

PLAN  
**PRO-LEV X™**

# PLAN **PRO-LEV X™**

Fórmula de Compensación de  
Apalancamiento Progresivo  
**¡El Efecto ["X"] Compuesto!**

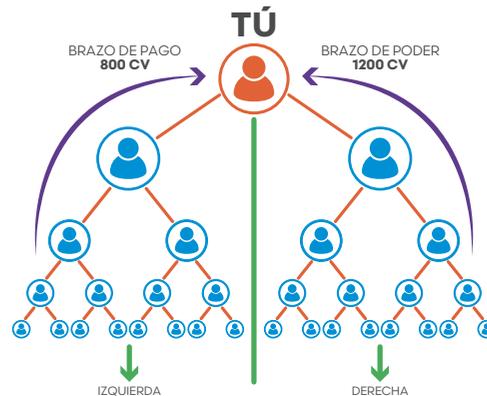
**FUXION**

[fuxion.com](http://fuxion.com)

# Glosario FuXion

## Árbol de Balance

Se construye una estructura genealógica de dos brazos o lados bajo cada **Emprendedor FuXion (EF)**. Este árbol puede tener EFs y volumen que no están en tu **Familia FuXion (FF)**, pero que alguien en la **Línea Ascendente** de tu **Árbol de Balance** colocó ahí.



## Arrastre de Puntos

Para que el volumen Balance se arrastre de una semana a otra, se necesita que el Emprendedor FuXion (EF) esté Activo con 40 **PV4 (Volumen Personal de 4 semanas)** o más al final de cada **Semana FuXion**.

(Nota: El arrastre de la diferencia permanecerá sin descargar para fines de descuento en ganancias futuras.)

## Autoenvío

Es un programa disponible en algunos países de FuXion que permite a los **Emprendedores FuXion (EF)** comprar los productos que ellos configuran con pago automático en el sistema cada cierto número de semanas. Los **Clientes** también pueden beneficiarse de este programa para convertirse en **Clientes Preferentes Premier (CPP)**. Este programa puede iniciarse, modificarse o cancelarse en cualquier momento.

**Nota:** No existe obligación alguna de participar en este programa y el EF no obtiene ninguna ventaja financiera al utilizar esta herramienta. FuXion la hace disponible como una conveniencia.

## Brazo de Pago

Es el **Brazo de Balance** con el total de puntos de **Volumen Comisionable (CV)** más bajo al final de una **Semana FuXion**.

# Glosario FuXion

## Brazo de Poder

Es el **Brazo de Balance** con el total de puntos de **Volumen Comisionable (CV)** más alto al final de una **Semana FuXion**.

## Ciclo continuo de 4 semanas

Para efectos de activación y calificación, FuXion busca lo que llamamos un período continuo de 4 semanas. Eso significa que en cualquier semana, consideramos el volumen total de la **Semana FuXion** actual y las tres anteriores.

## Cliente

Es una persona que no es un **Emprendedor FuXion (EF)** pero que compra productos FuXion. Hay cuatro tipos de Cliente. Los **Cientes Directos** compran sus productos directamente de un EF, en persona. Estos Clientes y sus compras no brindan al EF beneficios del Plan de Compensación debido a que no es posible rastrearlos. Ver **también Cliente Preferente (CP), Cliente Preferente Premier (CPP) y Cliente Final**.

## Cliente Preferente (CP)

Es un **Cliente** que tiene una cuenta en línea y compra directamente de la compañía a precio de lista. Los Clientes Preferentes deben ser entidades únicas verificables, con correo electrónico y teléfono registrados. Según las reglamentaciones propias de cada país, los datos de domicilio y/o documento de identidad serán obligatorios u opcionales. Un Cliente Preferente no necesariamente califica como **Cliente Preferente Premier (CPP)**.

## Cliente Preferente Premier (CPP)

Un **Cliente** con **Autoenvío** (u otra calificación dependiendo del país) y que recibe algún tipo de beneficio por este estatus.

## Cliente Final

Es aquel cliente que se registró pero no validó sus datos para ser **CP**.

## Compresión Dinámica

Esta compresión ocurre cuando el sistema estudia la **Línea Descendente** de tu **Familia FuXion (FF)** para determinar qué cuentas serán consideradas para ciertos bonos "generacionales". Basada en dicha compresión, el número "generacional" de un individuo en relación con su línea ascendente, puede cambiar de una semana a otra.

## Descarga de Puntos

Cuando un **Emprendedor FuXion (EF)** termina la **Semana FuXion** con menos de 40 **PV4 (Volumen Personal de 4 Semanas)**, los totales de ambos Brazos de Balance se reducirán a cero.

# Glosario **FuXion**

## **Emprendedor FuXion (EF)**

Persona que se asocia a FuXion para desarrollar, de forma independiente, un negocio basado en el modelo de mercadeo en redes. Es necesario que acepte los Términos y Condiciones, Políticas y Procedimientos, y el **Plan PRO-LEV X™ de FuXion**, y se le permite comercializar los Productos FuXion para prospectar **Clientes y Emprendedores**. También puede ganar bonos del **Plan PRO-LEV X™ de FuXion**.

