Sede administrativa: Viale Fleming, 4 — 95025 Aci Sant'Antonio | CT | Italia **N.º de IVA:** 05954160874 · **Código de destinatario:** W7YVJK9

PLAN DE MARKETING ETNA WELLNESS — VERSIÓN ÍNTEGRA EN TEXTO

La lógica del Plan de Marketing ETNA Wellness

El Plan de Marketing ETNA Wellness se define como **híbrido** porque reúne dos planes de marketing en un único sistema. Por eso, cada producto dispone de dos puntuaciones: **PC (Puntos de Carrera)** y **PR (Puntos de Regalías)**. Estas dos puntuaciones dan lugar a distintas formas de remuneración, que se suman para determinar los ingresos mensuales del distribuidor ETNA Wellness.

Los PC también determinan los puntos necesarios para progresar en la carrera. Los PR equivalen aproximadamente a la mitad de los Puntos de Carrera; esta proporción puede variar según el producto o paquete. A continuación se explican ambos conceptos.

En ETNA Wellness puedes obtener:

- **Ingresos por ventas directas**, registrando nuevos clientes en **www.etnawellness.com** mediante tu código de afiliación o enlace de referencia, disponible en tu oficina virtual.
- **Ingresos por red** ligados al desarrollo del equipo, la carrera y el liderazgo. Puedes registrar nuevos distribuidores directos mediante tu código de afiliación o enlace de referencia del back-office.

Aspectos básicos importantes:

- El registro como distribuidor es **gratuito**.
- **Ningún kit de inicio obligatorio**.
- **Ninguna compra personal mensual obligatoria** para conservar el descuento de venta.
- Para mantener activo el código, se exige al menos un pedido anual de **100 PC**, procedente de clientes personales o de un pedido propio.

- Desde el principio tienes acceso a un **descuento/ingreso medio del 40 % sobre el precio de catálogo**. Algunas categorías pueden tener porcentajes distintos por necesidades del mercado. Este es el ingreso principal procedente de las ventas.

El plan pretende ser:

- **Meritocrático:** recompensa mes tras mes a quienes venden y construyen una red.
- **Escalable:** sin barreras artificiales, con pasos claros de carrera, bonos fijos y porcentajes crecientes.
- **Sostenible en el tiempo:** los porcentajes están diseñados para premiar tanto a los grandes vendedores como a quienes desarrollan equipos, sin obligaciones excesivamente pesadas.

Los puntos del plan: Carrera y Regalías

Además del precio, cada producto tiene un valor en **puntos**, utilizado para calcular bonos y rangos.

Puntos de Carrera (PC): sirven para progresar por los rangos (Perla, Jade, Amatista, etc.) y determinar el **Bono de Carrera mensual**. El cálculo del rango y la promoción se basan exclusivamente en el **Volumen de Red (VR)** producido por el equipo. Por tanto, se excluyen del cómputo para ascensos los puntos de pedidos personales y los generados por clientes directos del propio distribuidor.

Puntos de Regalías (PR): sirven para calcular el **Bono de Regalías**, es decir, el porcentaje abonado por los diferentes niveles de profundidad sobre la facturación de los colaboradores. También determinan el **Bono Infinity**, basado en un diferencial empresarial, y el **programa de Grandes Vendedores**, con bonos para quienes generan mayor volumen (actualmente los escalones son 800 y 2.000 PC). Los bonos de Grandes Vendedores se abonan mediante dividendos empresariales sobre los PR mensuales de la compañía y son acumulables.

Para acceder a las comisiones de red es necesario obtener el rango de **Supervisor**, mediante un volumen mensual de **100 PC**, sumando los puntos de pedidos personales y de pedidos realizados por clientes registrados propios.

Las formas de remuneración — por orden

El Plan ETNA Wellness prevé **cinco formas principales de remuneración**, además de clubes, premios y ventajas especiales.

1. Ingresos por ventas

Qué son: los ingresos inmediatos obtenidos al vender un producto al cliente final.

