



# Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza

Las declaraciones y ejemplos presentados en este documento son únicamente con fines ilustrativos. Oriflame no garantiza ingresos de ningún tipo. Los resultados financieros reales pueden variar entre los Emprendedores de Belleza Independientes de Oriflame y estarán influenciados por factores como las habilidades, experiencia empresarial, capacidad individual, esfuerzo y tiempo invertido de cada uno.

Copyright ©2024 Oriflame Cosmetics AG





**Capítulo 1: Acerca de Oriflame**  
Nuestra herencia sueca, productos, cultura y filosofía.  
Páginas 4 – 11



**Capítulo 2: Descuentos y ganancias con Oriflame**  
Detalles sobre los beneficios que puedes obtener con Oriflame.  
Páginas 12 – 25



**Capítulo 3: Equipo de Managers**  
Descubre cómo patrocinar nuevos Emprendedores de Belleza y las actividades clave en las que debes enfocarte ahora.  
Páginas 26 – 39



**Capítulo 4: Equipo de Directores**  
Aprende a construir un Equipo Clave, cómo funcionan los bonos de Oriflame y cómo calificar para el Bono de Director del 6%, el Bono Oro del 3% y el Bono Zafiro del 0,5%.  
Páginas 40 – 57



**Capítulo 5: Equipo Diamante**  
Descubre los beneficios del Equipo Diamante, cómo calificar para el Bono Diamante del 0,25% y el Bono Doble Diamante del 0,125%.  
Páginas 58 – 71



**Capítulo 6: Equipo Ejecutivo**  
Explora los beneficios, conferencias y Premios en Efectivo a los que puedes calificar en el Equipo Ejecutivo y aprende sobre el Bono Ejecutivo del 0,0625%.  
Páginas 72 – 83



**Capítulo 7: Equipo Presidencial**  
Descubre los cinco títulos en el Equipo Presidencial y las recompensas en el nivel más alto del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza.  
Páginas 84 – 93



**Consejo Global de Liderazgo y Salón de la Fama**  
Los 15 mejores líderes a nivel mundial se reúnen anualmente con los ejecutivos de la compañía en Estocolmo.  
Páginas 94 – 97



**Biblioteca del Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza**  
Sección de referencia con un glosario de términos, resúmenes fáciles, herramientas y entrenamientos, códigos de conducta, política online y otra información útil.  
Páginas 98 – 129



“Me uní a Oriflame porque quería una oportunidad de negocio que me permitiera determinar mis propios ingresos, tener libertad financiera y vivir la vida bajo mis propios términos.”

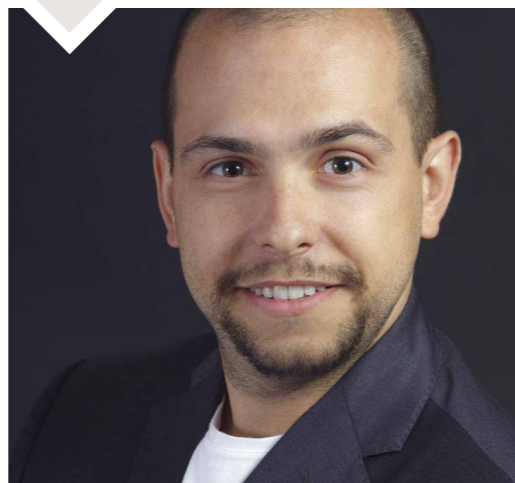
**Susan Nguevese Chilagor**  
Directora Diamante Senior, Nigeria



“Por la fantástica oportunidad de negocio para construir mi red online. También disfruto planificar mi propio horario.”

**Milan Matis**  
Manager, Eslovaquia

¿Por qué  
te uniste a  
Oriflame?



“Vi un gran futuro en Oriflame. Me encantó la filosofía de la belleza como un estilo de vida.”

**Ariunzul Gotov**  
Manager, Mongolia



“Me uní como estudiante para ganar algo de dinero extra. Nunca esperé encontrar un socio comercial para toda la vida.”

**Katarzyna Hołodowska**  
Directora Oro Senior, Polonia

## CAPÍTULO 1

# Nuestra historia

Nos apasiona la belleza, nuestro negocio y, lo más importante, nuestra gente: personas como tú, que inician su propio negocio, cambian sus vidas y siguen sus sueños.

# La belleza comienza con el bienestar

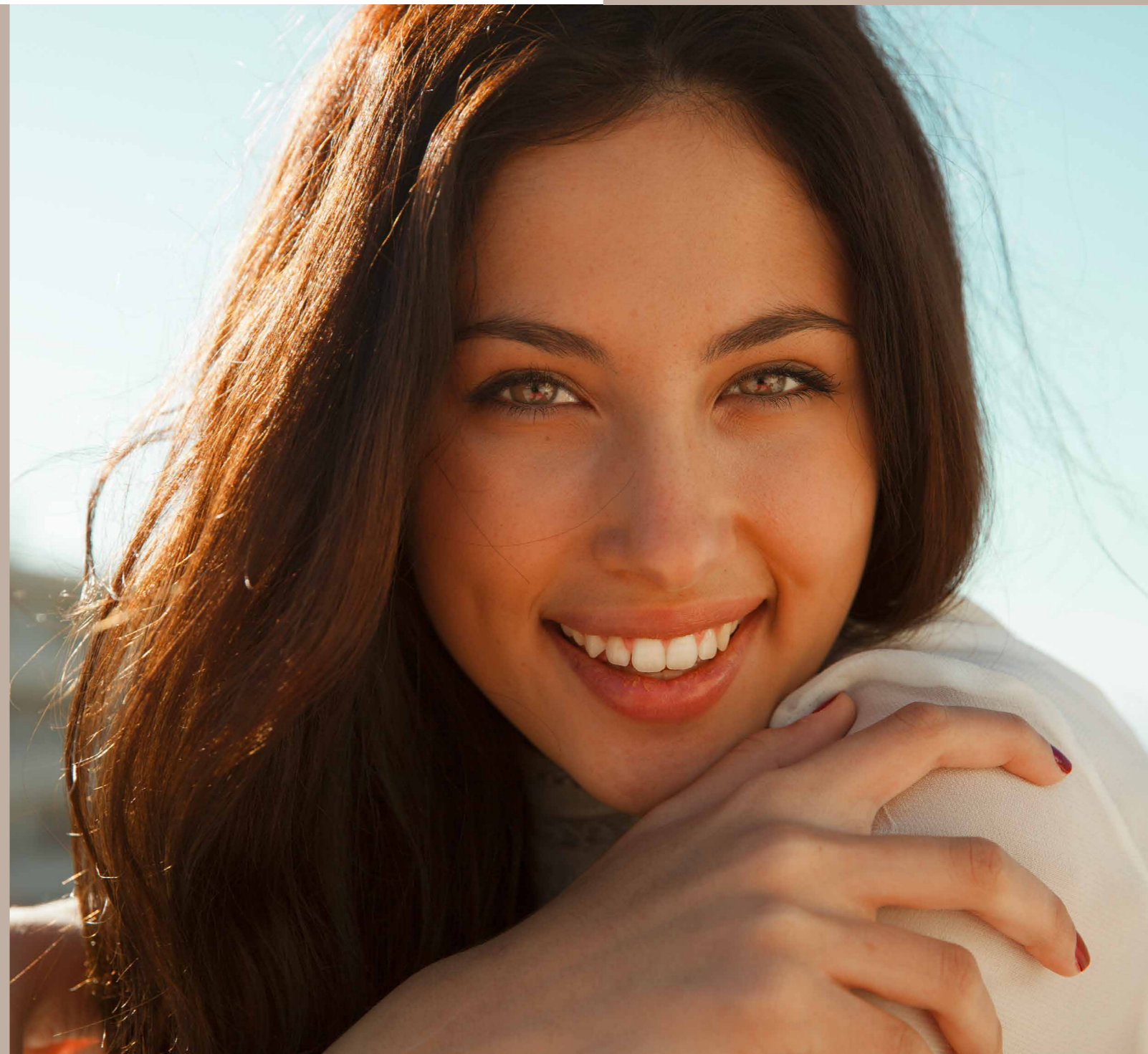
**Creemos en adoptar un enfoque integral del bienestar para alcanzar una vida equilibrada.**

