



# Plan de Compensación

*i*-comercio  
El Negocio de tu Vida



# **Plan de Compensación**

**para Sur América,  
América Central y México**

VIGENTE A PARTIR DEL 1° DE ENERO DE 2006



# ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	4
2. DEFINICIONES .....	6
3. EVENTOS .....	11
Orientaciones Empresariales .....	11
Seminarios de Desarrollo Empresarial .....	12
Bonos de Liderazgo de Seminarios .....	14
Convenciones .....	14
Bonos de Liderazgo de Convenciones .....	16
4. MATERIALES DE APOYO AL NEGOCIO .....	17
Bonos de Liderazgo de materiales de apoyo .....	18
5. IMPUESTOS.....	19
6. TASA DE CAMBIO .....	20



# 1. INTRODUCCIÓN

El presente Plan de Compensación está basado en los diferentes Niveles de Liderazgo según han sido establecidos por la Corporación Amway/Quixtar (La Corporación). Las definiciones y los requisitos de calificación para alcanzar estos niveles, se encuentran en “La Guía de Negocios” de “La Corporación” en la sección de “Reconocimientos”. La Guía de Negocios es parte del “Estuche de Negocios” que Usted recibió cuando firmó su contrato como Empresario Independiente con “La Corporación”. Los niveles considerados en este Plan de Compensación son:

- Plata
- Oro
- Platino
- Zafiro
- Esmeralda
- Diamante
- Diamante Ejecutivo

Para efectos de este Plan de Compensación Pronet ha creado y establecido niveles adicionales en las calificaciones de Esmeraldas y Diamantes. A continuación los niveles de pago establecidos:

- Esmeralda Nuevo
- Esmeralda Junior
- Esmeralda Standard
- Esmeralda Senior
  
- Diamante Nuevo
- Diamante Junior
- Diamante Standard
- Diamante Senior
- Diamante Ejecutivo Nuevo
- Diamante Ejecutivo Junior
- Diamante Ejecutivo Standard
- Diamante Ejecutivo Senior

## **“El Manual del Líder”**

Un documento de carácter oficial publicado por Pronet y el SPCLA en donde se definen detalladamente procedimientos operativos y económicos en relación con el Programa de Educación Continua (PEC). “El Manual del Líder” es incorporado por referencia en este “Plan de Compensación” y, por tanto, es parte integral del mismo.

Las pautas establecidas en “El Manual del Líder” son de obligatorio cumplimiento, para asegurar el desarrollo normal del Programa. Contravenciones o no adherencia a dichas pautas pueden resultar en la interrupción de los beneficios de “El Plan de Compensación”.

## **Participantes en el Plan de Compensación**

### **En su País de Origen**

Participan en este Plan de Compensación (El Plan) todos aquellos Empresarios Independientes calificados Platinos y hacia arriba, según sean reconocidos y ratificados por “La Corporación” en su país, que estén inscritos y activamente participen en el Programa de Educación Continua (PEC), y firmen con Pronet el “ACUERDO DE PARTICIPACIÓN”. En el caso de Centro América, (Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Panamá), el “ACUERDO DE PARTICIPACIÓN” debe ser firmado con Marbet.

### **Fuera de su País de Origen**

Los Empresarios Independientes Platinos y hacia arriba calificados en sus mercados de origen, deben enviar a la oficina de Pronet del país donde se le van a pagar Honorarios o Bonos de Liderazgo, la certificación de “La Corporación” del correspondiente Nivel de Reconocimiento, calificar por lo menos Platino en dicho país y firmar con Pronet el “ACUERDO DE PARTICIPACIÓN”, para que sean tenidos en cuenta dentro de “El Plan”. Además, deben viajar durante tres (3) días, por lo menos tres (3) veces al año entre convenciones, al Mercado donde van a recibir Honorarios o Bonos de Liderazgo, para apoyar y trabajar con sus grupos.

En el caso de Centro América, (Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Panamá), toda actividad del “Programa de Educación Continua” debe ser acordada entre el participante y Marbet.