- En ETNA Wellness, los ingresos por ventas directas se obtienen registrando nuevos clientes en **www.etnawellness.com** mediante el código de afiliación o enlace de referencia disponible en el back-office.
- Una vez registrado, el cliente puede comprar los productos por sí mismo en la tienda, pagarlos mediante los sistemas disponibles y recibirlos directamente en la dirección de entrega elegida.
- El ingreso sobre los productos es generalmente del **40 %**, aunque algunas líneas tienen descuentos diferentes, del **30 % o del 50 %**. El importe se contabiliza de inmediato en el back-office y se puede retirar junto con las otras comisiones devengadas, suma de todas las modalidades de ingresos. La solicitud de cobro se presenta **del día 14 al 16 del mes siguiente** y el pago se recibe en la cuenta bancaria a nombre del distribuidor **antes del día 20 de ese mes siguiente**.

La transparencia es fundamental en ETNA Wellness. Todos los pagos están sujetos a la normativa vigente en cada país. En Italia, conforme a la **Ley n.º 173, de 17 de agosto de 2005**, los distribuidores disfrutan de un régimen fiscal simplificado y favorecido.

Según el crecimiento y las comisiones acumuladas, el perfil se encuadra en uno de los cuatro regímenes siguientes:

Régimen fiscal 1

El Régimen 1 está pensado para quienes comienzan la actividad:

- **Umbral de ingresos:** hasta **5.000 € netos al año** (**6.410 € brutos**).

- **Ventaja fiscal:** no existe obligación de darse de alta en IVA ni de abrir una posición fiscal separada.
- **Ingresos netos:** las comisiones se reciben una vez descontados los impuestos; la empresa paga el impuesto como agente de retención.
- **Cotizaciones:** no se abonan contribuciones al INPS hasta el umbral de 5.000 €.

Superado ese umbral, la relación pasa a ser «habitual» y la actividad se desarrolla profesionalmente con un número de IVA.

Régimen fiscal 2

Para quienes superan **5.000 € netos anuales** y desarrollan la actividad de forma continuada con número de IVA:

- **Fiscalidad favorecida:** retención del **23 %** únicamente sobre el **78 %** de los ingresos (**art. 25-bis del DPR italiano 600/73**).
- **Renta separada:** estos ingresos no se acumulan a otros ingresos, como pensiones o salarios, preservando el tramo de IRPEF.
- **Cotizaciones INPS:** comienza la cobertura de pensión; cuando no existen otras coberturas, **un tercio** corre a cargo del distribuidor y **dos tercios** de la empresa.
- **Contabilidad simplificada:** gestión más ágil y automatizada, sin las complejidades de los regímenes ordinarios.

Se presenta como una solución para consolidar la carrera, acumular cotizaciones de pensión y mantener una fiscalidad favorable.

Régimen fiscal 3

Dedicado a quienes superan **5.000 € netos anuales** y ya están inscritos en otro régimen de seguridad social además de la actividad comercial (por ejemplo, trabajadores por cuenta ajena):

- **Impuestos:** retención del 23 % sobre el 78 %.
- **INPS:** cotización indicada del **24 %**, calculada sobre el **78 % de la base imponible**. El distribuidor paga un tercio y la empresa los otros dos tercios.

Régimen fiscal 4

Para titulares de número de IVA que superan **5.000 € netos anuales** sin otras coberturas de seguridad social:

- **Impuestos:** la misma retención favorecida del 23 % sobre el 78 %.
- **INPS:** cotización indicada del **24 %**, calculada sobre el 78 % de la base imponible; un tercio corresponde al distribuidor y dos tercios a la empresa.

Nota importante

Todas las retenciones mencionadas (23 % sobre el 78 %) se describen en el plan original como retenciones a título definitivo. Se busca una ventaja económica con menos burocracia. Algunas promociones mensuales pueden aumentar el margen real en ciertos productos. Las afirmaciones fiscales reproducen el documento italiano y deben contrastarse con la legislación vigente y las normas del país correspondiente.

Club 500 y Grandes Vendedores 1 y 2 (dividendo empresarial)

Este apartado reconoce la alta producción personal — pedidos de clientes más consumo propio. Si tienes muchos clientes, la compañía reconoce tu valor y te distingue. Es como una trayectoria profesional dedicada a los vendedores, considerados la columna vertebral de las organizaciones de marketing de redes.