## **Emprendedor FuXion de 12 Semanas (EF12)**

Se considera un EF12 al **Emprendedor FuXion (EF)** durante sus primeras 12 semanas en FuXion. Este estatus influye en ciertos bonos que el **Patrocinador** puede ganar.

## **Emprendedor FuXion Activo**

Para que un **Emprendedor FuXion (EF)** sea considerado como Activo, debe tener un mínimo de 40 **PV4 (Volumen Personal de 4 Semanas)**.

## **Familia FuXion (FF)**

Son las personas en tu **Línea Descendente**. Son todos los **Emprendedores FuXion (EF)** en todas tus **Líneas de Familia (LF)**, así como todos sus clientes forman parte de tu FF. También se le conoce como **Árbol de Familia FuXion**.

## **Línea 1K**

Es una **Línea de Familia (LF) FuXion** que tiene un mínimo de 1,000 **DV4 (Volumen Grupal de 4 semanas de línea Descendente)**, sin importar los Rangos que se hayan obtenido en esa línea.

## **Línea Ascendente**

Son las personas arriba de ti en una de las dos estructuras FuXion. Ver **Familia FuXion (FF)** y **Árbol de Balance**.

## **Línea de Familia (LF)**

Cada vez que patrocinas un nuevo **Emprendedor FuXion (EF)**, comienzas una nueva Línea de Familia.

## **Línea Descendente**

Son las personas debajo de ti en una de las dos estructuras FuXion. Ver **Familia FuXion (FF)** y **Árbol de Balance**.

## **Patrocinado**

Es un **Emprendedor FuXion (EF)** que tú asocias directamente a FuXion.

## **Patrocinador**

Es el **Emprendedor FuXion (EF)** que te asoció directamente a FuXion.

## **Patrocinar**

Asociar o afiliar personalmente a un nuevo **Emprendedor FuXion (EF)**.

# Glosario FuXion

## Período FuXion

Un Período FuXion es un Período fijo de 4 semanas que se ajusta al calendario. Hay 13 Períodos FuXion en el año que conforman las 52 semanas del año. Los 13 periodos conforman las 52 semanas del año. El primer Período FuXion lo conforman las semanas 1-4, y continúa hasta que termina con las semanas 49-52. Algunos bonos se pagan en base al Período FuXion.

## Puntos Volumen

Es una unidad de medida internacional, que se utiliza para asignar un valor a cada producto FuXion. Esta unidad define dos valores para un mismo producto, el **Volumen de Calificación (QV)** y el **Volumen Comisionable (CV)**.

## Rango

Reconocimiento obtenido durante un **Ciclo Continuo de 4 Semanas** por ciertos logros detallados en el **Plan PRO-LEV X™**, y que genera pago de bonos y beneficios mostrados en este **Plan PRO-LEV X™**.

## Rango Histórico

Alude al mejor Rango logrado en el historial de la cuenta de un **Emprendedor FuXion (EF)**.

## Rango Pagado

Es el Rango logrado en cualquiera de los **Períodos FuXion**, y que se utiliza para gestionar el alcance del **Plan PRO-LEV X™** en ese período.

## Regla del Máximo Volumen Grupal de 4 semanas de Línea Descendente (MVR)

Para efecto de las calificaciones de **Rango** solamente, se ha establecido un importe máximo de **Volumen Grupal de Línea Descendente (DV)**. Esto se ve expresado en un tope por línea. Se necesitará una cantidad específica para cumplir con el requisito de DV por Rango en cada línea de patrocinio. Todo el **Volumen Personal (PV)** del **Emprendedor FuXion (EF)** contará como una línea más.

## Reglas de Pago del Bono Balance

Cuando a un **Emprendedor FuXion (EF)** se le paga el Bono Balance, el total del **Brazo de Pago** se resta del **Brazo de Poder**, y el total del Brazo de Pago se vuelve cero. El saldo restante se arrastra hacia la siguiente semana en el mismo brazo. Si se excede el tope de pago, el lado del Brazo de Pago se reducirá en una cantidad de puntos equivalentes al tope aplicado, y se reducirá una cantidad igual del Brazo de Poder.

## Roll up

Cuando el código de un **Emprendedor FuXion (EF)** se cancela, sus **Patrocinados Personales** pasarán a ser patrocinados por el primer EF en **Línea Ascendente** activo disponible. Esto sirve de incentivo para que la Línea Ascendente trabaje para retener a los distribuidores sin patrocinador cuando, por alguna razón, un EF deja la compañía.

## Semana FuXion

El Plan de Compensación de FuXion se basa en semanas calendario. Cada semana FuXion consiste en el período entre las 12:00:00 a.m. del martes (hora del Centro, salvo excepciones que serán debidamente comunicadas) y las 11:59:59 p.m. del siguiente lunes (hora del Centro).

# Glosario FuXion

## Volumen Comisionable (CV)

Es el volumen sobre el que FuXion paga ciertos bonos. Cualquier bono que paga un porcentaje lo hace a partir del CV acumulado de los productos vendidos. El CV de un producto puede variar dependiendo del país, con base en ciertos factores económicos.

