

MANUAL DE PLAN DE COMPENSACIONES

ARGENTINA





¡BIENVENIDO A TU CAMINO DE DESARROLLO!

Un camino de crecimiento en equipo

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

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

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

¿Qué es el Manual del Plan de Compensaciones Essen?

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



¡BIENVENIDO A TU CAMINO DE DESARROLLO!

Un camino de crecimiento en equipo

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

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

Sección 1: Conceptos clave del Multinivel

1.1	Niveles y títulos	03
1.2	Términos y definiciones	05
1.3	Requisitos y beneficios	13

Sección 2: Instructivo del Plan de Compensaciones

2.1	Explicación de cada título	17
2.2	Reglas de Protección de Negocio	36



1.1 NIVELES Y TÍTULOS

Multinivel Essen



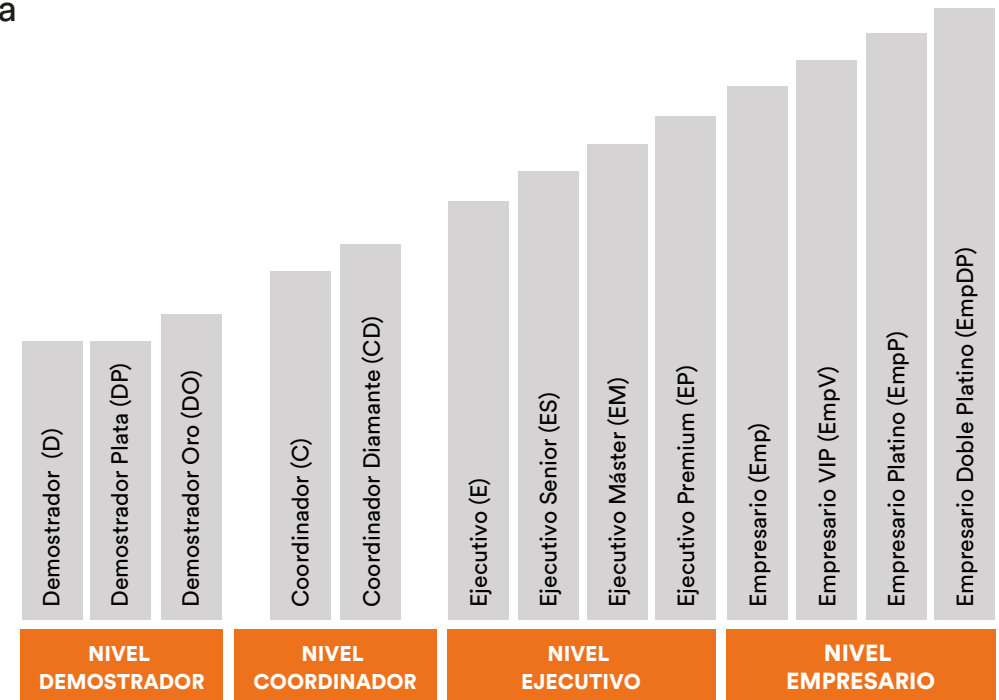
1.1 NIVELES Y TÍTULOS

Multinivel Essen

Nuestro Plan de Compensaciones Essen posee **4 Niveles de desarrollo, con 13 Títulos.**

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

NIVEL DEMOSTRADOR	Demostrar y comercializar productos Contactar y gestionar tus clientes
NIVEL COORDINADOR	Construir, coordinar y potenciar equipos Desarrollar habilidades de liderazgo
NIVEL EJECUTIVO	Diseñar y ejecutar estrategias Desarrollas y gestionar Ejecutivos
NIVEL EMPRESARIO	Guiar, mentorear y desarrollar Ejecutivos Transmitir la cultura, buenas prácticas y herramientas de Essen





1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio



1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio

Puntos Essen

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

Precio Sugerido de Venta al Público (PSVP)

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

Valor Comisionable

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

Ciclo Comercial

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

EIE Registrado

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

EIE Activo

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

EIE Activo Plan:

El EIE se considera ACTIVO PLAN si genera un Volumen Personal (VP) en un Ciclo Comercial determinado de 500 puntos o más. Esto no aplica para los Nuevos Emprendedores del ciclo, cuyo requisito es de 400 puntos, ni tampoco a los Títulos del Plan de Negocio donde el requisito de Volumen Personal sea menor a 500 puntos (Nivel Empresario).



1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Necesarios para comprender el Negocio

Título de Reconocimiento (TR)

Es el título más alto que alcanzó en el Plan de Compensaciones Essen un EIE en los últimos 6 Ciclos Comerciales. Al alcanzar un nuevo título, lo conservará como Reconocimiento por lo menos por los 6 Ciclos consecutivos desde el Ciclo en que haya calificado, en tanto no alcance en ese tiempo uno superior.

Título de Calificación (TC)

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

Línea | Ejemplo 1 - A continuación

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

Red | Ejemplo 2 - A continuación

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

Grupo | Ejemplo 3 - A continuación

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

Generación

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

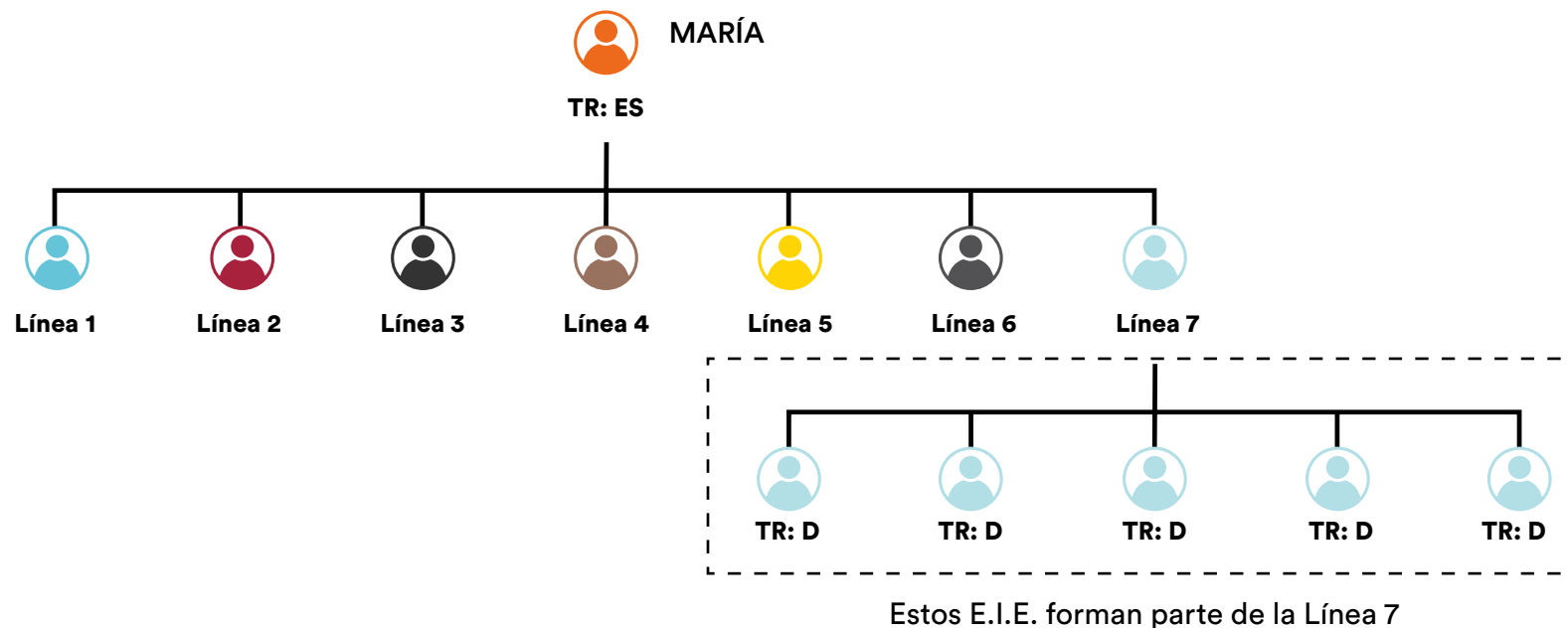
Nivel | Ejemplo 5 - A continuación

Desde la perspectiva de cualquier E.I.E. y analizando la línea en la que se encuentra, conformaran el Nivel 1 de profundidad los E.I.E patrocinados en forma directa por ellos y el Nivel 2, los E.I.E patrocinados por los E.I.E del Nivel 1 y así sucesivamente.