CLUB 500 — 500 PC

El Club 500 es la puerta de entrada a la carrera de vendedor ETNA Wellness. En este escalón **no se prevé un bono monetario adicional**, pero sí la pertenencia a un club exclusivo. Los miembros activos pueden acceder a cenas exclusivas, artículos personalizados, presentaciones anticipadas de productos y formación avanzada.

Grandes Vendedores Nivel 1 — 800 puntos

- Alcanzar **800 PC** de volumen personal mensual (pedidos de clientes más compras propias).
- Formar parte del club **Grandes Vendedores Nivel 1**.

- Participar en la distribución de un dividendo empresarial equivalente al **1,5 % de las regalías generadas por toda la compañía durante ese mes**, repartido entre quienes cumplen los requisitos del Nivel 1.

Grandes Vendedores Nivel 2 — 2.000 puntos

- Alcanzar **2.000 PC** de volumen personal mensual (pedidos de clientes más compras propias).
- Formar parte del club **Grandes Vendedores Nivel 2**.
- Participar en la distribución de un dividendo empresarial equivalente al **1 % de las regalías generadas por toda la compañía durante ese mes**, repartido entre los integrantes elegibles del Nivel 2.
- Participar también en el dividendo del **Nivel 1**: **1,5 %** correspondiente a su fondo más el **1 %** del fondo del Nivel 2, sujetos a las condiciones y respectivos repartos.

Características generales: los dividendos se reparten entre todos los distribuidores que alcanzan el objetivo, por lo que el importe individual varía según el número de participantes. Es un premio adicional al margen normal de venta: primero el ingreso por venta y, además, una posible cuota del dividendo empresarial.

3. Bono de Regalías (hasta tres niveles)

Una vez alcanzado el rango de **Supervisor** (al menos 100 PC), empiezas a recibir un porcentaje sobre el volumen de tu red, expresado en **PR (Puntos de Regalías)** de los colaboradores. No necesitas otros rangos. La organización se divide en **niveles**, también llamados generaciones o profundidades.

Condiciones básicas:

- Ser Supervisor: al menos 100 PC en el mes, de pedidos de clientes personales más consumo propio.
- Esta modalidad de ingresos **no exige equilibrio entre ramas**; el requisito de equilibrio se aplica a otros rangos, explicados más adelante.

Porcentajes sobre los tres primeros niveles:

- **Nivel 1:** 4 % de los PR del nivel 1.

- **Nivel 2:** 8 % de los PR del nivel 2.
- **Nivel 3:** 4 % de los PR del nivel 3.

Se aplican a los PR generados por los distribuidores de cada nivel de la organización.

4. Bono de Regalías de Carrera (hasta seis niveles)

Además de ser Supervisor, el plan prevé una carrera mensual basada en los **PC (Puntos de Carrera)** del equipo.

Al avanzar, el Bono de Regalías se extiende hasta seis niveles:

- **Nivel 1 — 4 %** (Supervisor)
- **Nivel 2 — 8 %** (Supervisor)
- **Nivel 3 — 4 %** (Supervisor)
- **Nivel 4 — 2 %** (Amatista)
- **Nivel 5 — 1 %** (Zafiro)
- **Nivel 6 — 1 %** (Rubí)

En la práctica, el bono inicial se extiende a tres niveles y la carrera permite desbloquear el cuarto, el quinto y el sexto.

Cómo progresar en la carrera ETNA Wellness

El **Bono de Carrera** es el pilar fundamental del plan. Los puntos para avanzar son los **PC del equipo completo**, excluidos los pedidos propios y los de clientes directos.

Condiciones generales para entrar en carrera

- 1. Ser **Supervisor**.
- 2. Tener al menos **tres Supervisores en tres ramas diferentes**, también llamadas equipos.

- 3. Respetar un **equilibrio 60 %–40 %** entre la rama más fuerte y el resto de la estructura. Para calcular el rango, la rama más fuerte no puede aportar más del **60 % de los puntos requeridos** ese mes; las demás ramas deben reunir el **40 % restante**.