Una vida en la que cuides de ti mismo, de tu cuerpo y de tu mente. Donde un mejor sueño, el ejercicio y la nutrición respalden tus metas. Donde experimentes menos estrés al vivir una vida en tus propios términos. Donde te sientas apoyado y animado por una comunidad de personas que comparten tus objetivos.

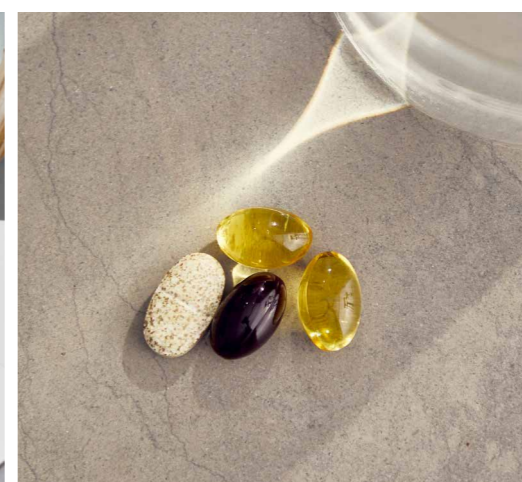
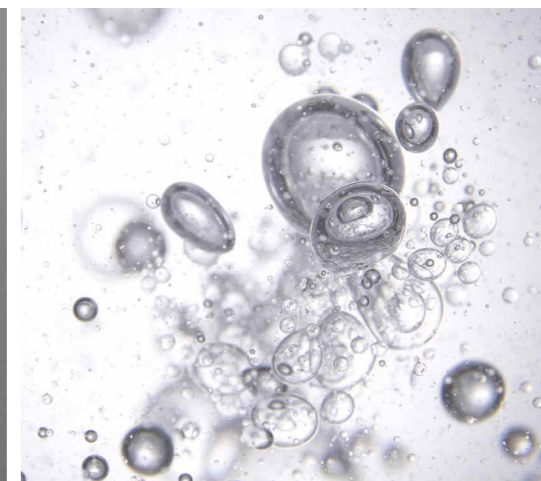
**Creemos que los hábitos saludables diarios y los pequeños pasos cada día se suman para crear un cambio positivo para el mañana.**

Como tu socio de negocio, te apoyamos en tu camino y juntos, llegaremos más lejos.

Esta es nuestra definición de bienestar integral, donde te sientes sano, feliz y seguro de ti mismo



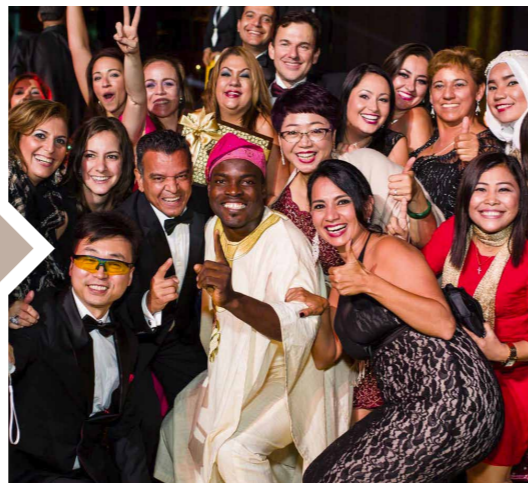
# Nuestras marcas top





MÁS DE  
**2 millones**

de Emprendedores en más de 60 países utilizan, comparten y recomiendan los productos de belleza y bienestar de Oriflame en todo el mundo.



**100%**

Formulaciones biodegradables en los nuevos productos de Cuidado de la Piel y Cuidado Personal.



FUNDADA en  
**1967**

en Suecia por los hermanos af Jochnick, contamos con más de 55 años de experiencia como negocio de social-selling de belleza.



**100%**

de los ingredientes de nuestros cosméticos y de Wellosophy están evaluados eco-éticamente para garantizar que sean de origen sostenible, seguros de usar y de alta calidad.



# BCM (Beauty Community Model)

Desde una pequeña oficina en el centro de Estocolmo hasta nuestra posición como una compañía global de belleza presente en más de 60 mercados, el modelo de negocio de social selling de Oriflame ha crecido constantemente y hoy en día es la mayor compañía europea de belleza de social-selling.

Todo comenzó en 1967 cuando dos hermanos, Jonas y Robert af Jochnick, junto con un amigo, Bengt Hellsten, fundaron una empresa dedicada a crear productos de belleza de alta calidad inspirados en la naturaleza sueca, accesibles y asequibles para todos. Robert y Jonas af Jochnick tenían un amor y respeto por la naturaleza que se convirtió en parte de nuestro legado desde el primer día. Fuimos una de las primeras empresas de belleza en social-selling en desarrollar productos con ingredientes obtenidos directamente de la naturaleza.

Hoy en día, continuamos utilizando extractos vegetales junto con las últimas investigaciones científicas, creando productos seguros con ingredientes evaluados eco-éticamente. Como empresa, estamos profundamente comprometidos con la sostenibilidad y la reducción de nuestra huella ambiental.

La esencia del social selling se basa en el poder de las relaciones personales y las recomendaciones. Creemos en compartir las ganancias con las personas que nos recomiendan y contamos con más de 55 años de experiencia empoderando a personas de todo el mundo para que cumplan sus sueños y construyan su propio negocio.

## Unión, Espíritu y Pasión

Desde el principio, la comunidad global de Oriflame se ha basado en nuestros valores fundamentales de Unión, Espíritu y Pasión. Creemos que las personas que trabajan juntas y comparten los mismos objetivos logran mejores resultados. Nuestra comunidad está formada por personas con un espíritu positivo y un deseo apasionado de marcar la diferencia, tanto en sus propias vidas como en las de los demás.

## Juntos podemos marcar la diferencia

Valoramos nuestra responsabilidad social tanto en nuestras prácticas empresariales como hacia nuestros consumidores, emprendedores y proveedores. También creemos en extender nuestra responsabilidad social más allá de nuestra red inmediata, y que, al apoyar a los niños y mujeres jóvenes más vulnerables, podemos darles la oportunidad de convertir sus sueños en realidad.

Hemos reunido todo nuestro trabajo de caridad y responsabilidad social bajo una organización paraguas, **The Oriflame Foundation**. Oriflame también es cofundadora de **The World Childhood Foundation**, una organización que ayuda a los niños más marginados en todo el mundo.