## 2. DEFINICIONES

### **Esmeralda Nuevo**

Un Esmeralda en su primer año de calificación, según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Esmeralda Nuevo debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Esmeralda Nuevo:

- a. Tener un mínimo de dos (2) patas calificando en su mercado de origen como Esmeralda.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Esmeralda Nuevo no recalifica como Esmeralda, su compensación se revertirá a su nivel de calificación. Por ejemplo: a un Esmeralda Nuevo que no recalifica como Esmeralda pero califica como Platino, se le pagará como Platino.

### **Esmeralda Junior**

Un Esmeralda que ha completado dos (2) años de calificación (recalificado) según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Esmeralda Junior debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Esmeralda Junior:

- a. Tener un mínimo de dos (2) patas calificando en su mercado de origen como Esmeralda.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Esmeralda Junior no recalifica como Esmeralda su compensación se revertirá al nivel para el cual está calificado.

### **Esmeralda Standard**

Un Esmeralda que ha completado tres (3) años de calificación como Esmeralda, con por lo menos dos (2) años consecutivos de calificación como Esmeralda según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Esmeralda Standard debe cumplir con los siguientes

requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Esmeralda Standard:

- a. Tener un mínimo de dos (2) patas calificando en su mercado de origen como Esmeralda.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Esmeralda Standard no recalifica como Esmeralda su compensación se revertirá al nivel para el cual está calificado.

### **Esmeralda Senior**

Un Esmeralda que ha completado cuatro (4) años de calificación como Esmeralda, con por lo menos (3) años consecutivos de calificación como Esmeralda según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Además, un Esmeralda Senior debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Esmeralda Senior:

- a. Tener por lo menos dos (2) patas distintas con por lo menos un Esmeralda en cada pata.
- b. Tener un mínimo de dos (2) patas calificando en su mercado de origen como Esmeralda.
- c. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.
- d. Haber llevado a cabo o haber sido designado por su Diamante Upline como capaz de correr o coordinar su propia Orientación Empresarial y Seminario Pronet por un mínimo de dos (2) años.

Si un Esmeralda Senior no recalifica como Esmeralda su compensación se revertirá al nivel para el cual está calificado.

### **Diamante Nuevo**

Un Diamante en su primer año de calificación, según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Diamante Nuevo debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Diamante Nuevo:

- a. Tener un mínimo de tres (3) patas calificando en su mercado de origen como Diamante.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Diamante Nuevo no recalifica como Diamante, su compensación se revertirá al nivel de su calificación. Por ejemplo: Un Diamante Nuevo que no recalifica como Diamante pero califica como Esmeralda Standard, será reclasificado y se le pagará como Esmeralda Standard.

### **Diamante Junior**

Un Diamante que ha completado dos (2) años de calificación (re-calificar) según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Diamante Junior debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Diamante Junior:

- a. Tener un mínimo de tres (3) patas calificando en su mercado de origen como Diamante.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Diamante Junior no recalifica como Diamante su compensación se revertirá al nivel de su calificación. Por ejemplo: Si un Diamante Junior no recalifica como Diamante se revertirá a su nivel según sea reconocido por “La Corporación” y ratificado por Pronet.

### **Diamante Standard**

Un Diamante que ha completado tres (3) años de calificación como Diamante, con por lo menos dos (2) años consecutivos de calificación como Diamante, según sea reconocido y ratificado por “La Corporación”. Un Diamante Standard debe cumplir con los siguientes requisitos para participar de las comisiones y regalías de “El Plan” en el nivel de Diamante Standard:

- a. Tener un mínimo de tres (3) patas calificando en su mercado de origen como Diamante.
- b. Ser por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Si un Diamante Standard no recalifica como Diamante su compensación se revertirá a su nivel de calificación. Por ejemplo: Un Diamante Standard que no recalifica como Diamante se revertirá al nivel reconocido por “La Corporación” y ratificado por Pronet.

### **Diamante Senior:**

Un Diamante que ha sido reconocido y ratificado por “La Corporación” al nivel de Diamante y que, además, ha acumulado 8 créditos FAA en el Año Fiscal, según sean reconocidos por “La Corporación” y Pronet. Así

mismo, un Diamante Senior debe calificar por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Un Diamante Senior que no recalifica como Diamante Senior revertirá al nivel reconocido y ratificado por “La Corporación”. Si no califica Diamante Senior por no haber acumulado por lo menos 8 créditos FAA, pero califica Diamante, su nivel se determinará de acuerdo con las pautas y definiciones estipuladas en este Plan de Compensación.