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 1: Concepto de Línea

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



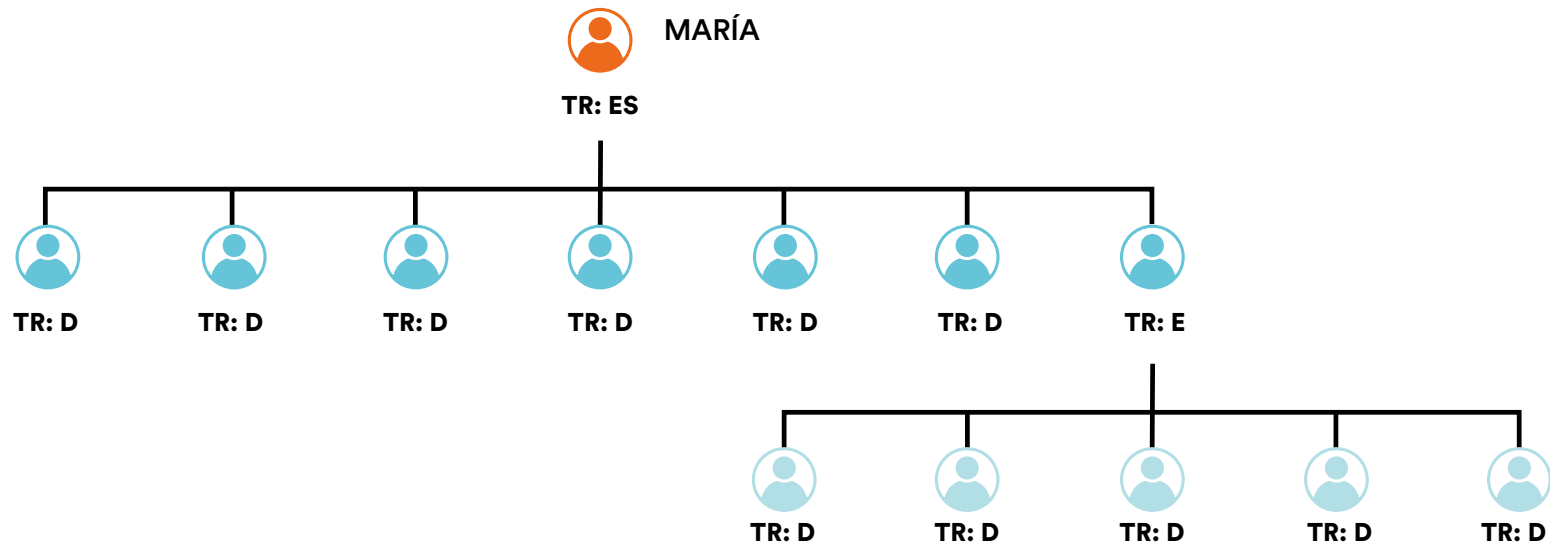
Línea

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

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 2: Concepto de Red

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



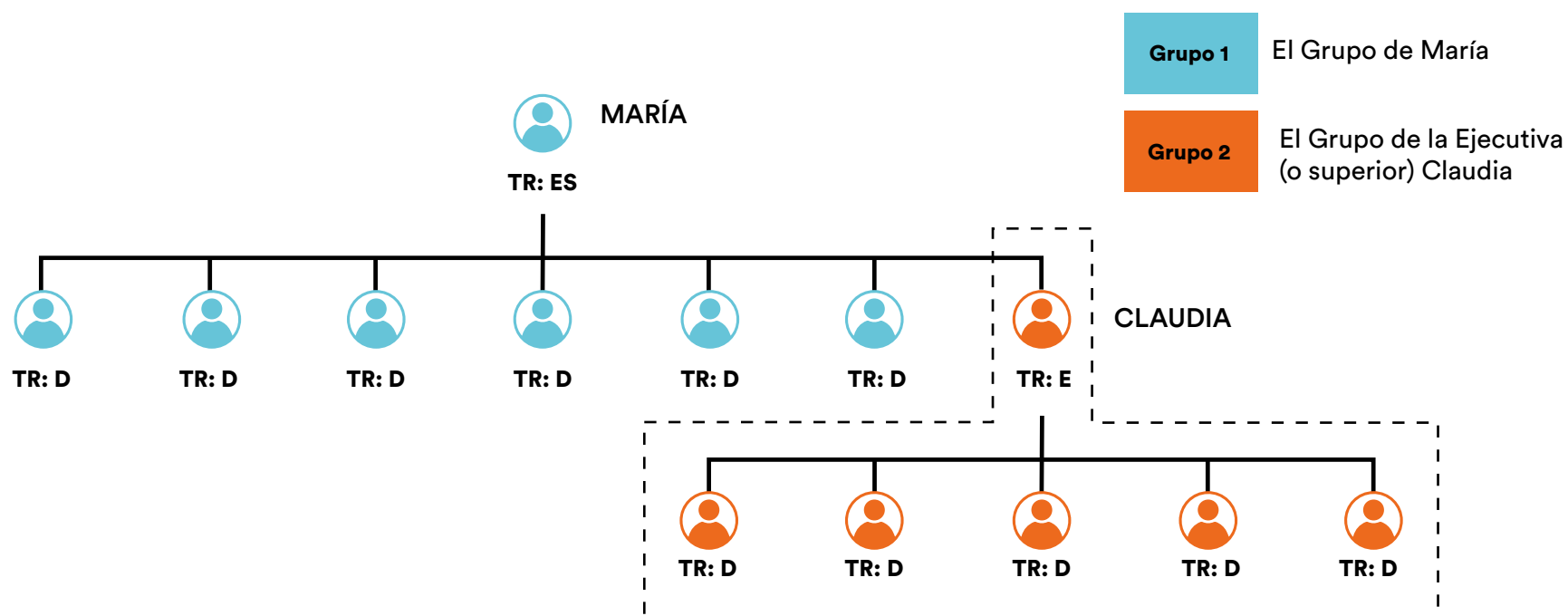
Red

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

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 3: Concepto de Grupo

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



Grupo

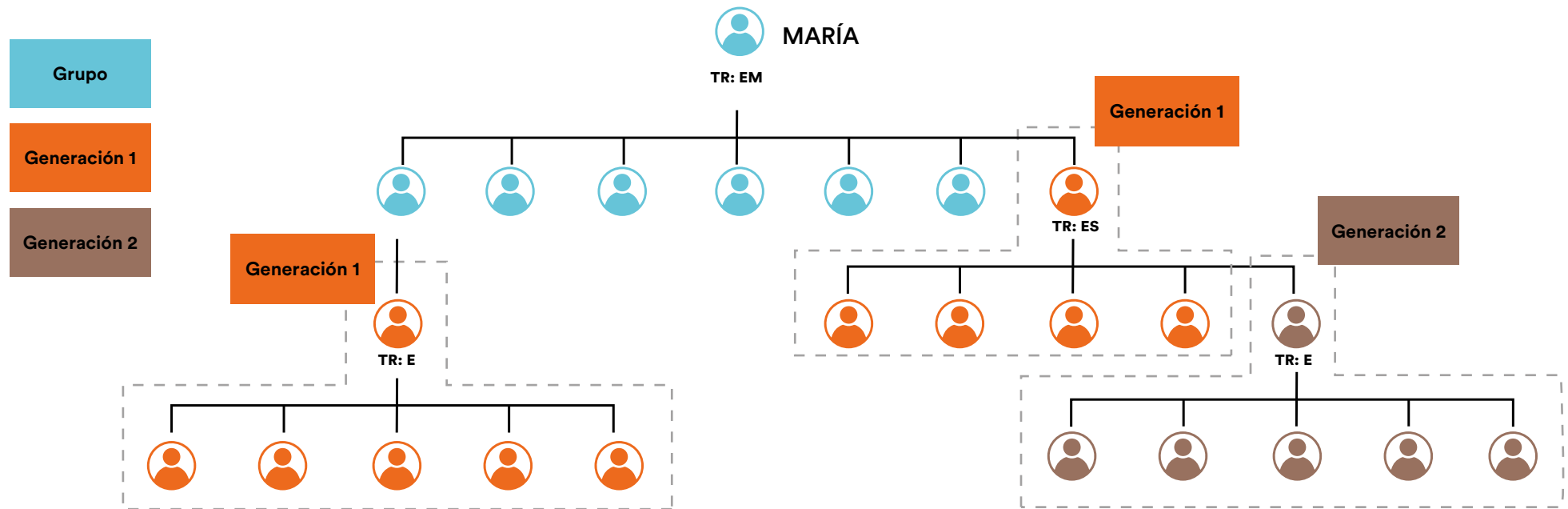
Es el conjunto de EIE y toda su Red descendente excluyendo a las Redes de otros EIE de Título de Reconocimiento Ejecutivo o superior.

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

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 4: Concepto de Generación

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



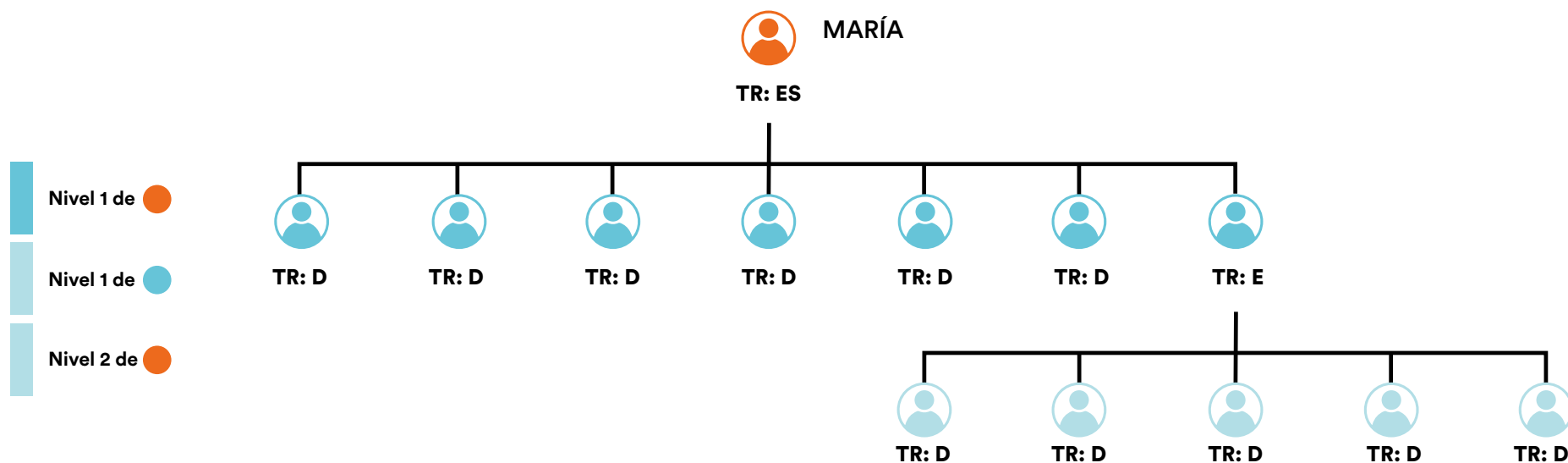
La 1ra Generación de Ejecutivos o Empresarios, puede estar en el primero, segundo o cualquier otro nivel más profundo de su Red descendente. Las Generaciones están basadas en el TR.

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

1.2 TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Ejemplo 5: Concepto de Nivel

En el siguiente ejemplo se podrán visualizar los distintos niveles de los E.I.E.



Nivel

Desde la perspectiva de cualquier E.I.E. y analizando la línea en la que se encuentra, conformaran el Nivel 1 de profundidad los E.I.E patrocinados en forma directa por ellos y el Nivel 2, los E.I.E patrocinados por los E.I.E del Nivel 1 y así sucesivamente.



1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Multinivel Essen



1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Conceptos de requisitos

Volumen Personal (VP)

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

Volumen Grupal (VG)

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

Volumen Total (VT)

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

Líneas Activas

Se define como línea activa de un Emprendedor, cuando cualquier Emprendedor de esa línea se encuentra Activo Plan, sin importar en qué nivel de profundidad se encuentre.

Calidad de Líneas Activas

La calidad de una línea activa está definida por el mayor Título de Calificación de esa línea en el Ciclo Comercial, sin importar la profundidad del mismo.