## Volumen de Calificación (QV)

Es un monto fijo de volumen de moneda neutral en un artículo comisionable. El QV se utiliza para calcular el **Volumen Personal (PV)** y el **Volumen Grupal (DV)**, y se utiliza para determinar si el **Emprendedor FuXion (EF)** califica de acuerdo con los términos de su respectivo **Rango**.

## Volumen de Afiliación de 4 Semanas (AV4)

Es la cantidad de **Volumen Personal (PV)** que le generan a un **Emprendedor FuXion** sus nuevos afiliados en la Semana FuXion actual más las tres anteriores en su primera compra.

## Volumen de Cliente Preferente de 4 semanas (PC4)

Es la cantidad de **Volumen Personal (PV)** acumulado que un **Cliente Preferente (CP)** le ha generado a un **Emprendedor FuXion (EF)** en la Semana FuXion actual más las tres anteriores.

## Volumen Grupal de Línea Descendente (DV)

Es el **Volumen de Calificación (QV)** total de un **Emprendedor FuXion (EF)** y su **Línea Descendente** completa en su **Familia FuXion (FF)**. Incluye al EF y sus **Cientes Preferentes** y a TODOS los EFs de **Línea Descendente** y **Cientes Preferentes** debajo de ellos, independientemente de sus **Rangos**.

## Volumen Grupal de 4 Semanas de Línea Descendente (DV4)

Todo el **Volumen Grupal de línea Descendente (DV)** acumulado de la **Semana FuXion** actual y de las tres anteriores en la **Línea de Familia (LF)** o de toda una **Familia FuXion (FF)**.

## Volumen Personal (PV)

Es el **Volumen de Calificación (QV)** total de un **Emprendedor FuXion (EF)**. Esto incluye las compras personales del EF y aquellas de sus **Cientes Preferentes (CP)**. El PV cuenta para el avance de **Rango** como una "Línea de Patrocinio" y también se le puede considerar como una **Línea 1K**.

## Volumen Personal de 4 Semanas (PV4)

Es la cantidad de **Volumen Personal (PV)** que un **Emprendedor FuXion (EF)** tiene acumulado de la **Semana FuXion** actual más las tres anteriores.

# Tabla de requisitos para Calificación de Rangos

	 Entrepreneur	 Executive Entrepreneur	 Senior Entrepreneur
VOLUMEN PERSONAL EN 4 SEMANAS (PV4)	40	100	100
VOLUMEN DE FAMILIA FUXION DE 4 SEMANAS (DV4)		500	1000
MÁX. POR LÍNEA		300	600
	 Team Builder	 Senior Team Builder	 Leader X
VOLUMEN PERSONAL EN 4 SEMANAS (PV4)	150	150	200
VOLUMEN DE FAMILIA FUXION DE 4 SEMANAS (DV4)	2000	4000	6000
MÁX. POR LÍNEA	1200	2400	3600
LÍNEA 1K		1	2

# Tabla de requisitos para Calificación de Rangos

	 Premier Leader	 Elite Leader	 Diamond	 Blue Diamond		
VOLUMEN PERSONAL EN 4 SEMANAS (PV4)	200	200	200	200		
VOLUMEN DE FAMILIA FUXION DE 4 SEMANAS (DV4)	15K	30K	60K	100K		
MÁX. POR LÍNEA	9K	18K	30K	50K		
LÍNEAS CALIFICADAS	2 LÍNEAS 1K 1 LEADER X	1 LÍNEA 1K 2 LEADER X	4 LEADER X	4 PREMIER LEADER		
	 Double Blue Diamond	 Black Diamond	 Double Black Diamond	 Ambassador	 Global Ambassador	 Ambassador X
VOLUMEN PERSONAL EN 4 SEMANAS (PV4)	200	200	200	200	200	200
VOLUMEN DE FAMILIA FUXION DE 4 SEMANAS (DV4)	200K	400K	800K	1.5MM	2.5MM	4MM
MÁX. POR LÍNEA	100K	200K	400K	500K	800K	1MM
LÍNEAS CALIFICADAS	4 ELITE LEADER	4 DIAMOND	4 BLUE DIAMOND	4 DOUBLE BLUE DIAMOND	5 DOUBLE BLUE DIAMOND	5 BLACK DIAMOND

# I Bono Pack Profesional

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** EF Activo

Todo EF podrá ganar una bonificación del 25% sobre la primera compra puntuable (QV) de cada nuevo EF que patrocine.

De la primera compra puntuable de un nuevo EF solo el 50% de dichos puntos serán considerados en su red como puntos comisionables (CV = 50% QV) para el resto de los bonos del plan de pagos.

Este bono será pagado hasta por un máximo de 2000 QV.

Para la primera compra puntuable, aplica la siguiente tabla de descuento.