**ORIFLAME  
FOUNDATION**  
EMPOWERING CHILDREN

“Cuando las personas de mi equipo son reconocidas en el escenario y puedo aplaudirlas.”

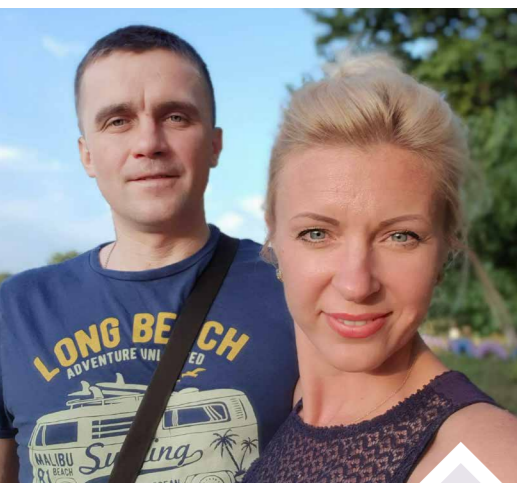
**Marcelina Kostrzycka**  
Directora Diamante, Polonia



“¡Fue increíble cuando logré ser la número uno como la líder de mayor crecimiento en Indonesia!”

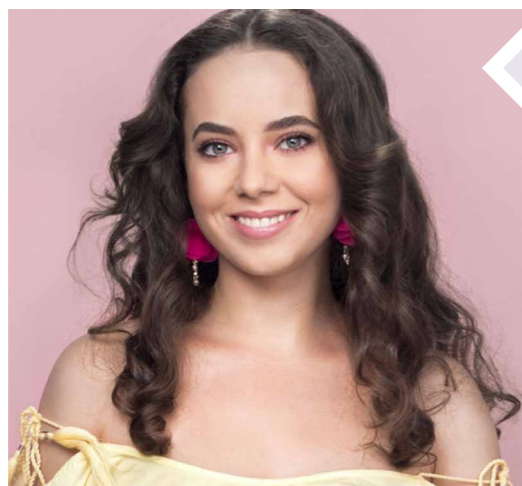
**Cindy Silmina**  
Directora Ejecutiva, Indonesia

¿Cuál es tu momento favorito en Oriflame?



“Cada vez que asistimos a eventos y vemos a las personas ser reconocidas por su éxito. Es evidente que el valor principal en Oriflame son las personas.”

**Irina and Yaroslav Tukalo**  
Directores Zafiro, Ucrania



“Cuando di mi primer discurso inspirador, me sentí muy bien. Recibí tantos comentarios positivos que parecía irreal. Me sentí valorada.”

**Oriana Craciun**  
Directora, Rumania

## CAPÍTULO 2

# Descuentos y ganancias con Oriflame

Aprende sobre los aspectos esenciales de la Oportunidad Oriflame y los beneficios que puedes obtener.



# Obtén beneficios hoy y construye un negocio para mañana

Antes de entrar en detalle sobre cómo ganar dinero con Oriflame, echemos un vistazo a los cuatro beneficios diferentes que puedes obtener.



## 1. Descuento Inmediato

Es el descuento que obtienes en tus pedidos personales.



## 2. Bono de Equipo

Invita a otros a unirse y gana un Bono de Equipo por sus pedidos.



## 3. Bonos de Director

Recompensas que puedes ganar por desarrollar Líderes y ayudarlos a tener éxito.



## 4. Premios en Efectivo

Recibes un Premio en Efectivo único cada vez que alcanzas un nuevo título en el Plan de Carrera, comenzando con el título de Director.

## Cálculos

Como Emprendedor de Belleza Independiente de Oriflame, podrás ver tus ganancias reales en tu cuenta de Oficina Móvil. Los cálculos se realizan automáticamente, lo que significa que nunca tendrás que calcular por tu cuenta, a menos que realmente quieras hacerlo.

Los ejemplos en este capítulo y en los capítulos siguientes están destinados a ilustrar cómo calculamos tus ganancias. Ten en cuenta que las ganancias reales varían de persona a persona y dependen de las habilidades individuales, el tiempo y esfuerzo invertidos, y otros factores.







# 1. Descuento Inmediato

Esta es la diferencia entre el Precio al Cliente (el precio que ves en el catálogo o online) y el Precio tuyo como Emprendedor de Belleza Oriflame (lo que pagas por los productos).

## ¿Cómo funciona el Descuento Inmediato?

Convertirte en Emprendedor de Oriflame te hace formar parte de nuestra comunidad de belleza. Aprenderás sobre nuestros productos y el mundo de la belleza, y usarás tu experiencia para recomendar productos a familiares, amigos, colegas y conocidos.

Como Emprendedor de Belleza, obtienes un **23% de Descuento Inmediato** al comprar productos para ti y tu familia.

### Cálculo del Descuento Inmediato

Hay dos maneras de calcular el Descuento Inmediato. Puedes restar tu Precio de Socio al Precio del Cliente, o multiplicar el Precio del Cliente por un 23%.

### Cálculo del Descuento Inmediato

Hay dos maneras de calcular el Descuento Inmediato. Puedes restar tu Precio de Socio al Precio del Cliente, o multiplicar el Precio del Cliente por un 23%.

Novage Day Cream 41043



Precio del Cliente: 44€

Descuento inmediato:  
44€ \* 23% = 10,12€

### Ejemplo: pedido de kits de cuidado de la piel

Novage Set 45590



Precio del Cliente 148€

Descuento inmediato:  
148€ \* 23% = 34,04€



### Recomendación de sets

Recomendar sets ofrece a tus clientes una **solución completa** para sus necesidades de belleza, bienestar y cuidado de la piel. Los sets también valen un **20% más en Puntos de Bonificación**, y recomendarlos te ayudará a ganar más dinero.



## 2. Bono de Equipo

Haz crecer tu equipo invitando a más Emprendedores de Belleza y Members a comprar productos. Al ampliar tu red de comunidad de negocios, también puedes incrementar tu potencial de ingresos.

Puedes ganar entre un **3% y un 25% de Bono de Equipo** en los pedidos de tu Grupo Personal.

*Para ser elegible para el Bono de Equipo, necesitas acumular al menos 100 Puntos de Bono Personales en un catálogo, de los cuales 50 Puntos de Bono deben provenir de tus Pedidos Personales, y los 50 Puntos de Bono restantes pueden provenir de tus Pedidos Personales o de los pedidos de tus Members de Primera Línea (patrocinados directamente), excluyendo a los Emprendedores de Belleza patrocinados.*

## Tu Bono de Equipo está determinado por tres cosas:

### 1 Puntos de Bono

Los **Puntos de Bono (PB)** se asignan a cada producto Oriflame en función de su precio. Los productos y sets de mayor precio generan más Puntos de Bono.

Los Puntos de Bono de tus Pedidos Personales y los pedidos de todos los emprendedores en tu Grupo Personal\* se suman durante cada Período de Catálogo.

El total de Puntos de Bono determina el nivel de Bono de Equipo que calificas al final de cada Período de Catálogo.