Conceptos de beneficios

Beneficio Especial por Patrocinio (B.E.P.)

Beneficio que recibirá todo Patrocinador que incorpora un nuevo E.I.E., siempre y cuando este nuevo E.I.E. cumpla con los requisitos para ser considerado “Activo Plan”. El beneficio consiste en un porcentaje aplicado sobre las compras personales valuadas a Valor Comisionable de cada uno de los nuevos E.I.E.

Patrocinados o de las ventas promovidas por los nuevos E.I.E Patrocinados y efectivamente realizadas por ESSEN, conforme el PLAN DE COMPENSACIONES VIGENTE. El B.E.P aplica a partir del ciclo comercial en que la inscripción en el REGISTRO se produzca y en los dos ciclos comerciales siguientes (o sea aplica en tres ciclos), en caso de no cumplir con la condición de “Activo Plan”, se aplica lo que corresponda por “Beneficio por Nivel 1” conforme al PLAN DE COMENSACIONES VIGENTE.



1.3 REQUISITOS Y BENEFICIOS

Conceptos de beneficios

Beneficios por Nivel

Bajo el ESQUEMA DISTRIBUIDOR, beneficio que resulta de un porcentaje sobre las compras personales valuadas a Valor Comisionable de los E.I.E que integran la Red Descendente de un E.I.E. en sus primeros dos niveles de profundidad. El porcentaje se aplica de acuerdo a la escala vigente en el PLAN DE COMPENSACIONES. Bajo el ESQUEMA AGENTE, beneficio que resulta de un mayor porcentaje de comisión sobre la COMISIÓN BASE respecto de las ventas de PRODUCTOS que realice ESSEN a los compradores contactados por el E.I.E., conforme el volumen que alcancen las mismas.

Beneficios Derivados del Volumen de Grupo (VG)

Porcentaje aplicado sobre el Volumen de Grupo de un Ejecutivo o Empresario. En esta instancia el VG está representado por las compras del grupo valuadas a Valor Comisionable o de las ventas promovidas por el grupo y efectivamente realizadas por ESSEN, en cada período comercial.

Beneficios Derivados de la Generación

Porcentaje aplicado sobre el monto total de compras personales valuadas a Valor Comisionable o de todas las ventas promovidas y efectivamente realizadas por ESSEN, de todos los E.I.E. que integran el Grupo de un Ejecutivo o Empresario, para ser abonados al Ejecutivo o Empresario de la Línea Ascendente. Este porcentaje varía según el número de Generaciones para los cuales cada una de ellas haya logrado ese derecho y calificación.