VOLUMEN PERSONAL	DESCUENTO
40 a 99 PV	20%
100 a 599 PV	25%
600 a MÁS	30%

## II Bono por Venta Directa

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** Ninguno

Un EF obtiene un porcentaje de descuento sobre el precio de lista de todas las compras de productos FuXion puntuables que realice, generando así una rentabilidad sobre la inversión (RSI) cuando los vende al por menor.

Los Emprendedores pueden recibir un Bono por Venta Directa cada período semanal por las compras que realicen sus Clientes, equivalente al descuento según el PV4 al momento de la compra. El porcentaje se paga sobre el precio minorista neto total de sus pedidos en cada compra.

VOLUMEN PERSONAL	DESCUENTO	CV=%xQV	CANTIDAD MÍNIMA DE CLIENTES	PC4
60 PV4	20%	Puntos al 100%		
100 PV4	25%	Puntos al 100%		
300 PV4	30%	Puntos al 90%	2	100
500 PV4	40%	Puntos al 70%	6	250
800 PV4	<b>50%</b>	Puntos al 50%	10	400

Un EF inactivo recibe el 5% del Bono por Venta Directa sobre las compras de sus Clientes.

## III Bono Cliente Preferente

**Se paga:** Cada Período FuXion

**Requisitos:** EF Activo

Los Emprendedores Activos pueden ganar un Bono de Cliente Preferente cada Período FuXion. Hay tres niveles de esta bonificación y cada nivel se puede ganar una vez por Período FuXion.

### Pro 1

Un Emprendedor debe tener al menos seis (6) Clientes Preferentes patrocinados personalmente con un mínimo de 35 PC-PV (Puntos de Compras de Clientes Preferentes) cada uno y al menos 500 PC-PV dentro del Período FuXion. Los 500 PC-PV pueden provenir también de tus otros Clientes Preferentes.

### Pro 2

Un Emprendedor debe tener la calificación Pro 1 y tener al menos cuatro (4) Emprendedores patrocinados personalmente calificados como Pro 1 dentro del mismo Período FuXion.

### Pro 3

Un Emprendedor debe tener la calificación Pro 2 y tener al menos dos (2) Emprendedores patrocinados personalmente calificados como Pro 2 dentro del mismo Período FuXion.

	Requisitos	Bono (USD \$)
<b>Pro1</b>	EF Activo, 6 CP (35 PC-PV) 500 Total PC-PV	<b>\$100</b>
<b>Pro2</b>	Calificado Pro1 4 Pro1s Patrocinados Personalmente	<b>\$200</b>
<b>Pro3</b>	Calificado Pro2 2 Pro2s Patrocinados Personalmente	<b>\$500</b>
	<b>Total</b>	<b>\$800</b>

## IV Bono Balance

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** Leader X o superior

Los EFs Activos pueden recibir un Bono Balance del CV en su Brazo de Pago. La bonificación es un porcentaje basado en su Rango Pagado y se paga cada período semanal.

Comenzando con el Rango de Leader X, recibirás un Bono Balance del 5% sobre el CV total en el Brazo de Pago. Ganas 5% sin importar la profundidad o quién patrocinó a quién. Puedes recibir hasta \$9,000 dólares a la semana en tu Bono Balance.

No se requiere un mínimo de CV para recibir este bono. Todo el CV pagado se eliminará del Brazo de Pago junto con una cantidad igual de CV del Brazo de Poder. Cualquier CV no pagado se transferirá al siguiente período semanal, excepto cuando se aplica descarga de puntos.

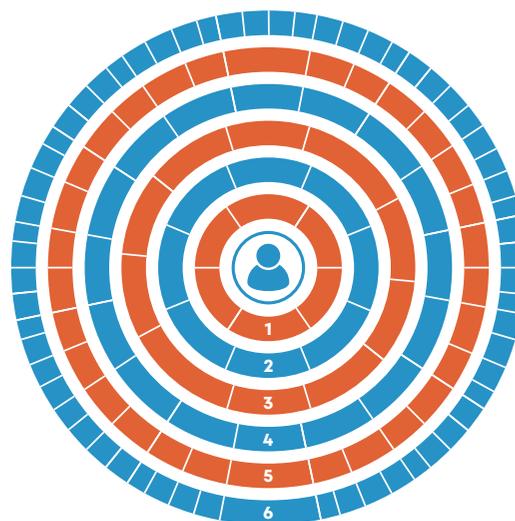
RANGO	Leader X	Premier Leader	Elite Leader	Diamond	Blue Diamond	Double Blue Diamond	Black Diamond	Double Black Diamond	Ambassador	Global Ambassador	Ambassador X
% pagado de CV del Brazo de Pago	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Máximo por Semana (USD \$)	325	600	900	1,100	1,375	1,800	2,400	3,000	4,200	6,000	9,000

## V Bono Familia ["X"]

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** EF Activo

Los Emprendedores Activos pueden recibir un porcentaje del CV producido por su Línea Descendente en su Familia FuXion. Los porcentajes y la cantidad de niveles (hasta 6) que recibe un Emprendedor se basan en su Rango Pagado y es independiente del Rango de las personas que están debajo de ellos.