### **Diamante Ejecutivo Nuevo**

Un Diamante reconocido y ratificado por “La Corporación” al nivel de Diamante y que, además, ha acumulado 10 créditos FAA en el Año Fiscal, según reconocidos por “La Corporación” y Pronet. Asimismo, un Diamante Ejecutivo Nuevo debe calificar por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Un Diamante Ejecutivo Nuevo que no recalifica como Diamante Ejecutivo Nuevo revertirá al nivel reconocido y ratificado por “La Corporación”. Si no califica Diamante Ejecutivo Nuevo por no haber acumulado por lo menos 10 créditos FAA, pero califica Diamante, su nivel será determinado de acuerdo con las pautas y definiciones estipuladas en este Plan de Compensación.

### **Diamante Ejecutivo Junior**

Un Diamante que ha sido reconocido y ratificado por “La Corporación” al nivel de Diamante y que, además, ha acumulado 12 créditos FAA en el Año Fiscal, según reconocidos por “La Corporación” y Pronet. Asimismo, un Diamante Ejecutivo Junior debe calificar por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Un Diamante Ejecutivo Junior que no recalifica como Diamante Ejecutivo Junior revertirá al nivel reconocido y ratificado por “La Corporación”. Si no califica Diamante Ejecutivo Junior por no haber acumulado por los menos 12 créditos FAA, pero califica Diamante, su nivel será determinado de acuerdo con las pautas y definiciones estipuladas en este Plan de Compensación.

### **Diamante Ejecutivo Standard**

Un Diamante que ha sido reconocido y ratificado por “La Corporación” al nivel de Diamante y que, además, ha acumulado 14 créditos FAA en el Año fiscal, según sean reconocidos por “La Corporación” y Pronet. Asimismo, un Diamante Ejecutivo Standard debe calificar por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Un Diamante Ejecutivo Standard que no recalifica como Diamante Ejecutivo Standard revertirá al nivel reconocido y ratificado por “La Corporación”. Si no califica Diamante Ejecutivo Standard por no haber acumulado por lo menos 14 créditos FAA, pero califica Diamante, su nivel será determinado de acuerdo con las pautas y definiciones estipuladas en este plan de Compensación.

### **Diamante Ejecutivo Senior**

Un Diamante que ha sido reconocido y ratificado por “La Corporación” a nivel de Diamante y que, además, ha acumulado 16 créditos FAA en el Año fiscal, según sean reconocidos por “La Corporación” y Pronet. Asimismo, un Diamante Ejecutivo Senior debe calificar por lo menos Platino en el mercado donde se le van a pagar comisiones/regalías.

Un Diamante Ejecutivo Senior que no recalifica como Diamante Ejecutivo Senior revertirá al nivel reconocido y ratificado por “La Corporación”. Si no califica Diamante Ejecutivo Señor por no haber acumulado por lo menos 16 créditos FAA, pero califica Diamante, su nivel será determinado de acuerdo con las pautas y definiciones estipuladas en este Plan de Compensación.



## 3. EVENTOS

A continuación, el programa de pagos por servicios prestados por Oradores que han sido invitados a participar en los diferentes eventos y/o actividades de “El Plan”.

### **Orientación Empresarial**

Una actividad del Programa Educativo diseñada para compartir la oportunidad del modelo de negocio y dirigida a los asociados y sus invitados. Este evento normalmente se realiza una vez por semana o dos veces al mes, en un salón de conferencias rentado.

Los gastos de Oradores tales como transporte, hospedaje, comidas, etc. serán considerados por el Orador como gastos personales y, como tales, serán su responsabilidad. La única excepción a esta regla ocurre cuando Pronet le solicita a un Orador oficialmente invitado a una convención o seminario que prolongue su estadía para hacer la reunión de Orientación Empresarial, en cuyo caso Pronet le pagará hospedaje y comidas. Dichos gastos deberán ser cubiertos por el seminario o convención según lo dicte la situación. Invitaciones personales hechas por coordinadores de Orientaciones Empresariales no son consideradas como invitaciones de Pronet y, por lo tanto, los gastos que se generen serán cubiertos con los ingresos de la Orientación Empresarial.