Generación 1 No Calificada

Beneficio que se aplica aun Ejecutivo o de título mayor dentro del PLAN DE COMPENSACIONES, cuando una Generación 1 suya no califica como Ejecutivo, pero conserva aún su TÍTULO DE RECONOCIMIENTO.



SECCIÓN 2: **INSTRUCTIVO DEL PLAN DE COMPENSACIONES**

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

2.1	Explicación de cada título	17
2.2	Reglas de Protección de Negocio	36



2.1 EXPLICACIÓN DE CADA TÍTULO

Un paso a paso de los requisitos mínimos y sus beneficios

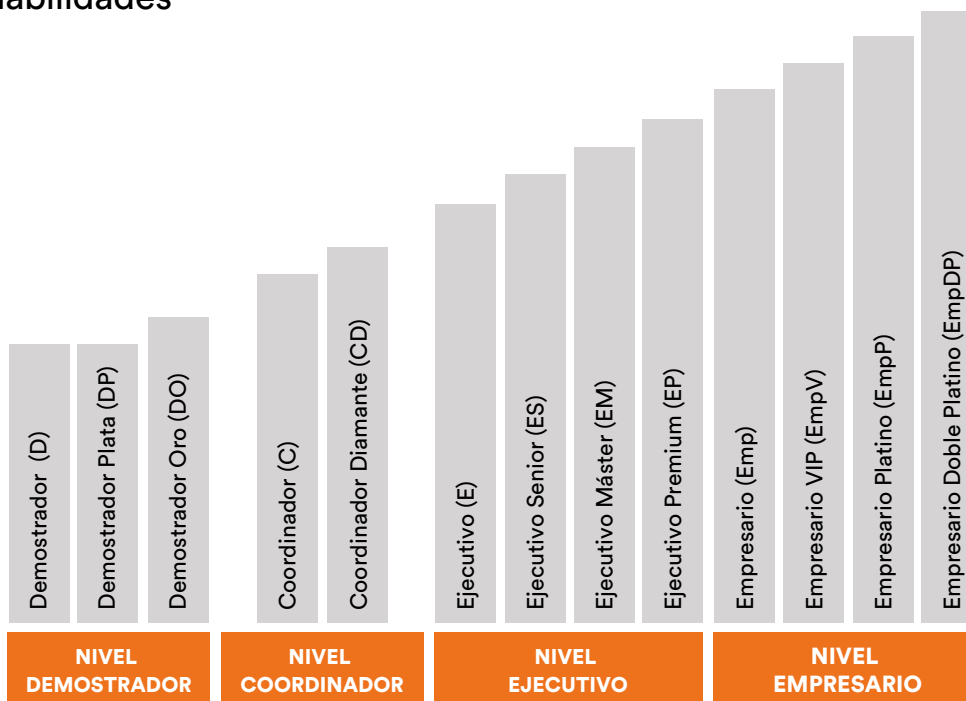


2.1 EXPLICACIÓN DE CADA TÍTULO

Un paso a paso de los requisitos mínimos y sus beneficios

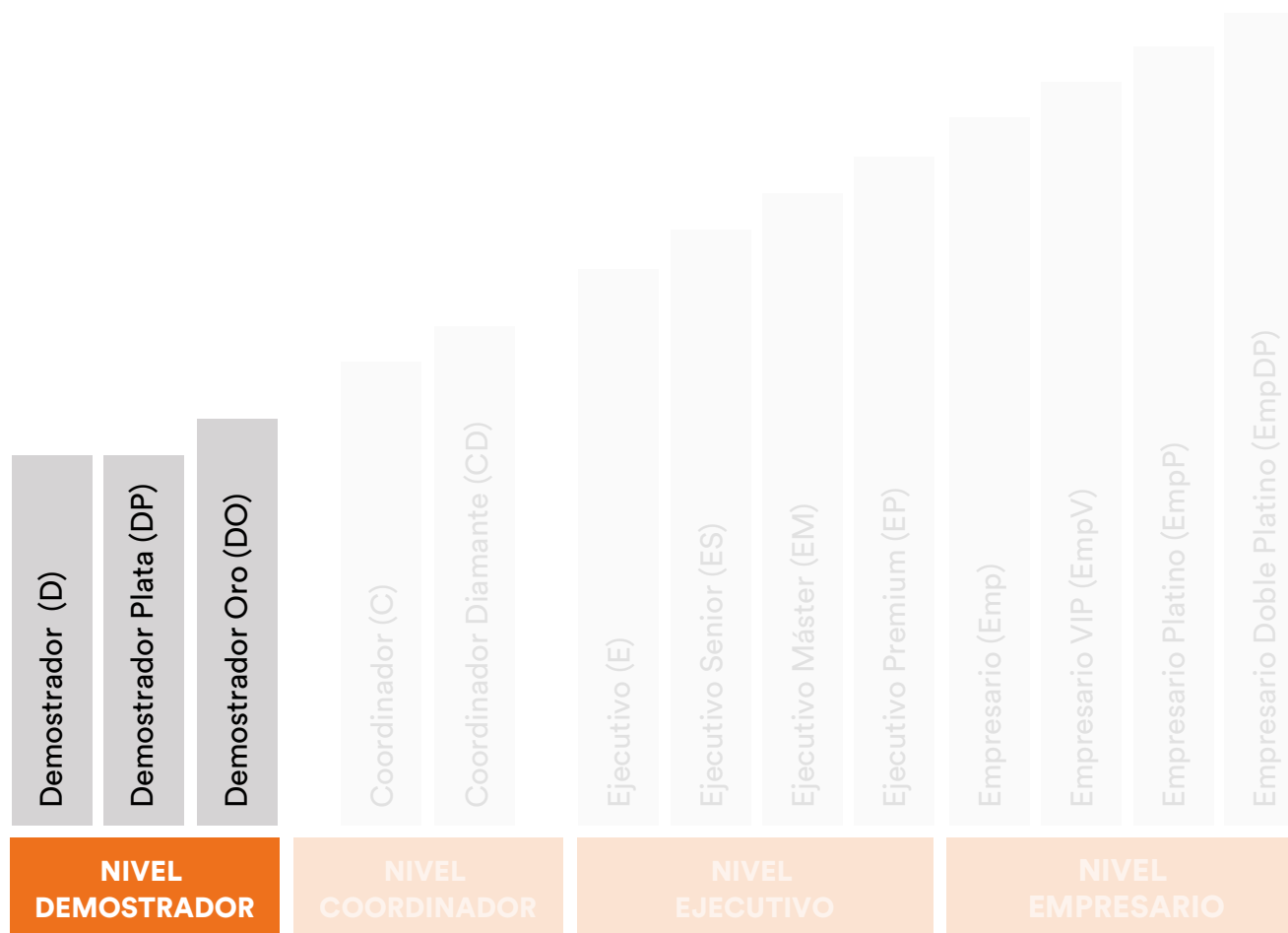
Antes de avanzar en la explicación de cada título del Plan de Compensaciones, ten siempre presente que tu desarrollo en el Camino de Liderazgo será a través de la suma de las habilidades necesarias en cada nivel:

NIVEL DEMOSTRADOR	Demostrar y comercializar productos Contactar y gestionar tus clientes
NIVEL COORDINADOR	Construir, coordinar y potenciar equipos Desarrollar habilidades de liderazgo
NIVEL EJECUTIVO	Diseñar y ejecutar estrategias Desarrollas y gestionar Ejecutivos
NIVEL EMPRESARIO	Guiar, mentorear y desarrollar Ejecutivos Transmitir la cultura, buenas prácticas y herramientas de Essen





1º NIVEL: DEMOSTRADOR



DEMOSTRADOR PLATA



REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	1
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	500
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	-
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	2,0%
	Nivel 2	-
	Volumen Grupal (VG)	-
	Generación 1	-
	Generación 1 No Calificada	-



Requisitos: Para acceder a los beneficios del título de Demostrador Plata (DP) debes cumplir con el requisito de Volumen Personal (VP) de 500 puntos. También deberás cumplir con 1 Línea Activa como mínimo en tu equipo.