Rangos y PC requeridos:

- **Supervisor — 100 PC**
- **Perla — 500 PC**
- **Jade — 1.200 PC**
- **Amatista — 2.500 PC**
- **Zafiro — 5.000 PC**
- **Rubí — 10.000 PC**
- **Esmeralda — 25.000 PC**. A partir de Esmeralda se exige una condición adicional: al menos **el 5 % de los puntos requeridos** deben provenir de ramas distintas de las dos primeras (suma de los PC de la tercera, cuarta, quinta y siguientes ramas).
- **Diamante — 50.000 PC**
- **Ambassador — 100.000 PC**
- **Red Ambassador — 150.000 PC**, con **1 Ambassador** y **4 ramas Perla**.
- **Black Ambassador — 300.000 PC**, con **2 Ambassadors** y **5 ramas Jade**.
- **Blue Ambassador — 500.000 PC**, con **3 Ambassadors** y **6 ramas Amatista**.
- **Chairman — 1.000.000 PC**, con **4 Ambassadors** y **7 ramas Zafiro**.

Las cualificaciones necesarias para desbloquear los rangos superiores **no tienen que estar obligatoriamente en primera línea**; pueden encontrarse a cualquier profundidad de la red.

5. Bono de Carrera mensual (importe fijo en euros)

El Bono de Carrera es la **columna vertebral del plan de marketing**: un **bono mensual recurrente en dinero** vinculado al rango obtenido en ese mes. Además de las regalías, se percibe el importe establecido para cada rango:

- **Perla (500 PC): 50 € + Bono Infinity.**
- **Jade (1.200 PC): 120 € + Bono Infinity.**
- **Amatista (2.500 PC): 250 € + Bono Infinity.**
- **Zafiro (5.000 PC): 500 € + Bono Infinity.**
- **Rubí (10.000 PC): 1.000 € + Bono Infinity.**
- **Esmeralda (25.000 PC): 2.500 € + Bono Infinity.**
- **Diamante (50.000 PC): 5.000 € + Bono Infinity.**
- **Ambassador (100.000 PC): 10.000 € + Bono Infinity.**
- **Red Ambassador (1 Ambassador): 10.000 € + 2.000 € + Bono Infinity.**
- **Black Ambassador (2 Ambassadors): 10.000 € + 2.000 € + Bono Infinity.**
- **Blue Ambassador (3 Ambassadors): 10.000 € + 2.000 € + Bono Infinity.**

Características importantes: el bono se abona **mensualmente**: al repetir el rango en otro mes, vuelves a reunir la condición para cobrarlo. Es un componente independiente que se añade a los otros ingresos a los que tengas derecho.

6. Bono Infinity (ingresos diferenciales sin límite fijo de profundidad)

Para líderes con rango **Zafiro** o superior, el **Bono Infinity** es un porcentaje adicional sobre la red, sin límite fijo de niveles. Se calcula por **diferencia empresarial** con respecto a los líderes de rangos inferiores existentes debajo de ti.

Cómo funciona: cada rango superior tiene un porcentaje Infinity sobre los **PR (Puntos de Regalías)** de la estructura. Se paga la diferencia entre 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 red hay otro líder con rango Infinity, **ganas la diferencia** entre tu porcentaje y el suyo en la parte de la red correspondiente.

Ejemplo conceptual: si eres Diamante (**6 %**) y tienes debajo un Rubí (**4 %**), la diferencia es del **2 %** sobre el volumen asociado a ese Rubí.

En la práctica, el Bono Infinity:

- premia a quien **ayuda a crecer a sus líderes**, en vez de obstaculizarlos;
- se extiende **mucho más allá de seis niveles**, porque se calcula sobre la organización hasta donde existan Puntos de Regalías;
- combinado con el Bono de Regalías, **puede duplicar los ingresos del Bono de Carrera**, tal como indica el plan original. Es una posibilidad, no un resultado garantizado.

Traducción íntegra al español del Plan de Marketing ETNA Wellness (versión textual). Traducción informativa: el PDF original italiano sigue siendo la referencia autorizada. Cifras, porcentajes y requisitos reproducidos del texto fuente sin verificación jurídica independiente.