### 2 Nivel de Bono de Equipo

Puedes ganar entre un 3% y un 25% de Bono de Equipo en los pedidos de tu Grupo Personal. **Siempre ganas la cantidad mayor comparando el Bono de Equipo del 10% del Precio del catálogo de todos tus Emprendedores de Belleza y Members Patrocinados Directamente (tu Primera Línea\*\*) y el Bono de Equipo del 3%-25% en tus Pedidos Totales de Grupo sobre el Volumen de Negocio.** El Bono de Equipo del 10% en tu Primera Línea asegura ingresos sólidos y predecibles al reclutar y activar nuevos Members y Emprendedores de Belleza al inicio. A medida que tu Equipo comienza a crecer en profundidad, puedes ganar un Bono de Equipo del 3%-25% sobre los Pedidos Totales de Grupo calculados sobre el Volumen de Negocio.

### 3 Volumen de Negocio\*\*\*

El **Volumen de Negocio (VN)** es el valor monetario de los productos al Precio al Cliente menos el Descuento Promedio, deduciendo también IVA y otros impuestos. El monto total, IVA y otros impuestos. El monto de tu Bono de Equipo sobre los Pedidos de Grupo se calculará como un porcentaje del VN total. Algunos productos tienen un VN reducido o nulo, por ejemplo, herramientas de venta y accesorios. Estas diferencias pueden consultarse en la página web de Oriflame.

Tabla de Conversión de Puntos de Bono:

Puntos de Bonificación	Bono de Equipo**
7 500+	25%
5 000 - 7 499	20%
3 000 - 4 999	16%
1 800 - 2 999	12%
900 - 1 799	9%
450 - 899	6%
200 - 449	3%
0 - 199	0%

\*Tu Grupo Personal incluye a todos los Emprendedores de Belleza y Members que patrocines directamente, así como a los Emprendedores de Belleza y Members que ellos patrocinen. No incluye a los Emprendedores de Belleza que hayan alcanzado por sí mismos el nivel del 25% de Bono de Equipo ni a sus líneas descendentes.

El Bono de Equipo se basa en los pedidos de tu Primera Línea o en los pedidos de tu Grupo. Siempre ganas el monto más alto entre ambos.

Tú	Primera línea	Bono de equipo % en Primera Línea	Bono de equipo % en Pedidos Grupales
12%	1 200 BP = 9%	10%	12% - 9% = 3%
	400 BP = 3%	10%	12% - 3% = 9%
	650 BP = 6%	10%	12% - 6% = 6%

\*\* Los Emprendedores de Belleza y Members que patrocinas directamente son tu Primera Línea. Los Emprendedores de Belleza que patrocine tu Primera Línea son tu Segunda Línea, y así sucesivamente.

\*\*\* Nota: No se obtiene Bono de Equipo en productos sin Puntos de Bonificación, como tarifas, materiales impresos y muestras.

Ejemplo: Calcular el Volumen de Negocio de un set Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mixed.

Producto	Valor neto del pedido y volumen de negocio***
	<p><b>148€ (Precio al Cliente)</b> Restamos del Precio al Cliente, el <b>25% de Descuento Promedio</b> y le quitamos también el <b>21% de IVA</b>.</p> <p><b>Volumen de Negocio = (148€ - 37€)/1,21 = 92€</b></p> <p>El set Novage+ Wrinkle Smooth Routine Mixed tiene un Volumen de Negocio aproximado de <b>~92€</b></p>

## EJEMPLO 1:

**GANA 55€**

Este ejemplo muestra cómo invitar a cinco personas a convertirse en Emprendedores de Belleza y entrenarlas para recomendar productos puede aumentar tus ingresos.

Aquí, cada nuevo Emprendedor de Belleza realiza un pedido de **100 Puntos de Bonificación**, y tú haces lo mismo.

Para el propósito de estos ejemplos:  
1 Punto de Bonificación = 0,688€ Volumen de Negocio

Cálculos paso a paso	Tú	Tu Primera Línea	1 Bono de Equipo en Primera Línea			5 Bono de Equipo en Pedidos de Grupo		
			Nivel de Bono %	Valor Neto del Pedido	Bono de Equipo en Primera Línea	Diferencia de nivel de Bono de Equipo	Volumen de Negocio	Bono de Equipo en Pedidos de Grupo
1 El Bono de Equipo de Primera Línea se calcula como: $10\% \times 111 \text{ €} \times 5 = 55 \text{ €}$								
2 Realizas un pedido de <b>100 Puntos de Bonificación</b> .								
3 Los Puntos de Bonificación totales del Grupo son: 100 (tus Puntos de Bonificación) + 500 (los Puntos de Bonificación de tu Grupo) = 600 de Bonificación, lo que equivale a un nivel de Bono de Equipo del 6%.		4						
4 Los <b>100 Puntos de Bonificación</b> de tu Primera Línea equivalen a un nivel de Bono de Equipo del 0%.		100 BP = 0%	10%	x 111€	= 11€	6%	x 68,8€	= 4,12€
5 La diferencia entre tu nivel de Bono de Equipo y el nivel de tu Primera Línea es: $6\% - 0\% = 6\%$ , lo que significa que tu Bono de Equipo sobre los Pedidos del Grupo se calcula como un 6% sobre el Volumen de Negocio del Grupo: $6\% \times 68,8 \text{ €} \times 5 = 20,6 \text{ €}$ .		100 BP = 0%	10%	x 111€	= 11€	6%	x 68,8€	= 4,12€
6 Tu Bono de Equipo sobre Primera Línea es mayor que el Bono de Equipo calculado sobre los Pedidos del Grupo ( $55 \text{ €} > 20,6 \text{ €}$ ), por lo que ganas el monto mayor de <b>55 €</b> .	2 100 BP	100 BP = 0%	10%	x 111€	= 11€	6%	x 68,8€	= 4,12€
	3 600 BP = 6%	100 BP = 0%	10%	x 111€	= 11€	6%	x 68,8€	= 4,12€
		100 BP = 0%	10%	x 111€	= 11€	6%	x 68,8€	= 4,12€
		Total: 5 x 100 = 500 BP	Total = 5 x 11€ = 55€			Total = 5€ x 4,12€ = 20,6€		

6 Total de ingresos por Bono de Equipo: 55 €

**Cómo calcular el Bono de Equipo:**

- 1 Calcula el Bono de Equipo que obtienes sobre tu Primera Línea: multiplica la suma del precio del catálogo de los pedidos de tu Primera Línea por el 10%.
- 2 Cuenta cuántos Puntos de Bonificación has acumulado con tus pedidos.
- 3 Determina el número total de Puntos de Bonificación para tu Grupo Personal sumando tus Puntos de Bonificación y los de los Members y Emprendedores de Belleza de tu Grupo Personal. Usa la Tabla de Conversión de Puntos de Bonificación para encontrar tu nivel de Bono de Equipo.
- 4 Toma los Puntos de Bonificación de cada uno de los Members y Emprendedores de Belleza de tu Primera Línea y sus Grupos Personales, y utiliza la tabla de conversión para convertir los Puntos de Bonificación en un nivel de Bono de Equipo para cada uno de ellos.
- 5 Resta el nivel de Bono de Equipo de cada Member y Emprendedor de Belleza de tu Primera Línea a tu nivel de Bono de Equipo. La diferencia es el nivel de Bono de Equipo que puedes obtener sobre los Pedidos de Grupo de los Members y Emprendedores de Belleza de tu Primera Línea. Multiplica esto por el Volumen de Negocio de tu Primera Línea y sus Grupos Personales.
- 6 Compara el Bono de Equipo calculado sobre tu Primera Línea con el Bono de Equipo calculado sobre Pedidos de Grupo. Siempre ganas el monto más alto: si el Bono de Equipo calculado sobre tu Primera Línea es mayor que el calculado sobre Pedidos de Grupo, el monto que ganas será igual al primero, y viceversa.