**Importante: El requisito de Volumen Personal es de 500 puntos, no es estar Activo Plan (Se hace la aclaración por las altas de cada ciclo, que las mismas se convierten en Activo Plan con 400 puntos, pero para calificar como DP (en caso de tener la línea activa), deben alcanzar los 500 puntos.*



Beneficios: A partir del título Demostrador Plata comenzarás a acceder al Beneficio de B.E.P. Nivel 1, siempre y cuando tu patrocinio esté dentro de sus 3 primeros ciclos y el mismo se encuentre Activo Plan, y también accederás al Beneficio de Nivel 1 de aquellos patrocinios con más de 4 ciclos de antigüedad en el negocio, como así también de aquellos que estén en sus primeros 3 ciclos, pero no se encuentren Activo Plan.

DEMOSTRADOR ORO



REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	2
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	600
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	1.500
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	2,0%
	Nivel 2	1,5%
	Volumen Grupal (VG)	-
	Generación 1	-
	Generación 1 No Calificada	-



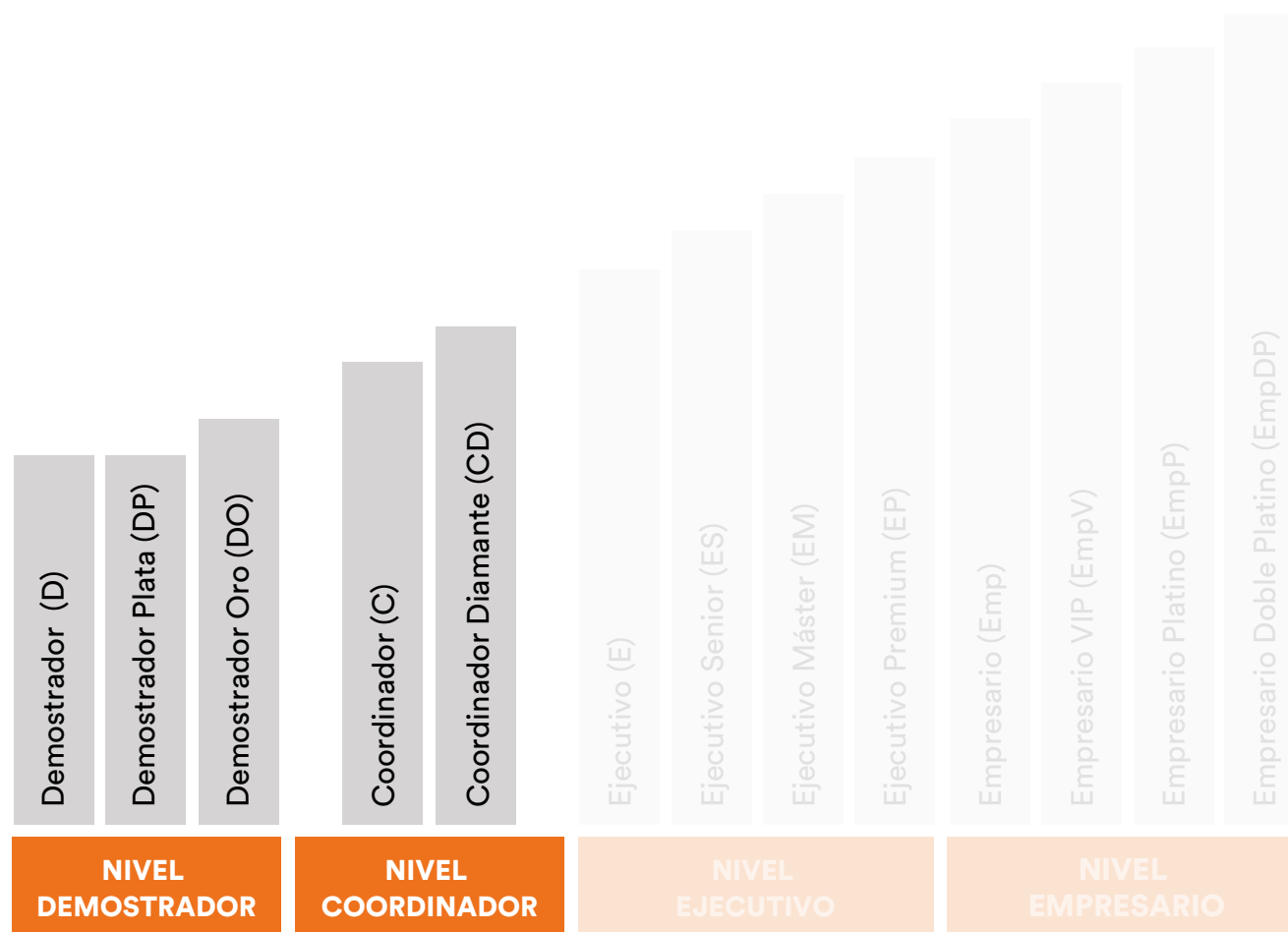
Requisitos: Para acceder a los beneficios del título de Demostrador Oro (DO) debes cumplir con un mayor requisito de Volumen Personal (VP), el cual es de 600 puntos. También deberás cumplir con 2 Líneas Activas como mínimo en tu equipo y cumplir con un Volumen Grupal (VG)



Beneficios: A partir del título Demostrador Oro comenzarás a acceder al Beneficio de Nivel 2.



2° NIVEL: COORDINADOR



COORDINADOR



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	3
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	800
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	3.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	2,5%
	Nivel 2	2,0%
	Volumen Grupal (VG)	-
	Generación 1	-
	Generación 1 No Calificada	-



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



Beneficios: A partir del título Coordinador accederás a un mayor beneficio de Nivel 1 y de Nivel 2.

COORDINADOR DIAMANTE



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	4
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	1.000
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	6.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	2,5%
	Volumen Grupal (VG)	-
	Generación 1	-
	Generación 1 No Calificada	-



