PLAN DE MARKETING ETNA WELLNESS — VERSIÓN TEXTUAL

NOTE: Traducción al español con fines informativos y formativos. El documento italiano proporcionado por ETNA Wellness es la referencia. Esta traducción no reproduce una firma presidencial ni constituye una traducción oficial certificada.

La lógica del Plan de Marketing ETNA Wellness

El plan se denomina «híbrido» porque reúne dos planes de marketing en un único sistema. Por eso cada producto tiene dos puntuaciones: PC (Puntos de Carrera) y PR (Puntos de Regalías o Royalties). Estas dos puntuaciones generan distintas formas de remuneración que se suman para calcular los ingresos mensuales del encargado. Los PC también determinan la progresión profesional. Los PR equivalen aproximadamente a la mitad de los PC, aunque la relación puede variar según el producto o paquete.

Puedes obtener ingresos relacionados con la venta directa registrando clientes nuevos en www.etnawellness.com mediante tu código o enlace de recomendación, disponible en tu oficina virtual. También puedes obtener ingresos relacionados con el desarrollo de tu equipo, la carrera y el liderazgo, registrando nuevos encargados mediante el mismo sistema.

Condiciones básicas importantes

• Inscripción gratuita como encargado de ventas.

• No existe un kit de inicio obligatorio.

• No existe una compra personal mensual obligatoria para mantener el descuento sobre las ventas.

• Para mantener activo el código, se requiere al menos un pedido de 100 PC al año, efectuado por clientes personales o como pedido personal.

• Desde el principio existe un descuento/remuneración media del 40% sobre el precio de catálogo; determinadas categorías pueden tener porcentajes distintos por razones comerciales.

El plan se concibe como meritocrático — recompensa la producción constante y el desarrollo del equipo —, escalable — etapas profesionales definidas, bonificaciones fijas y porcentajes crecientes — y sostenible, reconociendo tanto a los buenos vendedores como a quienes desarrollan una organización.

Los puntos del plan: PC y PR

Cada producto tiene un valor en puntos además de su precio. Los PC (Puntos de Carrera) permiten obtener niveles como Perla, Jade, Amatista y otros y determinar la Bonificación Mensual de Carrera. Las cualificaciones y los ascensos se calculan exclusivamente según el Volumen de Red (VR) producido por el equipo. No se incluyen los puntos de los pedidos personales ni los de los clientes directos propios para el cálculo de la carrera.

Los PR (Puntos de Royalty) sirven para calcular la Bonificación Royalty, una remuneración porcentual sobre el volumen de ventas de colaboradores a distintas profundidades. También se emplean para la Bonificación Infinity por diferencia empresarial y el programa Mejores Vendedores, cuyos umbrales actuales son 800 y 2.000 PC. Las bonificaciones de los Mejores Vendedores provienen de un dividendo empresarial sobre los PR mensuales y son acumulables según las reglas establecidas.

Para acceder a las comisiones de red hay que conseguir la cualificación de Supervisor: 100 PC mensuales, sumando pedidos personales y pedidos de clientes registrados personalmente.

Formas de ingresos

El documento describe cinco formas principales de ingresos, además de clubes, premios y ventajas especiales; desarrolla también la Bonificación Infinity como mecanismo adicional.

1. Ingresos por ventas

Se trata de la remuneración inmediata que se genera al vender un producto a un consumidor final. Los nuevos clientes se registran en la plataforma oficial a través de tu código de referencia o enlace personal de la oficina virtual. Una vez registrados, compran de manera autónoma en la tienda, pagan mediante los métodos disponibles y reciben los productos en la dirección de entrega elegida.

El porcentaje estándar de remuneración es del 40%, con variaciones del 30% o 50% en determinadas líneas. Las comisiones se registran inmediatamente en la oficina virtual y se pueden retirar junto con otros importes devengados. La solicitud de retirada puede realizarse entre los días 14 y 16 del mes siguiente; el documento prevé recibir el abono en una cuenta bancaria a nombre del encargado antes del día 20 de ese mes.

La remuneración se rige por las normas aplicables en cada país. Para Italia, el documento describe la Ley 173, de 17 de agosto de 2005, y los siguientes supuestos fiscales. Es importante verificar la legislación vigente y, en caso necesario, consultar a un asesor.

Régimen fiscal 1: hasta 5.000 € netos anuales

Hasta 5.000 € netos anuales (aproximadamente 6.410 € brutos), el documento describe una actividad ocasional sin obligación de abrir una posición de IVA, con retención fiscal practicada por la empresa como sustituto tributario y sin cotizaciones al INPS por debajo del umbral. Al superar el límite pueden surgir obligaciones de IVA y de cotización.

Régimen fiscal 2: más de 5.000 € netos anuales

Para actividad habitual con número de IVA, se describe una retención del 23% sobre el 78% de la remuneración (art. 25-bis del DPR 600/73). El documento indica que estos ingresos no se suman a otros ingresos a efectos del tratamiento descrito y que las cotizaciones aplicables se reparten: un tercio a cargo del encargado y dos tercios a cargo de la empresa.

Régimen fiscal 3: más de 5.000 € y otra cobertura de seguridad social

Para quien ya está afiliado a otro régimen obligatorio, como un trabajador asalariado: retención del 23% sobre el 78%; cotización INPS indicada del 24% sobre el 78% de la base, repartida entre encargado (1/3) y empresa (2/3).

Régimen fiscal 4: titular de IVA sin otra cobertura

Para titulares de IVA que superen el umbral anual sin otra cobertura previsional, el documento indica la retención del 23% sobre el 78% y cotización INPS del 24% sobre el 78%, compartida en la proporción 1/3–2/3. Las retenciones se describen como definitivas. Algunas promociones mensuales pueden aumentar el margen en determinados productos.