	Entrepreneur	Executive Entrepreneur	Senior Entrepreneur	Team Builder	Senior Team Builder	Leader X a más
NIVEL 1	5%	6%	7%	8%	9%	10%
NIVEL 2		3%	4%	5%	6%	7%
NIVEL 3			3%	4%	5%	6%
NIVEL 4				3%	4%	4%
NIVEL 5					3%	3%
NIVEL 6						2%

# V Bono Familia [“X”]

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** EF Activo

## MÁXIMO APORTE AL BONO FAMILIA

Máximo aporte al Bono Familia por Línea de Familia, expresado como % del total que le significa este bono al EF.

Rango	%
Entrepreneur	100
Executive Entrepreneur	100
Senior Entrepreneur	95
Team Builder	90
Senior Team Builder	85
Leader X	80
Premier Leader	65
Elite Leader	50
Diamond	35
Blue Diamond	25
Double Blue Diamond	20
Black Diamond	20
Double Black Diamond	20
Ambassador	20
Global Ambassador	20
Ambassador X	20

## VI Bono Familia Extendida

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisito:** Leader X o superior

El Bono Familia Extendida es el 4% de la producción multinivel de tu equipo (Puntos CV) durante la Semana FuXion, aplicando el tope correspondiente a tu rango y descontando el Bono Familia de la semana.

	Tope
Leader X	\$ 300
Premier Leader	\$ 500
Elite Leader	\$ 700
Diamond	\$ 1000
Blue Diamond	\$ 1000
Double Blue Diamond	\$ 1000
Black Diamond	\$ 1000
Double Black Diamond	\$ 1000
Ambassador	\$ 1000
Global Ambassador	\$ 1000
Ambassador X	\$ 1000

## VII Bono Legado Generacional

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** Leader X o superior

Los Emprendedores que califiquen a este bono obtendrán una ganancia sobre todo el volumen CV producido por los EF en su red. El % de ganancia a comisionar será determinado por la generación de la cuál se obtiene dicho volumen.

La Generación 0 inicia desde el primer nivel en adelante, siempre que todos los EFs tengan un rango menor a Leader X. Cuando aparece un Leader X o superior en cualquiera de las ramas se da inicio a la generación 1. Una nueva generación se abre cada vez que aparece en la red un EF con rango Leader X o superior.

**Para mayor entendimiento, refiérase a la imagen de la página siguiente.**

El número de generaciones, porcentajes y el tope máximo según el Rango Pagado en la semana se muestran en la tabla a continuación.

Generación	Leader X	Premier Leader	Elite Leader	Diamond	Blue Diamond	Double Blue Diamond	Black Diamond	Double Black Diamond	Ambassador	Global Ambassador	Ambassador X
G0	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
G1	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2		+1%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%
G3			+1%	+1%	+1%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%	+2%
G4				+1%	+1%	+1%	+1%	+2%	+2%	+2%	+2%
G5					+1%	+1%	+1%	+1%	+2%	+2%	+2%
G6							+1%	+1%	+1%	+2%	+3%
Topes	\$ 250	\$ 500	\$ 800	\$ 1,500	\$ 2,250	\$ 3,000	\$ 4,500	\$ 6,000	\$ 9,000	\$ 12,000	\$ 15,000

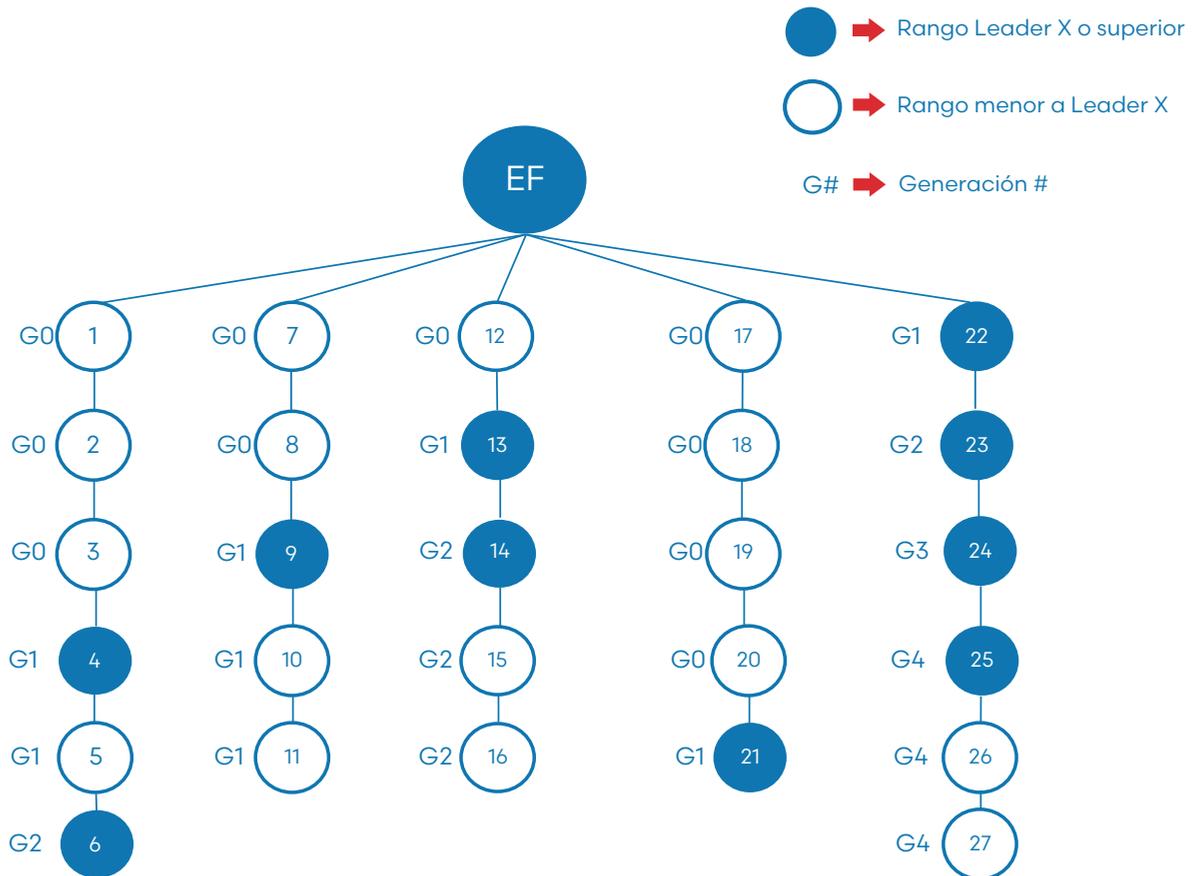
Nota: Si en alguna Semana FuXion el Emprendedor en cuestión tuviese más generaciones de las que su rango pagado contempla, esto no significa que se corta ese volumen y lo deja de ganar.