**Tabla de Conversión de Puntos de Bonificación:**

Puntos de Bonificación	Nivel de Bono de Equipo
7 500+	25%
5 000 - 7 499	20%
3 000 - 4 999	16%
1 800 - 2 999	12%
900 - 1 799	9%
450 - 899	6%
200 - 449	3%
0 - 199	0%



## EJEMPLO 2:

# Gana 206€

Forma a tus Emprendedores de Belleza para que hagan lo que tú haces y recluten nuevos Members y Emprendedores de Belleza que realicen pedidos. Háblales de los beneficios de sponsorizar y enséñales cómo hacerlo. En este ejemplo, tus cinco Emprendedores de Belleza de Primera Línea han invitado a cinco personas cada uno a unirse y les han enseñado a realizar pedidos de **100 Puntos de Bonificación** durante un Período de Catálogo. Tú y cada uno de tus Emprendedores de Belleza de Primera Línea también realizan pedidos de **100 Puntos de Bonificación**.

Cálculos paso a paso	Tú	Tu 1ª Línea	2º Nivel	1			5												
				Bono de Equipo en Primera Línea			Bono de Equipo en Pedidos de Grupo												
				Nivel de Bono %	Valor Neto del Pedido	Bono Equipo en Primera Línea	Diferencia de nivel de Bono de Equipo	Volumen de Negocio	Bono de Equipo en Pedidos de Grupo										
<p>1 El Bono de Equipo en la Primera Línea se calcula como: <math>10\% \times 111€ \times 5 = 55€</math></p> <p>2 Tú realizas un pedido de <b>100 Puntos de Bonificación</b>.</p> <p>3 Los Puntos de Bonificación totales del Grupo son:  <b>100</b> (tus Puntos de Bonificación)  <b>+ 3 000</b> (Puntos de Bonificación de tu Grupo)  <b>= 3 100</b> Puntos de Bonificación, que equivalen a un nivel de Bono de Equipo del 16%.</p> <p>4 Los <b>600 Puntos de Bonificación</b> de tu Primera Línea equivalen a un nivel de Bono de Equipo del 6%.</p> <p>5 La diferencia entre tu nivel de Bono de Equipo y el de tu Primera Línea es: <math>16\% - 6\% = 10\%</math>, por lo que ganas un 10% sobre el Volumen de Negocio de cada Línea* en tu Grupo Personal,  <math>10\% \times 412,8€ \times 5 = 206€</math>.</p> <p>Tu Bono de Equipo en la Primera Línea es menor que el Bono de Equipo calculado sobre los Pedidos del Grupo (<math>55€ &lt; 206€</math>), por lo que ganas la cantidad mayor de <b>206€</b>.</p>		$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$ $10\% \times 412,8€ = 41,2€$										
										Total = 5 x 11€ = 55€			<	Total = 5 x 41,2€ = 206€					
										<p>6 Total de ingresos por Bono de Equipo: <b>206€</b></p>									

\*Una Línea se compone de un Emprendedor de Belleza de Primera Línea y los Emprendedores de Belleza que este patrocina. Cada vez que sponsorizas a un nuevo Emprendedor de Belleza, forman una nueva Línea en tu red, ampliando la estructura. Cuando tus Emprendedores de Belleza de Primera Línea sponsorizan a nuevos Emprendedores de Belleza, la estructura de tu red se profundiza.

## EJEMPLO 3:

# Gana 960€

Sigue formando a tus Emprendedores de Belleza para que recluten y construyan sus propios equipos.

Cuanto más Emprendedores de Belleza haya en tu Grupo Personal y cuantos más pedidos se realicen, mayores serán los Pedidos del Grupo.

En este caso, tú y todos en tu Grupo Personal hacéis **100 Puntos de Bonificación**.

Cálculos paso a paso	Tú	Tu 1ª Línea	2º Nivel	3º Nivel	1			5											
					Bono de Equipo en Primera Línea			Bono de Equipo en Pedidos de Grupo											
					Nivel de Bono %	Valor Neto del Pedido	Bono Equipo en Primera Línea	Diferencia de nivel de Bono de Equipo	Volumen de Negocio	Bono de Equipo en Pedidos de Grupo									
<p>1 El Bono de Equipo en la Primera Línea se calcula como: <math>10\% \times 111€ \times 5 = 55€</math>.</p> <p>2 Tú realizas un pedido de <b>100 Puntos de Bonificación</b>.</p> <p>3 Los Puntos de Bonificación totales del Grupo son:  <b>100</b> (tus Puntos de Bonificación)  <b>+ 15 500</b> (Puntos de Bonificación de tu Grupo)  <b>= 15 600</b> Puntos de Bonificación, que equivalen a un nivel de Bono de Equipo del 25%.</p> <p>4 Los <b>3 100 Puntos de Bonificación</b> de tu Primera Línea equivalen a un nivel de Bono de Equipo del 16%.</p> <p>5 La diferencia entre tu nivel de Bono de Equipo y el de tu Primera Línea es: <math>25\% - 16\% = 9\%</math>, por lo que ganas un 9% sobre el Volumen de Negocio de cada Línea* en tu Grupo Personal,  <math>9\% \times 2 133€ \times 5 = 960€</math>.</p> <p>6 Tu Bono de Equipo en la Primera Línea es menor que el Bono de Equipo calculado sobre los Pedidos del Grupo (<math>55€ &lt; 960€</math>), por lo que ganas la cantidad mayor de <b>960€</b>.</p>		$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$	$10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$ $10\% \times 111€ = 11€$	$9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$ $9\% \times 2 133€ = 192€$										
										Total = 5 x 11€ = 55€			<	Total = 5 x 192€ = 960€					
										<p>6 Total de ingresos por Bono de Equipo: <b>960€</b></p>									

6 Total de ingresos por Bono de Equipo: **960€**



### 3. Bonos de Director

Los Bonos de Director son una recompensa por el trabajo que has realizado apoyando, formando y desarrollando a tus Emprendedores de Belleza hasta alcanzar el 25%.

Existen seis Bonos de Director en el Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza. El tipo de bono que obtienes está determinado por la cantidad de Grupos 25% que tienes en tu Primera Línea.

Los porcentajes de los Bonos de Director pueden parecer pequeños al principio, pero cuando se aplican a tu red\*, las ganancias pueden ser significativas.

\*Red se refiere a todos los Emprendedores de Belleza en tu línea descendente, incluidos tus Grupos 25%.

### Gana Bonos de Director desarrollando Grupos 25%

Cuando los Emprendedores de Belleza de tu Primera Línea alcanzan un nivel de Bono de Equipo del 25%, dejan tu Grupo Personal y se convierten en subgrupos independientes junto con sus propios Emprendedores de Belleza, denominados Grupos 25%. A partir de ese momento, tú, como patrocinador, dejas de ganar un Bono de Equipo sobre los pedidos de estos Emprendedores de Belleza y, en su lugar, comienzas a calificar para los Bonos de Director.