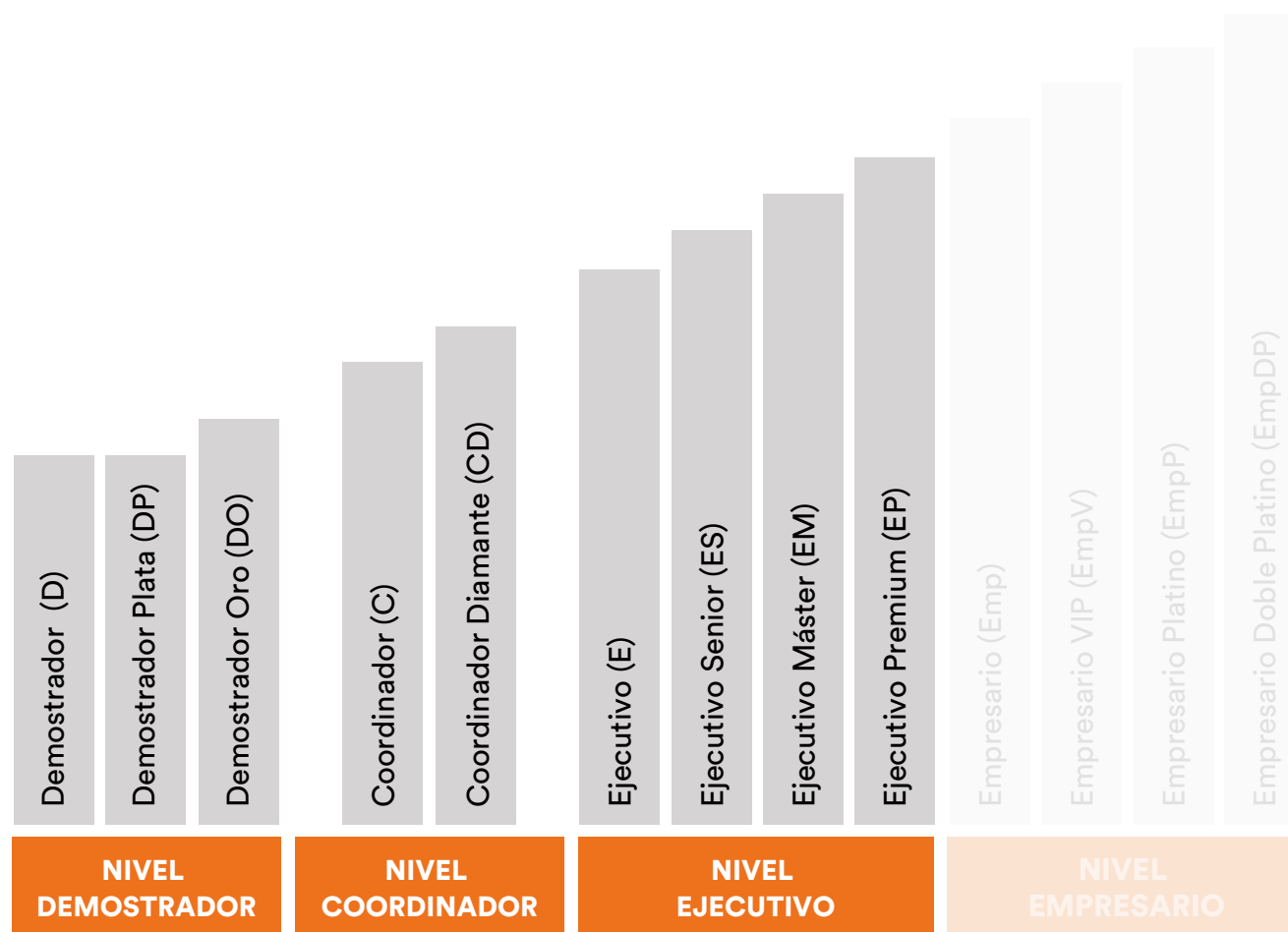
Requisitos: Para acceder a los beneficios del título de Coordinador Diamante (CD) debes cumplir con un mayor requisito de Volumen Personal (VP). También deberás cumplir con más Líneas Activas en tu equipo y cumplir con un mayor Volumen Grupal (VG).



Beneficios: A partir del título Coordinador Diamante accederás a un mayor beneficio de Nivel 1 y de Nivel 2.



3° NIVEL: EJECUTIVO



EJECUTIVO



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	5
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	800
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	2,0%
	Generación 1 No Calificada	2,0%

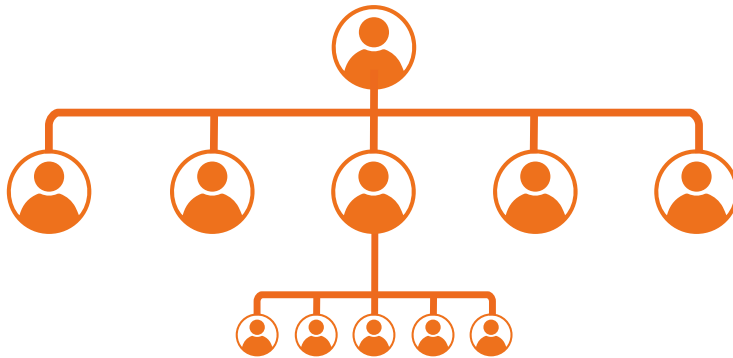


Requisitos: Para calificar como Ejecutivo (E), además del requisito de Volumen Personal (VP), también deberás cumplir con más Líneas Activas en tu equipo y cumplir con un Volumen Grupal (VG).



Beneficios: A partir del título Ejecutivo accederás a un mayor beneficio de Nivel 2, y también comenzarás a acceder a beneficios por Volumen Grupal, Generación 1 y Generación 1 no calificada.

EJECUTIVO SENIOR



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	5
	Calidad de Líneas Activas	1E
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	800
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	22.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	3,0%
	Generación 2	-
	Generación 3	-
	Generación 4	-
	Generación 1 No Calificada	2,0%

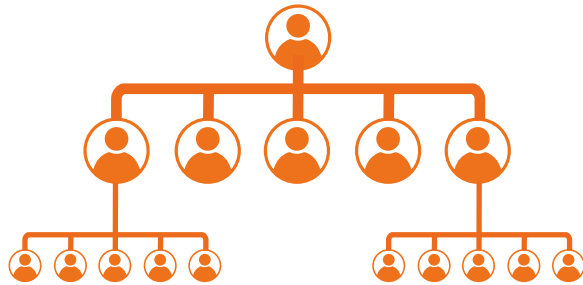


Requisitos: Para calificar como Ejecutivo Senior (ES), además de los requisitos previos (de Ejecutivo), también deberás cumplir con 1 Línea Ejecutiva Calificada como mínimo en tu red, y cumplir un Volumen Total (VT) mínimo.



Beneficios: A partir del título Ejecutivo Senior comenzarás a acceder a un mayor beneficio de Generación 1.

EJECUTIVO MÁSTER



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	5
	Calidad de Líneas Activas	2 E
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	500
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	40.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	3,0%
	Generación 2	1,0%
	Generación 3	-
	Generación 4	-
	Generación 1 No Calificada	2,0%



Requisitos: Para calificar como Ejecutivo Master (EM), deberás cumplir con un menor requisito de Volumen Personal (VP), mantener la cantidad de Líneas Activas y el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con un mayor requisito de Volumen Total (VT) y cumplir con 2 Líneas Ejecutivas Calificadas como mínimo en tu red.



Beneficios: A partir del título Ejecutivo Master comenzarás a acceder a beneficios por Generación 2.

EJECUTIVO PREMIUM



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	6
	Calidad de Líneas Activas	3 E + 1 ES
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	500
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	80.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	3,0%
	Generación 2	1,5%
	Generación 3	1,0%
	Generación 4	-
	Generación 1 No Calificada	2,0%