Los Diamantes y Esmeraldas que estén viajando a un mercado y les gustaría dar la Orientación Empresarial, deben notificar a la oficina de Pronet o a la persona a cargo de la Coordinación de la reunión de Orientación Empresarial, y solicitar dar la reunión por lo menos quince (15) días antes de la fecha de la misma. Sin embargo, la notificación o la solicitud, por si misma, no garantizan la participación; es necesaria la aprobación y confirmación.

A los Diamantes y Esmeraldas que lleguen con aviso de última hora o no cumplan con la regla de los quince (15) días, se les puede dar la oportunidad de dar la Orientación Empresarial a discreción del Coordinador de la reunión. Otra alternativa es hacer el cierre de la Orientación Empresarial o dar un corto Entrenamiento, sin embargo,

EVENTOS

no habrá pago por su participación. El Orador que se programó para el evento debe dar la Orientación y ser pagado por la misma.

Los Zafiros, Rubíes y Platinos que estén viajando a un mercado y les gustaría dar la Orientación Empresarial, deben notificar a la oficina de Pronet o a la persona a cargo de la Coordinación de la Reunión de Orientación, y solicitar dar la reunión por lo menos treinta (30) días antes de la fecha de la misma. Sin embargo, la notificación o la solicitud, por si misma, no garantizan la participación; es necesaria la aprobación y confirmación. Solicitudes de última hora no serán honradas.

Los honorarios de Oradores serán pagados hasta un máximo de acuerdo con la tabla que se presenta a continuación y según lo permitan los fondos de la Reunión, luego de pagar gastos y reservar el 10% del fondo para “emergencia”.

<b>NIVEL</b>	<b>HONORARIO en US\$</b>
<b>PLATA</b>	<b>75</b>
<b>ORO</b>	<b>100</b>
<b>PLATINO</b>	<b>150</b>
<b>ZAFIRO</b>	<b>300</b>
<b>ESMERALDA</b>	<b>500</b>
<b>DIAMANTE</b>	<b>Monto que sobre después de gastos y 10%</b>

LOS HONORARIOS SERÁN PAGADOS EN LA MONEDA DEL PAÍS BASADOS EN EL TIPO DE CAMBIO DEL DÍA.

## **Seminarios de Desarrollo Empresarial**

Estas son las reuniones llevadas a cabo por Pronet en un establecimiento rentado donde un Orador es invitado para compartir sus experiencias y mostrar o explicar los aspectos básicos del negocio.

Pronet cubrirá los gastos del Orador de los fondos del seminario. Dichos gastos están limitados a los costos de transportación ida y vuelta de su residencia al país del evento incluyendo transportación local, hospedaje y comidas. La transportación aérea, cuando sea requerida, será en clase económica independientemente del nivel (pin). Todos los demás gastos en que el Orador incurra, tales como visas, llamadas telefónicas, regalos, lavandería y recordatorios que compre, etc. se considerarán como gastos personales y como tales, serán cubiertos por el Orador. Los impuestos de entrada o salida a los países serán pagados por Pronet; para realizar dicho pago se requiere la entrega de los respectivos comprobantes.

La escala de pagos para seminarios según establecida por “El Plan” se basa en lo que se considera como un seminario con un éxito financiero promedio, lo cual significa que hay suficientes fondos para cubrir todos los gastos normales de un seminario con un beneficio residual para ser distribuido. Por tal razón, los mercados más pequeños (para seminarios) podrán negociar honorarios especiales con sus Oradores invitados. Todos los honorarios deberán ser acordados con los Oradores y confirmados por escrito como parte de la invitación oficial, en la cual se dejará constancia del valor bruto en la moneda local del país a donde ha sido invitado, el valor de los impuestos a retener y el valor neto que recibirá el Orador.