Únicamente no obtendrá el porcentaje adicional que esa generación le estaría pagando si lograse un rango que sí la contemple.

# VII Bono Legado Generacional

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** Leader X o superior



Se trata de un ejemplo para graficar como se producen las generaciones.

## VII Bono Legado Generacional

**Se paga:** Cada Semana FuXion

**Requisitos:** Leader X o superior

Para los Emprendedores que hayan alcanzado más de 10,000 DV (volumen de línea descendente) semanales y hayan calificado para el Bono Legado Generacional, se realizará un ajuste en el % ganado sobre el volumen generacional de la Línea de Familia más grande. Este cálculo analiza el DV semanal de la Línea de Familia de mayor volumen y lo divide entre el DV total de la semana; para obtener su % de pago de acuerdo con el cuadro a continuación.

Volumen de la Línea de Familia de mayor volumen expresada en % del DV total de la semana.	Porcentaje de aporte máximo de la Línea de Familia de mayor volumen para el cálculo.
Menos de 50%	100%
De 50.00% a 59.99%	90%
De 60.00% a 69.99%	80%
De 70.00% a 79.99%	70%
De 80.00% a 89.99%	60%
De 90.00% a más	50%

Por ejemplo, si el EF tiene un DV total de 12,000 QV y el DV de su línea de mayor volumen es de 8,000 QV, el % de contribución de volumen de esa línea sería de 66% (8,000/12,000). Esto significa que de acuerdo con la tabla, el EF ganaría el 80% del % del Bono Legado Generacional para todas las generaciones provenientes de esa Línea de Familia.

## VIII Bono ¡Estilo de Vida FuXion!

**Se paga:** Cada Período FuXion  
**Requisitos:** Elite Leader o superior

Los EFs con Rango Pagado de Elite Leader y superior pueden recibir un Bono de Estilo de Vida en cada Período FuXion, siempre que cumplan con los requisitos de elegibilidad y calificación.

**Elegible:** El EF debe lograr el Rango Elite Leader o superior al menos dos (2) de los períodos semanales de un Período FuXion durante tres (3) Períodos FuXion consecutivos. Para montos de Bono de Estilo de Vida más altos, deben lograr el Rango superior al menos dos (2) veces por cada Período FuXion y por tres (3) Períodos FuXion consecutivos. Además, se debe comprar o alquilar un automóvil aprobado / autorizado para completar la elegibilidad.

**Calificación:** Los EFs Elegibles pueden calificar para recibir su Bono de Estilo de Vida pagándoles con el Rango apropiado (o superior) al menos dos (2) de los períodos semanales en un Período FuXion. Una vez que se ha establecido, la calificación continua no requiere tres períodos consecutivos. Si un Emprendedor no califica para su bono actual, puede calificar para uno de los bonos menores.

**Pérdida de elegibilidad:** Los EFs Elegibles perderán su elegibilidad para este bono si no califican para su Bono de Estilo de Vida durante tres Períodos FuXion consecutivos. Si la elegibilidad se pierde, el EF puede volver a elegirse siguiendo los lineamientos mencionados arriba.