Tu objetivo es ayudar al mayor número posible de Emprendedores de Belleza de tu Primera Línea a alcanzar el nivel de Bono de Equipo del 25%.

Consulta la tabla a continuación y obtén más información sobre los Bonos de Director en los siguientes capítulos.

#### Bonos de Director de Oriflame

Bonos	Nuevos Directores al 25% Grupos necesarios en 1ª Línea	Ganancia
6% Oriflame Bonus	1	1º Nivel: Solo Grupos 25%.
3% Gold Bonus	2	2º Nivel: Grupos 25% y descendientes, deteniéndose en la Primera Línea del siguiente Director Oro.
0.5% Sapphire Bonus	4	3º Nivel: Grupos 25% y descendientes, deteniéndose en el Segundo Nivel del siguiente Director Zafiro.
0.25% Diamond Bonus	6	4º Nivel: Grupos 25% y descendientes, deteniéndose en el Tercer Nivel del siguiente Director Diamante.
0.125% Double Diamond Bonus	10	5º Nivel: Grupos 25% y descendientes, deteniéndose en el Cuarto Nivel del siguiente Director Doble Diamante.
0.0625% Executive Bonus	12	6º Nivel: Grupos 25% y descendientes, deteniéndose en el Quinto Nivel del siguiente Director Ejecutivo.



### 4. Premios en Efectivo

Cada vez que alcanzas un nuevo título en el Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza, recibes un Premio en Efectivo único que comienza en 1.000 € (Director) y llega hasta 1.000.000 € (Director Presidente Diamante).

### ¿Qué es el Premio en Efectivo y cómo funciona?

El Premio en Efectivo es una recompensa por alcanzar un nuevo título, y se paga en dos partes: Recibirás el primer pago cuando califiques para un título en 4 de 9 Catálogos. Recibirás el segundo pago cuando vuelvas a calificar para el mismo título (o uno superior) nuevamente en 4 de 9 Catálogos. Si promocionas a un título superior de Director mientras sigues calificando para un título inferior, puedes ganar Premios en Efectivo por ambos títulos.

Puedes leer más sobre las calificaciones y los requisitos para los títulos y Premios en Efectivo en los capítulos siguientes.



“Los reconocimientos y la oportunidad de asistir a mi primera Conferencia Global de Negocios con un equipo de amigos.”

**Denisa Filagová**  
Team Manager, Eslovaquia



“Las formaciones gratuitas que ayudan a desarrollarse, alcanzar nuevos niveles y títulos, y ganar más dinero.”

**Kinga Staniek**  
Team Manager, Polonia



¿Qué es lo mejor de ser Team Manager?



“El desarrollo del liderazgo y la oportunidad de viajar.”

**Anastasia Turcanu**  
Team Manager, Moldavia



“Trabajar con mi equipo es la mejor parte. Puedes brindar felicidad a otros con tu trabajo como Manager, lo cual es un logro en sí mismo.”

**Sadhana Dey**  
Manager Senior, India

## CAPÍTULO 3

# Equipo de Team Managers

Apoya a los Members, patrocina a Emprendedores de Belleza y construye tu negocio.



Requisitos  
de calificación

## Manager 12%

### Requisitos de calificación:

De 1 800 a 2 999 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

Posibilidad de calificar para la Conferencia Internacional de Managers - una convención de negocios.

## Manager 16%

### Requisitos de calificación:

De 3 000 a 4 999 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

Posibilidad de calificar para la Conferencia Internacional de Managers - una convención de negocios.

## Manager 20%

### Requisitos de calificación:

De 5 000 a 7 499 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal.

### Beneficios:

Posibilidad de calificar para la Conferencia Internacional de Managers - una convención de negocios.

## Director 25%

### Requisitos de calificación:

Al menos 7 500 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal, o 3 000 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal y un Director 25% en tu Primera Línea.

### Beneficios:

Posibilidad de calificar para la Conferencia Internacional de Managers - una convención de negocios.

# Apoya a tus Emprendedores de Belleza y triunfen juntos

**El nivel de Manager es un paso importante en tu trayectoria con Oriflame, ya que pasas de trabajar principalmente por tu cuenta a patrocinar a otros y ayudarlos a cumplir sus metas y sueños.**

Ayudas a tus nuevos Emprendedores de Belleza a comenzar, las formas, los apoyas en su trabajo y los inspiras a alcanzar objetivos más altos. Pero es fundamental liderar con el ejemplo: mantente activo, usa y recomienda los productos, y sigue reclutando nuevos Emprendedores de Belleza. Todo lo que haces —prospección y reclutamiento— quieres que tus Emprendedores de Belleza lo igualen, porque cuando ellos tienen éxito, tú también.

Siempre recuerda que tu Patrocinador y tu Director Upline están ahí para apoyarte en tu rol como Manager Independiente de Oriflame, al igual que los empleados de Oriflame.

## Beneficios de ser un Manager

Ser Manager Independiente de Oriflame tiene muchos beneficios. Además de aumentar tu potencial de ingresos, puedes conocer a colegas en la comunidad de belleza de Oriflame, asistir a formaciones para aprender nuevas habilidades profesionales y recibir todo el apoyo que necesitas para continuar teniendo éxito y lograr resultados aún mayores.

### Algunos beneficios específicos que puedes disfrutar:

Serás reconocido en el escenario para celebrar tu nuevo título de Manager.

Tendrás la oportunidad de asistir a programas de formación profesional diseñados para ayudarte a profundizar tus conocimientos de negocio y avanzar como Manager.

También podrías calificar para asistir a la Conferencia de Managers - una convención de negocios - y otros programas empresariales disponibles a nivel local.



## Tres actividades clave para Managers exitosos

- 1 Prospeccionar y reclutar.
- 2 Hacer seguimiento y activar.
- 3 Formar y liderar un equipo clave.

Descubre más sobre estas actividades en las siguientes páginas.



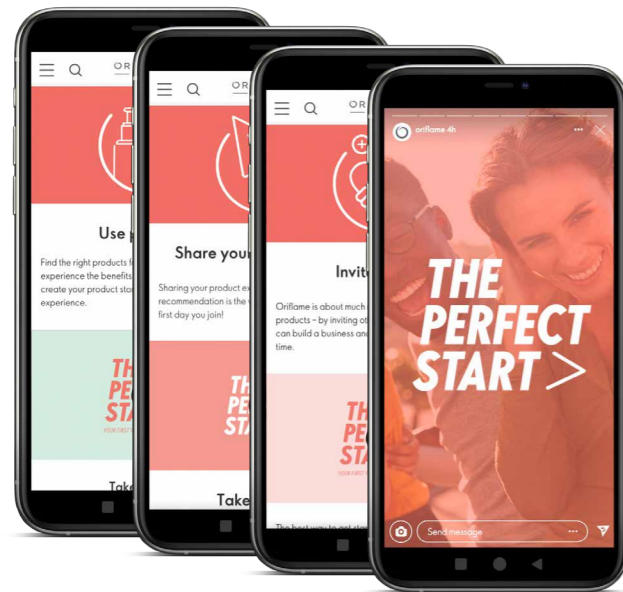


## 1

ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

# Prospección y reclutamiento

Desarrollar buenas habilidades de prospección y reclutamiento es esencial para el éxito y te ayudará a hacer crecer tu negocio.