La escala de pago para seminarios es como sigue:

**SEMINARIOS CON UNA PARTICIPACIÓN DE 1000 A 2.499 ASISTENTES**

<b>NIVEL</b>	<b>HONORARIO en US\$</b>
ZAFIRO	400
ESMERALDA NUEVO	600
ESMERALDA	800
DIAMANTE NUEVO	1.250
DIAMANTE JUNIOR	1.500
DIAMANTE STANDARD	2.000
DIAMANTE SENIOR	2.500
DIAMANTE EJECUTIVO NUEVO	3.000
DIAMANTE EJECUTIVO JUNIOR	3.500
DIAMANTE EJECUTIVO STANDARD	4.000
DIAMANTE EJECUTIVO SENIOR	4.500

**SEMINARIOS CON UNA PARTICIPACIÓN DE 2.500 O MÁS ASISTENTES**

<b>NIVEL</b>	<b>HONORARIO en US\$</b>
ZAFIRO	500
ESMERALDA NUEVO	800
ESMERALDA	1.000
DIAMANTE NUEVO	1.500
DIAMANTE JUNIOR	2.000
DIAMANTE STANDARD	2.500
DIAMANTE SENIOR	3.000
DIAMANTE EJECUTIVO NUEVO	3.500
DIAMANTE EJECUTIVO JUNIOR	4.000
DIAMANTE EJECUTIVO STANDARD	4.500
DIAMANTE EJECUTIVO SENIOR	5.000

LOS HONORARIOS SERÁN PAGADOS EN LA MONEDA DEL PAÍS BASADOS EN EL TIPO DE CAMBIO DEL DÍA

Para seminarios con menos de 1,000 asistentes, los honorarios estarán basados en las condiciones actuales del mercado y serán negociados.

## Bonos de Liderazgo de Seminarios

Del ingreso bruto menos gastos se obtiene el ingreso neto del seminario. El ingreso neto dividido por el número total de inscripciones vendidas da como resultado el factor del seminario.

Los Bonos de Liderazgo de seminarios para Esmeraldas se pagan como un porcentaje del factor del seminario, como sigue:

Esmeraldas Nuevos	35%
Esmeraldas Junior	45%
Esmeraldas Standard	55%
Esmeraldas Senior	65%

Para Esmeraldas con Esmeraldas en profundidad se toma un 30% que se pasa hacia arriba. El pase hacia arriba se detiene en el nivel más alto de Esmeralda.

Los Bonos de Liderazgo de Seminarios para Diamantes se pagan como un porcentaje del factor del seminario, como sigue:

Diamante Nuevo	70.00%	Pase hacia arriba	15%	12%	3%
Diamante Junior	75.00%	Pase hacia arriba	15%	7%	3%
Diamante Standard	85.00%	Pase hacia arriba	10%	3%	2%
Diamante Senior	90.00%	Pase hacia arriba	8%	2%	

Los Bonos de Liderazgo de Seminarios para Diamantes Ejecutivos se pagan como un porcentaje del factor del seminario, como sigue:

Diamante Ejecutivo Nuevo	92.50%	Pase hacia arriba	7.50%
Diamante Ejecutivo Junior	95.00%	Pase hacia arriba	5.00%
Diamante Ejecutivo Standard	97.50%	Pase hacia arriba	2.50%
Diamante Ejecutivo Senior	100.00%	No hay pase	0%

## Convenciones:

Estas son las reuniones ofrecidas por Pronet en un establecimiento rentado, donde varios Oradores (generalmente Diamantes y Oradores motivacionales) son invitados a compartir sus conocimientos, experiencias, visión, estilos de vida, principios del éxito y una filosofía de crecimiento, según concierne al negocio.

Pronet cubrirá los gastos de los Oradores de los fondos de la convención. Dichos gastos estarán limitados a los costos de transportación ida y

vuelta de su residencia al país del evento, incluyendo transportación local, hospedaje y comidas. La transportación aérea cuando se requiera, será en tarifa económica independientemente del nivel (pin). Todos los demás gastos en que el Orador incurra, tales como visas, llamadas telefónicas, regalos, lavandería, recordatorios que compre, etc., se considerarán como gastos personales y, como tales, serán cubiertos por el Orador. Los impuestos de entrada o salida de los países serán pagados por Pronet; para realizar dicho pago se requiere la entrega de los respectivos comprobantes.