Club 500 y Mejores Vendedores 1 y 2: dividendo empresarial

Este programa reconoce una producción personal elevada, sumando pedidos de clientes y consumo personal. Club 500: se accede con 500 PC. No incluye bonificación adicional en efectivo, pero ofrece cenas exclusivas, artículos personalizados, avances de productos y formación avanzada.

Mejores Vendedores Nivel 1: con 800 PC de volumen personal mensual (pedidos de clientes y propios), se entra en el club y en el reparto de un dividendo equivalente al 1,5% de los royalties generados por toda la empresa ese mes, distribuido entre todos los participantes elegibles del nivel 1.

Mejores Vendedores Nivel 2: con 2.000 PC de volumen personal mensual, se participa en el reparto de un 1% adicional de los royalties de la empresa entre los integrantes elegibles del nivel 2. También se participa en el dividendo de nivel 1 de acuerdo con el plan.

Los dividendos se distribuyen entre todas las personas cualificadas: la cantidad individual cambia según el número de participantes. Son adicionales al margen ordinario de venta.

3. Bonificación Royalty: hasta tres niveles

Al obtener la posición de Supervisor (al menos 100 PC mensuales mediante pedidos propios y de clientes personales), puedes recibir porcentajes calculados sobre los PR de las ventas de los colaboradores de tu red, sin una cualificación superior ni las condiciones de equilibrio requeridas para determinados ascensos.

Porcentajes: primer nivel 4% de los PR; segundo nivel 8%; tercer nivel 4%. Se calculan sobre los PR generados en las correspondientes profundidades de la organización.

4. Bonificación Royalty de Carrera: hasta seis niveles

Además de ser Supervisor, los ascensos se basan en los PC producidos por el equipo. Con la carrera, las regalías pueden abarcar seis niveles: 1.º 4% (Supervisor); 2.º 8% (Supervisor); 3.º 4% (Supervisor); 4.º 2% (Amatista); 5.º 1% (Zafiro); 6.º 1% (Rubí). Por tanto, el avance desbloquea los niveles cuarto, quinto y sexto.

Cómo se asciende en ETNA Wellness

La Bonificación de Carrera se basa en PC del equipo, excluidos los puntos personales y los de clientes directos propios. Condiciones generales: 1) ser Supervisor; 2) tener al menos tres Supervisores en tres equipos o ramas distintos; 3) cumplir un equilibrio del 60%–40% entre la rama más fuerte y el resto de la organización. Para la cualificación, la rama principal no puede aportar más del 60% de los PC exigidos ese mes y las demás deben completar conjuntamente el 40%.

Cualificaciones y PC requeridos: Supervisor 100; Perla 500; Jade 1.200; Amatista 2.500; Zafiro 5.000; Rubí 10.000; Esmeralda 25.000; Diamante 50.000; Ambassador 100.000; Red Ambassador 150.000 PC, 1 Ambassador y 4 ramas Perla; Black Ambassador 300.000 PC, 2 Ambassadors y 5 ramas Jade; Blue Ambassador 500.000 PC, 3 Ambassadors y 6 ramas Amatista; Chairman 1.000.000 PC, 4 Ambassadors y 7 ramas Zafiro.

Desde Esmeralda se añade una condición: las ramas posteriores a la segunda (tercera, cuarta, quinta, etc.) deben aportar juntas al menos el 5% de los PC exigidos para la cualificación. Los encargados cualificados necesarios pueden encontrarse a cualquier profundidad y no necesariamente en primera línea.

5. Bonificación Mensual de Carrera: cantidades fijas en euros

La bonificación es mensual y está vinculada a la cualificación conseguida en ese mes, además de los royalties y según las condiciones del plan. Perla (500 PC) 50 € + Infinity; Jade (1.200) 120 € + Infinity; Amatista (2.500) 250 € + Infinity; Zafiro (5.000) 500 € + Infinity; Rubí (10.000) 1.000 € + Infinity; Esmeralda (25.000) 2.500 € + Infinity; Diamante (50.000) 5.000 € + Infinity; Ambassador (100.000) 10.000 € + Infinity.

Para Red Ambassador, Black Ambassador y Blue Ambassador el documento indica, en cada caso, 10.000 € + 2.000 € + Infinity. Si se vuelve a alcanzar la cualificación al mes siguiente, vuelve a generarse el

importe mensual, añadido a las demás remuneraciones previstas.

6. Bonificación Infinity: remuneración diferencial

Desde Zafiro en adelante, Infinity añade un porcentaje sobre los PR de la organización, calculado por diferencia empresarial respecto a los líderes cualificados de niveles inferiores. Porcentajes: Zafiro 2%; Rubí 4%; Esmeralda 5%; Diamante 6%; Ambassador 8%; Red Ambassador 10%; Black Ambassador 12%; Blue Ambassador 14%; Chairman del 14,25% al 15,00% (se prevén otras cualificaciones).

Si en tu estructura hay otro líder Infinity, recibes la diferencia entre tu porcentaje y el suyo para esa parte de la red. Ejemplo: un Diamante (6%) sobre un Rubí (4%) obtiene un diferencial del 2% sobre los PR correspondientes. El documento indica que este mecanismo recompensa a quienes ayudan a desarrollar nuevos líderes y puede superar seis niveles de profundidad, hasta donde existan PR. Según el texto, Infinity y Royalty pueden llegar a duplicar la Bonificación de Carrera.

NOTE: Versión traducida para consulta del documento italiano suministrado. No constituye una edición aprobada o certificada por ETNA Wellness. Antes de adoptar decisiones económicas o contractuales, consulte siempre el plan italiano vigente y sus términos aplicables.