV) combinado de las compras de los clientes de un Brand Partner y las compras del propio Brand Partner durante un periodo continuo de 31 días.

Volumen total de línea descendente: El Volumen calificable (QV) de todas las compras realizadas por un Brand Partner, sus clientes personales, así como los Brand Partners y sus clientes en las líneas de patrocinio (es decir, toda la línea descendente del árbol de patrocinio), en un periodo continuo de 31 días (es decir, el último día de la semana de comisiones [domingo] más los 30 días calendario previos). Para el cálculo del Volumen total de línea descendente no se tiene en cuenta la Regla de volumen máximo.