- ✓ Amplía tu propia Lista de Contactos y pide a tus nuevos Emprendedores de Belleza que creen la suya durante el **entrenamiento de Comienzo Perfecto**. Entrena a tus Emprendedores de Belleza para que comiencen con las listas de contactos de sus teléfonos móviles, redes sociales y recomendaciones de amigos. Indícales que hagan la pregunta: "¿A quién conozco que le gustaría ver los nuevos productos de Oriflame y escuchar sobre el increíble Plan de Compensación?"

- ✓ Habla con al menos tres personas nuevas cada día. Cuantas más mejor, pero no menos de tres. Háblales sobre Oriflame, los productos y el Plan de Compensación. Haz de esta meta de hablar con tres personas al día un objetivo para toda tu Comunidad, enseñando a tus Emprendedores de Belleza a hacer lo mismo. Recuerda: eres un modelo a seguir, y si tú prospectas todos los días, tus Emprendedores de Belleza también lo harán.

- ✓ Organiza Reuniones de Oportunidad 2 o 3 veces a la semana. Es importante realizarlas de manera regular para que tus Emprendedores de Belleza sepan cuándo y dónde llevar a sus prospectos y Members interesados en mejorar su nivel. Al final de cada reunión, realiza el entrenamiento de Comienzo Perfecto. Activa a los nuevos alentándolos a realizar sus primeros pedidos, y asegúrate de invitarlos a la próxima reunión o sesión de entrenamiento.

**Consejo para Reuniones de Oportunidad y fortalecer tu Equipo Clave**

*Involucra a tu Equipo Clave en las Reuniones de Oportunidad. Puedes invitarlos a presentar parte de la Presentación de Oportunidad de Oriflame o a preparar exhibiciones de productos. Esta es una excelente manera de compartir conocimiento práctico y enseñar a tu Equipo Clave cómo dirigir sus propias reuniones. Lee más sobre tu Equipo Clave en las páginas 34-35.*



ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

2

## Dar seguimiento y activar a tus Members y Emprendedores de Belleza

Es importante que tus Members y Emprendedores de Belleza estén activos y realicen pedidos en cada catálogo.

- ✓ Mantente en contacto con tus Emprendedores de Belleza, pregúntales sobre sus pedidos y sobre cómo están invitando a nuevos Members y Emprendedores de Belleza. Menciónales los nuevos productos y ofertas, e invítalos a eventos y entrenamientos.
- ✓ Contacta a los Members y Emprendedores de Belleza que no realizaron pedidos en el último Período de Catálogo. Infórmales sobre ofertas que se ajusten a sus necesidades de producto y sobre programas de incentivos que encajen con su perfil. También invítalo a unirse a tus chats grupales en redes sociales.
- ✓ Promueve entrenamientos que ayuden a tus Emprendedores de Belleza a desarrollar sus habilidades de promoción y reclutamiento.
- ✓ Crea grupos de chat en redes sociales. Usa los grupos para reconocer los logros de tus Emprendedores de Belleza, como realizar sus primeros pedidos, reclutar a otros y alcanzar nuevos títulos. También puedes compartir tus historias de éxito para mantener la motivación alta, y publicar información interesante sobre productos y ofertas. Considera crear grupos de chat para tus Members también.

## 3

ACTIVIDADES CLAVE PARA MANAGERS EXITOSOS

# Formar y liderar un Equipo Clave

Un Equipo Clave está formado por al menos cinco Emprendedores de Belleza que han decidido ir más allá de la oportunidad de recomendar y quieren convertirse en Líderes.

El trabajo en equipo hace que el trabajo sea más divertido y efectivo, y la experiencia ha demostrado que usar el concepto de Equipo Clave para desarrollar Líderes te **ayudará a crecer más rápido**. Por eso, es importante dedicar un gran esfuerzo a esta actividad.

Para formar tu Equipo Clave, comparte tus planes con tus Emprendedores de Belleza e **invita a todos los interesados en crecer a ser parte de tu Equipo Clave**. Explica los beneficios de trabajar y crecer juntos, como prospectar y reclutar en equipo, asistir a entrenamientos especiales, participar en eventos exclusivos para Equipos Clave, y sobre todo, ofrecer apoyo mutuo para alcanzar metas individuales.

Es importante saber que las **personas de tu Equipo Clave pueden provenir de cualquier nivel de tu Grupo Personal**, no solo de tu Primera Línea. La **motivación y el compromiso** deben ser los únicos criterios.

Establece las responsabilidades en conjunto en una reunión con tu Equipo Clave y asegúrate de que todos estén de acuerdo. El objetivo es **dejar claras las actividades y responsabilidades**, y asegurarte de que todos trabajen juntos hacia el mismo propósito: continuar creciendo y teniendo éxito.

**Recuerda siempre liderar con el ejemplo** y realizar las actividades que hayas acordado con tu Equipo Clave. Esto preparará a tu Equipo Clave para eventualmente liderar sus propios equipos y replicar todas las actividades esenciales que has realizado como Manager.



## Qué considerar al liderar tu Equipo Clave:

- ✓ Comparte tu visión, metas y compromiso.
- ✓ Establece metas a corto y largo plazo en conjunto y da seguimiento a los resultados y el progreso.
- ✓ Entrena a tu Equipo Clave en las habilidades esenciales para el crecimiento del negocio, como prospectar, reclutar, patrocinar y habilidades de presentación.
- ✓ Reconoce los logros. Tu Equipo Clave quiere crecer y tener éxito con Oriflame, y cada logro merece ser celebrado.
- ✓ Realiza actividades de prospección y reclutamiento en conjunto, delegando tareas a los miembros de tu Equipo Clave.

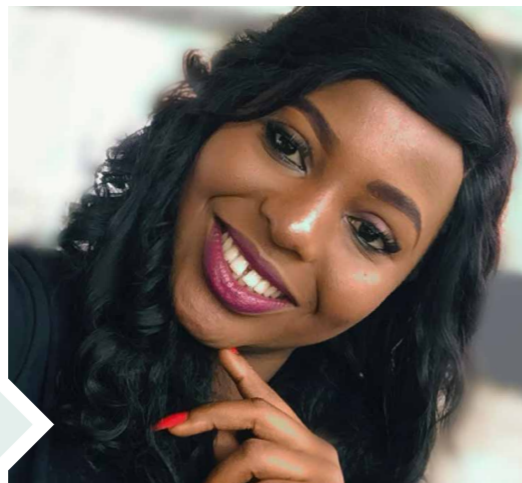


# Mirando hacia adelante

Sigue enfocándote en tu Equipo Clave y muéstrales los beneficios de reclutar y formar equipos propios. Cuando tu Equipo Clave comience a liderar equipos también, tu comunidad crecerá mucho más rápido y estarás en camino de alcanzar nuevos títulos.

“Soy un buen ejemplo a seguir. Aquí es donde entran en juego mi compromiso, pasión, empatía, honestidad e integridad.”

**Okafor Valentina Chidimma**  
Directora, Nigeria



“Mi estilo es ser yo mismo, siempre. Ser un ejemplo a seguir y mostrarle a mi equipo que siempre pueden confiar en mí.”