RANGO	Elite Leader	Diamond	Blue Diamond	Double Blue Diamond	Black Diamond	Double Black Diamond	Ambassador	Global Ambassador	Ambassador X
Bono de Estilo de Vida FuXion (USD \$)	\$315	\$450	\$680	\$900	\$1,000	\$1,100	\$1,180	\$1,360	\$1,800

Una vez que haya calificado, el EF debe comprar, arrendar o previamente haber comprado o arrendado un vehículo que califique. El EF puede elegir que sus pagos se pongan en un fideicomiso hasta por un año (13 Períodos FuXion) en caso de que prefiera acumular la inicial de un vehículo. Solo los 13 Períodos FuXion más recientes se retendrán en el fideicomiso. Los fondos que se ganen antes del último año y no sean utilizados se perderán. Si el EF elige comprar un Eco-Auto que califique, FuXion aumentará el pago en un 10%. Si los fondos se están depositando en el fideicomiso, el EF debe calificar y ser elegible al momento en que el fideicomiso se utilice.



En FuXion estamos comprometidos con el medio ambiente y queremos compartir este compromiso contigo con un **Eco-Auto**. Cuando hagas la transición a un auto ecológico, ¡queremos pagártelo! **Si eliges un modelo de auto eléctrico o híbrido, te daremos un 10% EXTRA del Bono ¡Estilo de Vida FuXion!** ¡Cuidar el medio ambiente nunca fue tan fácil!



La lista de vehículos que califican para el 10% adicional se mantendrá en el Corporativo de FuXion, con la contribución individual de cada país, en función de la disponibilidad específica de vehículos ecológicos en ese mercado.

El Estilo de Vida FuXion confiere un grado de importancia a la apariencia premium. En ese sentido, FuXion solo pagará vehículos de buena apariencia y antigüedad aceptable. Cuando un vehículo “vence” en el programa, el EF debe adquirir un nuevo vehículo, volver a comenzar el proceso de fideicomiso, o renunciar al pago. Se debe proporcionar documentación que acredite que el EF es el propietario del vehículo o que él lo arrienda. Se debe proporcionar a FuXion fotografías del vehículo para verificar que se trata de un vehículo calificado en condiciones aceptables. Los vehículos con defectos cosméticos notables y daños físicos se considerarán inaceptables en este programa.

La antigüedad de los vehículos no debe ser mayor a 5 años contados a partir del modelo del año. Por ejemplo, un vehículo 2016 es elegible para pagarse hasta el Período FuXion 13, 2021. En esta forma, los EFs que ya poseen y están pagando un vehículo calificado pueden mover dicho vehículo al programa siempre y cuando califique y cumpla con los requisitos. Los EFs que deseen adquirir un vehículo de segunda mano, pueden hacerlo. El límite se basa únicamente en el año del modelo del vehículo. Por ejemplo, si se adquirió un vehículo 2014, FuXion solo otorgará pagos hasta el Período FuXion 13, 2019.

En caso de que el EF ya posea un vehículo que califique, y no deba ningún pago, FuXion otorgará los pagos al EF.

Una vez que el EF haya adquirido el vehículo, deberá enviar a FuXion imágenes en alta resolución que la empresa utilizará como material de ventas. Al aceptar el pago del vehículo, el EF otorga su consentimiento de uso, sin embargo, el EF también brindará otra documentación de consentimiento legal conforme a los requisitos de cada país.

# IX Bono Experiencias FuXion

Se paga: Cada año

## Bono Viaje

FuXion realiza un VIAJE ANUAL (Bono Viaje) para reconocer y premiar el esfuerzo y liderazgo de los Emprendedores Independientes FuXion. El período de calificación para el viaje inicia la semana 43 de cada año y termina en la semana 42 del año siguiente. Todos los requisitos deben cumplirse dentro del año de calificación. Podría haber diferentes viajes presentados en diferentes países, y los detalles de estas promociones se proporcionarán por país.



# X Bono Fondos de Liderazgo

## País

**Se paga:** Cada Periodo FuXion

**Requisitos:** Leader X, Premier Leader o Elite Leader

Se reserva el 2.5% de la venta CV del país en el periodo y se distribuye entre los líderes crecientes del país de acuerdo con el mayor rango alcanzado según la tabla a continuación:

Rango máximo del periodo	Opciones
Leader X	1
Premier Leader	2
Elite Leader	3

El valor de la opción se calcula sumando la cantidad de opciones de cada EF para el periodo. La venta total es la suma de los puntos CV de cada semana en el periodo. El 2.5% de la venta se divide entre el total de opciones, obteniendo el valor de la opción para cada país.

De acuerdo al mejor rango del periodo para cada EF, se multiplica el valor asignado de opciones a su rango por el valor de la opción según su país.

# X Bono Fondos de Liderazgo

## Global

**Se paga:** Cada Periodo FuXion

**Requisitos:** Diamond o superior

Se reserva el 1.0% de la venta CV Global en el periodo y se distribuye entre los líderes TOP de la empresa según la siguiente tabla:

Rango máximo del periodo	Opciones
Diamond	1
Blue Diamond	1.5
Double Blue Diamond	2
Black Diamond	2.5
Double Black Diamond	3
Ambassador o superior	4

El valor de la opción se calcula sumando la cantidad de opciones de cada EF para el periodo. La venta Global es la suma de los puntos CV del periodo. El 1.0% de la venta se divide entre el total de opciones, obteniendo así el valor de la opción.