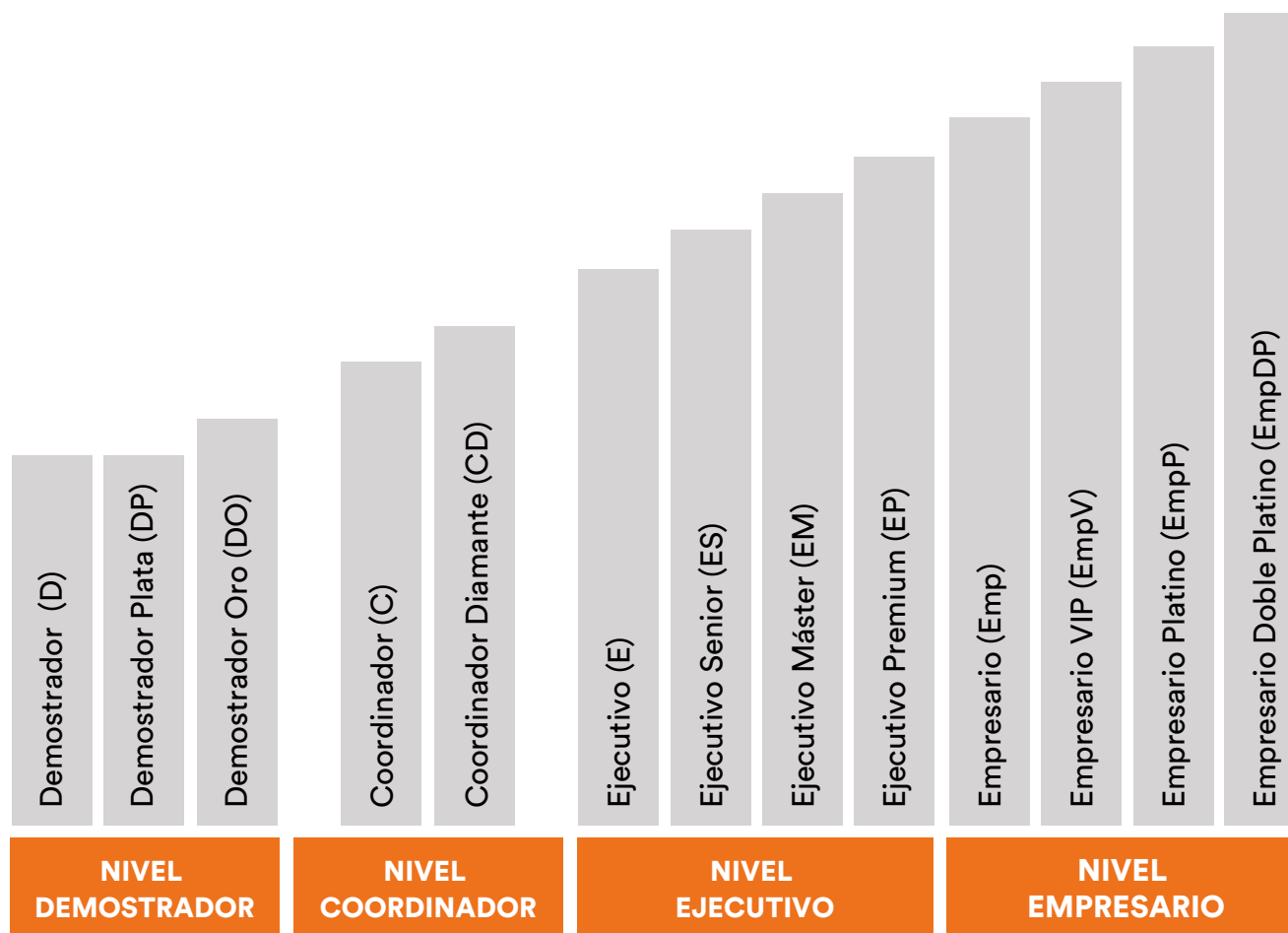
Requisitos: Para calificar como Ejecutivo Premium (EP), deberás mantener el Volumen Personal (VP) y el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con una mayor cantidad de Líneas Activas, un mayor Volumen Total (VT) y cumplir con 3 Líneas Ejecutivas Calificadas y 1 Línea Ejecutiva Senior Calificada, como mínimo.



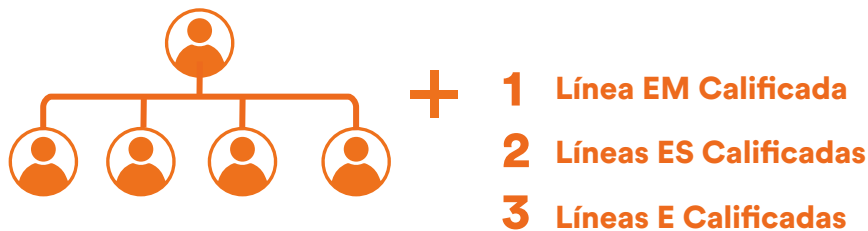
Beneficios: A partir del título Ejecutivo Premium accederás a un mayor beneficio de Generación 2 y comenzarás a acceder a beneficios por Generación 3.



4° NIVEL: EMPRESARIO



EMPRESARIO



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	10
	Calidad de Líneas Activas	3 E + 2 ES + 1 EM
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	400
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	180.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	3,5%
	Generación 2	1,5%
	Generación 3	1,5%
	Generación 4	-
	Generación 1 No Calificada	2,0%

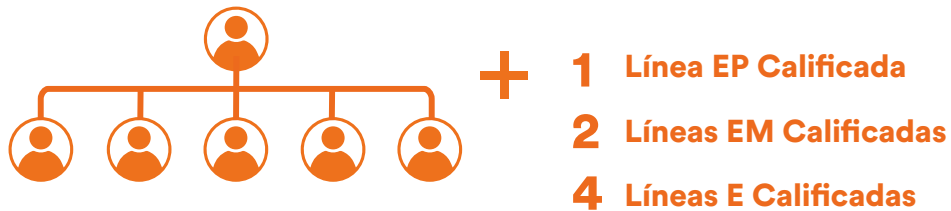


Requisitos: Para calificar como Empresario (Emp), deberás cumplir con un menor requisito de Volumen Personal (VP), deberás mantener el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con una mayor cantidad de Líneas Activas, un mayor Volumen Total (VT) y cumplir con 3 Líneas Ejecutivas Calificadas, 2 Líneas Ejecutivas Senior Calificadas y 1 Línea Ejecutiva Master Calificada, como mínimo.



Beneficios: A partir del título Empresario accederás a un mayor beneficio de Generación 1 y de Generación 3.

EMPRESARIO VIP



Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	12
	Calidad de Líneas Activas	4 E + 2 EM + 1 EP
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	400
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	400.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%
	Generación 1	3,5%
	Generación 2	2,0%
	Generación 3	1,5%
	Generación 4	1,0%
	Generación 1 No Calificada	2,0%



Requisitos: Para calificar como Empresario VIP (EmpV), deberás mantener el Volumen Personal (VP) y el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con una mayor cantidad de Líneas Activas, un mayor Volumen Total (VT) y cumplir con 4 Líneas Ejecutivas Calificadas, 2 Líneas Ejecutivas Master Calificadas y 1 Línea Ejecutiva Premium Calificada, como mínimo.



Beneficios: A partir del título Empresario VIP accederás a un mayor beneficio de Generación 2 y comenzarás a acceder a beneficios de Generación 4.

EMPRESARIO PLATINO



- +
- 1 Línea Emp Calificada**
 - 1 Línea EP Calificada**
 - 4 Líneas EM Calificadas**
 - 5 Líneas E Calificadas**

Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	15
	Calidad de Líneas Activas	5 E + 4 EM + 1 EP + 1 Emp
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	400
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	1.000.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	3,0%
	Generación 1	3,5%
	Generación 2	2,5%
	Generación 3	2,0%
	Generación 4	1,5%
	Generación 1 No Calificada	2,0%



Requisitos: Para calificar como Empresario Platino (EmpP), deberás mantener el Volumen Personal (VP) y el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con una mayor cantidad de Líneas Activas, un mayor Volumen Total (VT) y cumplir con 5 Líneas Ejecutivas Calificadas, 4 Líneas Ejecutivas Master Calificadas, 1 Línea Ejecutiva Premium Calificada y 1 Línea Empresaria Calificada, como mínimo.



Beneficios: A partir del título Empresario Platino accederás a un mayor beneficio de Volumen Grupal, Generación 2, Generación 3 y Generación 4.

EMPRESARIO DOBLE PLATINO



- +**
- 2 Líneas Emp Calificada**
 - 3 Líneas EP Calificada**
 - 5 Líneas EM Calificadas**
 - 6 Líneas E Calificadas**

Referencia ilustrativa de una Red mínima

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	20
	Calidad de Líneas Activas	6 E + 5 EM + 3 EP + 2 Emp
	Volumen Personal (VP) - Puntos Essen	400
	Volumen Grupal (VG) - Puntos Essen	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos Essen	3.000.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%
	Nivel 1	3,0%
	Nivel 2	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	3,0%
	Generación 1	3,5%
	Generación 2	3,0%
	Generación 3	2,5%
	Generación 4	2,0%
	Generación 1 No Calificada	2,0%



Requisitos: Para calificar como Empresario Doble Platino (EmpDP), deberás mantener el Volumen Personal (VP) y el Volumen Grupal (VG), y deberás cumplir con una mayor cantidad de Líneas Activas, un mayor Volumen Total (VT) y cumplir con 6 Líneas Ejecutivas Calificadas, 5 Líneas Ejecutivas Master Calificadas, 3 Líneas Ejecutivas Premium Calificada y 2 Líneas Empresarias Calificadas, como mínimo.