La escala de pagos para convenciones según lo establecido por “El Plan” se basa en lo que se considera como una convención con un éxito financiero promedio, lo cual significa que hay suficientes fondos para cubrir todos los gastos normales de la convención con un beneficio residual para ser distribuido. Por tal razón, los mercados más pequeños podrán negociar honorarios especiales con sus Oradores invitados. Todos los honorarios deberán ser acordados con los Oradores y confirmados por escrito como parte de la invitación oficial, en la cual se dejará constancia del valor bruto en la moneda local del país a donde ha sido invitado, el valor de los impuestos a retener y el valor neto que recibirá el Orador.

La escala de pago para convenciones, es como sigue:

**CONVENCIONES CON UNA PARTICIPACIÓN DE 1000 A 2.499 ASISTENTES**

<b>NIVEL</b>	<b>HONORARIO en US\$</b>
DIAMANTE NUEVO	2.000
DIAMANTE JUNIOR	2.500
DIAMANTE STANDARD	3.000
DIAMANTE SENIOR	3.500
DIAMANTE EJECUTIVO NUEVO	4.000
DIAMANTE EJECUTIVO JUNIOR	4.500
DIAMANTE EJECUTIVO STANDARD	5.000
DIAMANTE EJECUTIVO SENIOR	5.500

**CONVENCIONES CON UNA PARTICIPACIÓN DE 2.500 O MÁS ASISTENTES**

<b>NIVEL</b>	<b>HONORARIO en US\$</b>
DIAMANTE NUEVO	3.000
DIAMANTE JUNIOR	3.500
DIAMANTE STANDARD	4.000
DIAMANTE SENIOR	4.500
DIAMANTE EJECUTIVO NUEVO	5.000
DIAMANTE EJECUTIVO JUNIOR	5.500
DIAMANTE EJECUTIVO STANDARD	6.000
DIAMANTE EJECUTIVO SENIOR	6.500

PARA CONVENCIONES CON MENOS DE 1.000 ASISTENTES, LA OFICINA PRONET TENDRÁ LA LIBERTAD DE NEGOCIAR LOS HONORARIOS DE LOS ORADORES

## Bonos de Liderazgo de Convenciones

Del ingreso bruto menos gastos se obtiene el ingreso neto de la convención. El ingreso neto dividido por el número total de inscripciones vendidas, da como resultado el factor de la convención.

Los Bonos de Liderazgo por convención para Esmeraldas se pagan como un porcentaje del factor de la convención, como sigue:

Esmeraldas Nuevos	20%
Esmeraldas Junior	25%
Esmeraldas Standard	30%
Esmeraldas Senior	35%

Para Esmeraldas con Esmeraldas en profundidad se toma un 30% que se pasa hacia arriba. El pase hacia arriba se detiene en el nivel más alto de Esmeralda.

Los Bonos de Liderazgo por convención para Diamantes se pagan como un porcentaje del factor de la convención, como sigue:

Diamante Nuevo	50%	Pase hacia arriba	35%	12%	3%
Diamante Junior	60%	Pase hacia arriba	25%	12%	3%
Diamante Standard	70%	Pase hacia arriba	15%	12%	3%
Diamante Senior	80%	Pase hacia arriba	12%	5%	3%

Los Bonos de Liderazgo por convención para Diamantes Ejecutivos se pagan como un porcentaje del factor de la convención, como sigue:

Diamante Ejecutivo Nuevo	85%	Pase hacia arriba	12%	3%
Diamante Ejecutivo Junior	90%	Pase hacia arriba	7%	3%
Diamante Ejecutivo Standard	95%	Pase hacia arriba	5%	
Diamante Ejecutivo Senior	100%	No hay pase	0%	



## 4. MATERIALES DE APOYO AL NEGOCIO

Para participar en un país de los Bonos de Liderazgo de Materiales de Apoyo al Negocio, un Empresario debe calificar como Platino o más alto en el mercado y estar activo en el “PEC” en el país donde se pagan los Bonos de Liderazgo de Herramientas o en su país de origen. Los Empresarios se mueven hacia arriba en la escala de Bonos con base en el volumen de Paquetes del Mes “PEC”. Un Platino no puede moverse hacia arriba a un nivel de bonos de Esmeralda independientemente del volumen, si no ha calificado como Esmeralda. Un Esmeralda que está moviendo volumen de Platino, será pagado al nivel de Platino, cualquiera que sea dicho nivel. Un Diamante que está moviendo volumen de Esmeralda, será pagado al nivel de Esmeralda, cualquiera que sea dicho nivel. **Para mercados que tienen más de un país, el volumen no se combinará para determinar el nivel de pago. Se determina y se paga por país.**