De acuerdo al mejor rango del periodo para cada EF, se multiplica el valor asignado de opciones a su rango por el valor de la opción.

### CRITERIO DE APLICACIÓN DEL TOPE DEL 57%

El tope se aplica progresivamente, de los Rangos mayores a los menores según la regla detallada a continuación.

Como primera medida se reducirá el beneficio Bono Fondo Liderazgo País y Bono Fondo de Liderazgo Global hasta donde sea necesario para alcanzar el 57%.

Como segunda medida, se reducirá el beneficio del Bono Viaje hasta donde sea necesario para alcanzar el 57%.

Como tercera medida, se reducirá el beneficio del Bono Estilo de Vida FuXion hasta donde sea necesario para alcanzar el 57%.

De no ser suficiente, aplicaremos el siguiente ciclo de retenciones según el rango de la semana:

- a. A los Emprendedores que tengan el Rango más alto (mejor de la semana desde Diamond hacia arriba) se les aplica una retención del 3% para que el monto total de ganancias no supere el 57% de la venta comisionable. Si esto no es suficiente, se aplica por segunda vez esta retención, y hasta una tercera vez de ser el caso.
  - b. Si después de las retenciones del punto "a" aún supera el tope del 57%, se efectúa una segunda capa de retenciones bajo la misma modalidad, pero esta vez desde el rango Premier Leader hacia arriba.
  - c. Si después de las retenciones del punto "b" aún supera el tope del 57%, se efectúa una tercera capa de retenciones bajo la misma modalidad, pero esta vez desde el rango Leader X hacia arriba.
  - d. Si aun así no se alcanza el monto a retener, se iniciará un nuevo ciclo de retenciones (desde el punto "a"), comenzando por Emprendedores de Rango más alto (Diamond hacia arriba) y esta vez aplicando una retención del 4%.
- 

El Bono Balance tiene un tope del 12% a nivel mundial. Si se excede el límite del Bono Balance, todos los pagos del bono se reducirán proporcionalmente hasta alcanzar el límite del 12%.

El Bono Legado Generacional tiene un límite del 14% a nivel mundial. Si se excede el límite del Bono Legado Generacional, todos los pagos del bono se reducirán proporcionalmente hasta alcanzar el límite del 14%.

---

Si se presentan dudas o discrepancias en la interpretación de cualquiera de las descripciones de los métodos de pago, FuXion llevará a cabo una interpretación acorde con el espíritu y propósito con el que se creó el **Plan PRO-LEV X™ de FuXion**. FuXion se reserva el derecho de modificar el **Plan PRO-LEV X™**, así como los términos y condiciones de uso, en cualquier momento y sin previo aviso, después de hacer el anuncio correspondiente en el sitio web.

Entiendo que como Emprendedor FuXion, este **Plan PRO-LEV X™** está basado en la compra y/o venta de productos nutracéuticos FuXion de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en la **Oficina Virtual de cada EF**.

Como Emprendedor FuXion te estás comprometiendo a presentar el **Plan PRO-LEV X™ de FuXion** así como los productos y servicios FuXion como se describen en la documentación oficial y de acuerdo con las políticas y procedimientos en vigor en cada país.

**NOTA:** Las cifras de pago en este documento tienen el objetivo de explicar los componentes y la operación del **Plan PRO-LEV X™ de FuXion**. No están destinadas a ser representativas de los ingresos, si los hubiera, que un Emprendedor FuXion puede recibir o recibirá en su participación en la oportunidad FuXion. Estas cifras no deben considerarse garantías o proyecciones de las ganancias o ingresos reales. Cualquier representación o garantía de ganancias, hecha por FuXion o por cualquier Emprendedor FuXion, sería engañosa.

El éxito con FuXion resulta solamente de esfuerzos de venta exitosos, requiere trabajo duro, diligencia y liderazgo. Tu éxito solo depende de qué tan bien pongas en práctica estas cualidades. No se requiere una orden de producto o la participación en el programa de Autoenvío para ser Emprendedor FuXion o para calificar para una compensación. Ambos son opcionales.

©2019 FuXion Biotech Corporation. Todos los derechos reservados.

Todas las cifras están aplicadas en dólares FuXion. Para saber el tipo de cambio de tu país consulta con Soporte al Empresario.

# FUXION

¡Mejoramos tu vida!



**Síguenos**

[twitter.com/fuxionoficial](https://twitter.com/fuxionoficial)



**Agréganos**

[facebook.com/fuxion](https://facebook.com/fuxion)



**Míranos**

[youtube.com/fuxionoficial](https://youtube.com/fuxionoficial)



**Instagraméanos**

[instagram.com/fuxionoficial](https://instagram.com/fuxionoficial)



**Léenos**

[fuxion.com/blog](https://fuxion.com/blog)

[fuxion.com](https://fuxion.com)