Beneficios: A partir del título Empresario Doble Platino accederás a un mayor beneficio de Generación 2, Generación 3 y Generación 4.



2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Beneficios adicionales del Plan de Compensaciones



2.3 REGLAS DE PROTECCIÓN DE NEGOCIO

Beneficios adicionales del Plan de Compensaciones

1 Período de gracia

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

Es una Regla para proteger la calificación luego de desarrollar Nuevos Ejecutivos por primera vez, de 1º Generación.

¿Cómo y cuándo se aplica?

Al calificar un nuevo Grupo Ejecutivo dentro de la red de un Ejecutivo o Empresario, el mismo continuará sumando puntos de Volumen Grupal durante 12 ciclos a partir de ese momento.

Observaciones: El período de gracia se da una sola vez en la vida del Emprendedor. Si un emprendedor pierde el TR Ejecutivo, automáticamente vuelve a sumar al VG de su ejecutivo, pero en caso de recuperarlo, automáticamente en ese ciclo le deja de sumar VG

CAPACITACIÓN

La capacitación es el pilar fundamental para el crecimiento y desarrollo de Tu Negocio.

Por esta razón, en Essen todos los emprendedores, desde su ingreso, tienen acceso a Mi Academia, nuestra plataforma de aprendizaje gratuita. Los cursos se caracterizan por tener actualizaciones constantes, ser asincrónicos y estar disponibles las 24 horas del día y los 365 días del año. Allí, encontrarás el apoyo que necesitas para potenciar tu emprendimiento y alcanzar todos tus objetivos. En Essen hemos comprobado que, estadísticamente, un emprendedor capacitado es más productivo.

Te invitamos a ingresar a Mi Academia, en donde encontrarás herramientas y recursos que te permitirán adquirir las habilidades necesarias para alcanzar los diferentes niveles de crecimiento propuestos en el Plan de Negocio Essen.

¡La oportunidad de desarrollarte está a tu alcance!





PLAN DE COMPENSACIONES ESSEN

¡Desarrolla todo tu potencial!



PLAN DE NEGOCIO ESSEN

Fase I - Camino a Ejecutivo

		Título	DEMOSTRADOR	DEMOSTRADOR PLATA	DEMOSTRADOR ORO	COORDINADOR	COORDINADOR DIAMANTE	EJECUTIVO
		Título Abreviado	D	DP	DO	C	CD	E
REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas		-	1	2	3	4	5
	Volumen Personal (VP) - Puntos EsSEN		500	500	600	800	1.000	800
	Volumen Grupal (VG) - Puntos EsSEN		-	-	1.500	3.000	6.000	10.700
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1		-	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
	Nivel 1		-	2,0%	2,0%	2,5%	3,0%	3,0%
	Nivel 2		-	-	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%
	Volumen Grupal (VG)		-	-	-	-	-	2,0%
	Generación 1		-	-	-	-	-	2,0%
	Generación 1 No Calificada		-	-	-	-	-	2,0%
Ingreso Promedio por Desarrollo de Redes (*)			- Cacerolas por año	4 Cacerolas por año	9 Cacerolas por año	12 Cacerolas por año	24 Cacerolas por año	84 Cacerolas por año

CONSIDERACIONES A CONTEMPLAR

Requisito Actividad Nuevos Emprendedores: Para considerar un Nuevo Emprendedor como activo, su requisito de Volumen Personal en el Primer Ciclo es de 400 Puntos EsSEN.

B.E.P.: Beneficio Especial por Patrocinio - Nivel 1: El B.E.P. corresponde a un 8,0% sobre el Volumen Personal Comisionable de un nuevo Emprendedor patrocinado de manera directa, calculado sobre el Valor Comisionable, siempre y cuando el Nuevo Emprendedor se encuentre ACTIVO PLAN. Este beneficio reemplaza al Beneficio de Nivel 1 durante los primeros tres ciclos del nuevo Emprendedor.

(*) Ingreso Promedio por Desarrollo de Redes: Expresado en Piezas, se liquida en la moneda de cada país. Para realizar el cálculo se debe tomar en cuenta el valor de los 100 Puntos EsSEN.



PLAN DE NEGOCIO ESSEN

Fase II - Desarrollo de Ejecutivos

Título		EJECUTIVO	EJECUTIVO SENIOR	EJECUTIVO MÁSTER	EJECUTIVO PREMIUM	EMPRESARIO	EMPRESARIO VIP	EMPRESARIO PLATINO	EMPRESARIO DOBLE PLATINO
Título Abreviado		E	ES	EM	EP	Emp	EmpV	EmpP	EmpDP
REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	Líneas Activas	5	5	5	6	10	12	15	20
	Calidad de Líneas Activas	-	1E	2E	3E + 1ES	3E + 2ES + 1EM	4E + 2EM + 1EP	5E + 4EM + 1EP + 1Emp	6E + 5EM + 3EP + 2Emp
	Volumen Personal (VP) - Puntos EsSEN	800	800	500	500	400	400	400	400
	Volumen Grupal (VG) - Puntos EsSEN	10.700	10.700	10.700	10.700	10.700	10.700	10.700	10.700
	Volumen Total (VT) - Puntos EsSEN	10.700	22.000	40.000	80.000	180.000	400.000	1.000.000	3.000.000
BENEFICIOS PLAN	B.E.P. Nivel 1	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
	Nivel 1	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
	Nivel 2	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
	Volumen Grupal (VG)	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	3,0%	3,0%
	Generación 1	2,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
	Generación 2	-	-	1,0%	1,5%	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%
	Generación 3	-	-	-	1,0%	1,5%	1,5%	2,0%	2,5%
	Generación 4	-	-	-	-	-	1,0%	1,5%	2,0%
	Generación 1 No Calificada	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Ingreso Promedio por Desarrollo de Redes (*)		84 Cacerolas por año	160 Cacerolas por año	275 Cacerolas por año	515 Cacerolas por año	1.000 Cacerolas por año	2.020 Cacerolas por año	4.210 Cacerolas por año	9.150 Cacerolas por año

CONSIDERACIONES A CONTEMPLAR

Período de Gracia Nuevo Ejecutivo: Al calificar un nuevo Grupo Ejecutivo dentro de tu Red, el mismo continuará sumando puntos a tu Volumen Grupal durante 12 Ciclos a partir de ese momento.

(*) Ingreso Promedio por Desarrollo de Redes: Expresado en Piezas, se liquida en la moneda de cada país. Para realizar el cálculo se debe tomar en cuenta el valor de 100 Puntos EsSEN.



BONUS ESSEN

Es la Bonificación (% de ganancia extra) por el Volumen de Compra Personal Comisionable realizada por un Emprendedor Independiente EsSEN dentro de un mismo Ciclo comercial.

- Participan **todos los Emprendedores Independientes EsSEN** en base a su Volumen Personal alcanzado (independientemente del título de calificación obtenido).

Niveles Venta Personal	% Beneficio Bonus
1.100 a 1.399 Puntos	2,0%
1.400 a 1.999 Puntos	3,0%
2.000 a 2.799 Puntos	4.0%
Más de 2.800 Puntos	5,0%

Base Ciclo anterior: 500 Puntos.

- Los nuevos Emprendedores en el Ciclo de su alta tienen por cumplido el requisito de puntos del Ciclo anterior.
- El porcentaje de beneficio se calcula sobre el Volumen Personal Comisionable.
- El beneficio Bonus EsSEN correspondiente se liquidará junto a los Beneficios de Plan de compensaciones del Ciclo.
- El Bonus EsSEN se calcula y está considerado dentro de los beneficios disponibles en NEO.