## Bonos de Liderazgo de materiales de apoyo

NIVEL	PAQUETE DEL MES "PEC"	% MARGEN
PLATINO	1	5%
PLATINO 1	25	10%
PLATINO 2	50	15%
PLATINO 3	75	20%
PLATINO 4	100	25%
PLATINO 5	125	30%
ZAFIRO	125	35%
ESMERALDA NUEVO	175	40%
ESMERALDA JUNIOR	225	45%
ESMERALDA STANDARD	275	50%
ESMERALDA SENIOR	350	55%
DIAMANTE NUEVO	375	60%
DIAMANTE JUNIOR	425	65%
DIAMANTE STANDARD	500	70%
DIAMANTE SENIOR 1	1000	75%
DIAMANTE SENIOR 2	1500	80%
DIAMANTE EJECUTIVO NUEVO	2000	85%
DIAMANTE EJECUTIVO JUNIOR	2500	90%
DIAMANTE EJECUTIVO STANDARD	3000	95%
DIAMANTE EJECUTIVO SENIOR	3500	100%

En los casos donde Esmeraldas o Diamantes califican al mismo pin simultáneamente, en el mismo periodo y en una misma pata, se establecerá un pago en incrementos de 1% entre los calificados, utilizando el 5% ascendente que existe entre niveles.



## 5. IMPUESTOS

Las deducciones normales por concepto de impuestos de un país serán descontadas de los pagos de los Oradores, al igual que los pagos a Empresarios por concepto de comisiones/regalías de “El Plan” Esto es un requisito del gobierno, por lo tanto, cada Orador es responsable de entregar a la oficina de Pronet una factura que refleje los honorarios acordados menos la deducción de impuesto del país. Por ejemplo, si los honorarios de un Diamante son \$6,000 menos deducciones de impuestos de \$1,200, su pago neto equivaldría a \$4,800. Igualmente, si un Empresario va a cobrar comisiones/regalías, debe entregar a la oficina de Pronet la factura correspondiente que refleje el valor de dichas comisiones/regalías, sobre las cuales se efectuarán las retenciones de impuestos que dicten las leyes en cada país.

Los Oradores y Empresarios deberán ser notificados de dichas deducciones y si tienen derecho a un crédito de impuesto en su país. Si el Orador ha establecido una compañía o corporación y le ha sido emitido un ID (NIT, RUT, CTC) en el país donde el evento va a celebrarse, el o ella debe entregar una factura a nombre de la compañía o corporación. Dicha factura debe reflejar los honorarios, la deducción y el pago neto según se explicó anteriormente.



## 6. TASA DE CAMBIO

Las tasas de cambio registradas a continuación, son una simple referencia en relación con el Dólar Americano a la fecha de publicación de “El Plan”. Para efectos del pago de honorarios, estos se realizarán con base en la tasa de cambio correspondiente a la fecha en que se haga la invitación, en donde se dejará constancia del valor bruto a pagar en la moneda local, los impuestos que se deben retener de acuerdo con las normas de cada país y el valor neto que recibirá el Orador en la moneda local del país que lo invitó.

(Tasas de Cambio al 01 de Noviembre de 2.005)

México (Peso)	10.85	:\$1
Costa Rica (Colon)	490.69	:\$1
Panamá (dolarizado)	1.00	:\$1
Guatemala (Quetzal)	7.65	:\$1
El Salvador (dolarizado)	1.00	:\$1
Honduras (Lempira)	18.89	:\$1
Colombia (Peso)	2.287.51	:\$1
Venezuela (Bolívar)	2.150.00	:\$1
Argentina (Peso)	2.99	:\$1
Brasil (Real)	2.25	:\$1
Chile (Peso)	543.62	:\$1
Uruguay (Peso)	23.31	:\$1



**pronet**