**Kevin Vergara**  
Director, Perú



¿Qué hace a un buen líder, para ti?



“Un líder debe liderar con el ejemplo. Inspiro a mi equipo con energía positiva y destacando la importancia de nunca rendirse.”

**Rengthangpuii Sailo**  
Directora, India



“Una persona que sea un modelo a seguir, llena de energía y que haga todo con pasión.”

**Andrea Huljaková**  
Directora, Eslovaquia

## CAPÍTULO 4

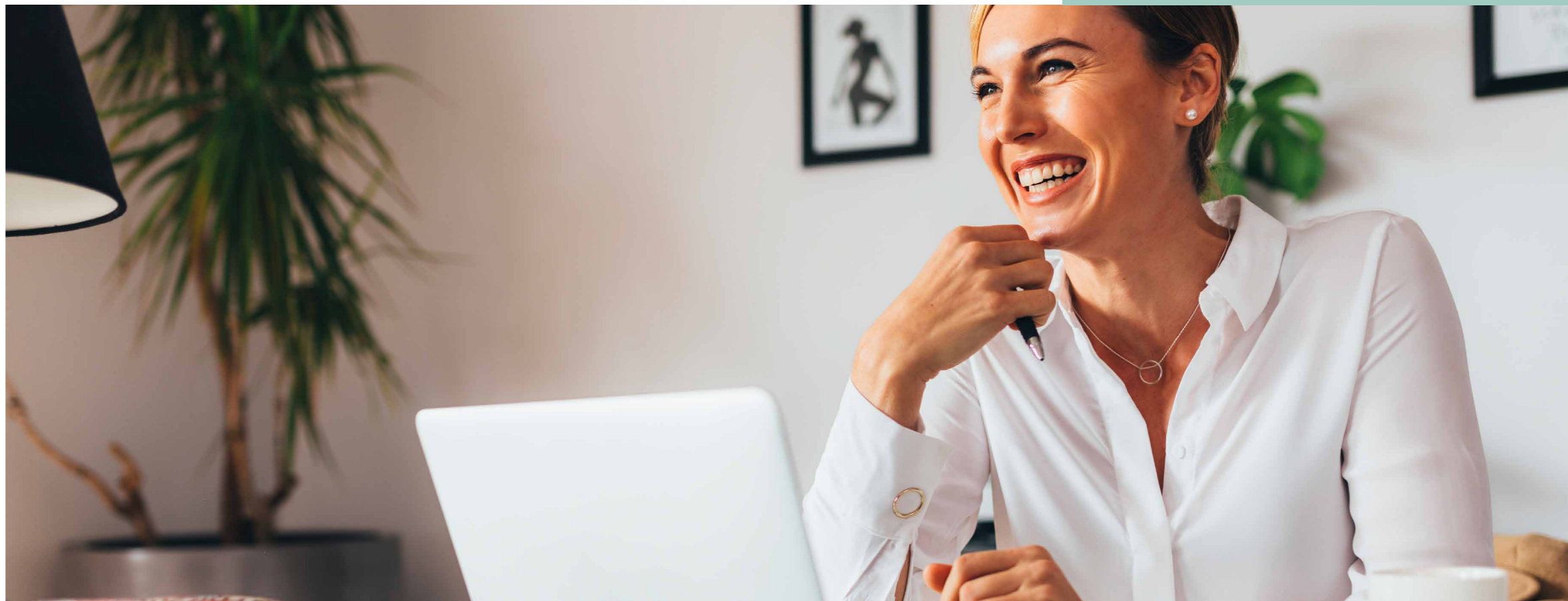
# Equipo de Directores

Llévate a ti mismo a un nuevo nivel.

# Título de Director: un hito

Alcanzar el equipo de Directores marca varios hitos importantes. Es la primera vez que puedes beneficiarte de todos los descuentos y ganancias del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza de Oriflame, la primera vez que calificas para recibir un Premio en Efectivo y la primera vez que puedes calificar para la Conferencia Oro, una convención internacional de negocios. Todo esto mientras disfrutas la satisfacción de trabajar con otras personas, inspirarlas a convertirse en Líderes y motivarlas a dar lo mejor de sí mismas y alcanzar metas más altas.

Títulos en el Equipo de Directores



## Director

### Requisitos de calificación:

Al menos 7,500 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal, o un Director Independiente 25% en tu Primera Línea y al menos 3,000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 catálogos.

### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 1,000 €\*
- Bonos de Director\*\*

## Director Sénior

### Requisitos de calificación:

Al menos 7,500 PB en tu Grupo Personal y un Director Independiente 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 catálogos.

### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 1,500 €\*
- Bonos de Director\*\*

## Director Oro

### Requisitos de calificación:

Dos Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3,000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 catálogos.

### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 2,000 €\*
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Oro Internacional, una convención de negocios
- Bonos de Director\*\*

## Director Oro Sénior

### Requisitos de calificación:

Tres Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3,000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 catálogos.

### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 3,000 €\*
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Oro Internacional, una convención de negocios
- Bonos de Director\*\*

## Director Zafiro

### Requisitos de calificación:

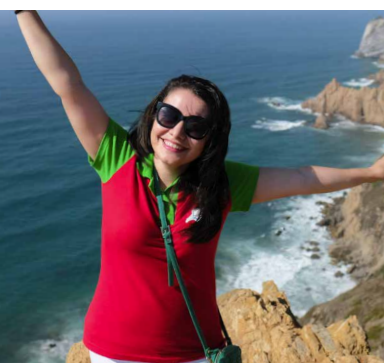
Cuatro Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3,000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 catálogos.

### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 4,000 €\*
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Oro Internacional, una convención de negocios
- Bonos de Director\*\*

\* El Premio en Efectivo es una recompensa por alcanzar un nuevo título, pagado en dos partes. El primer pago se realiza cuando calificas para un título 4 de 9 Periodos de Catálogo. El segundo pago se realiza cuando vuelves a calificar para el mismo título (o uno superior) durante 4 de 9 catálogos.

\*\*Bonos de Director no dependen del título que ostentes. Se determinan por la cantidad de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea. Lee más en las páginas 46-49, 62-63 y 102-107.



# Los beneficios de ser Director

Como Director Independiente de Oriflame, no solo comenzarás a disfrutar de mayores ingresos a medida que crece tu negocio, sino que también tendrás la oportunidad de participar en conferencias internacionales de negocios en destinos especiales y recibir Premios en Efectivo.

Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Premios en Efectivo únicos: desde 1,000 € hasta 4,000 € por alcanzar cada nuevo título en el Equipo de Directores.
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Oro anual internacional, una convención de negocios.
- Posibilidad de participar en entrenamientos de la Academia de Liderazgo, así como entrenamientos locales en tu región.
- Posibilidad de participar en eventos y conferencias de negocios locales.
- Posibilidad de ganar Bonos de Director basados en la cantidad de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.

# Ganar como Director

Ahora puedes beneficiarte de todos los descuentos e ingresos del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza de Oriflame: Descuento Inmediato, Bono de Equipo, Bonos de Director y Premios en Efectivo.

Los Bonos de Director comienzan a representar la parte más significativa de tus ingresos desde el título de Director en adelante, por lo que es importante entender cómo funcionan y cómo puedes utilizarlos para maximizar tus ganancias.

## Bonos de Director

Hay tres Bonos de Director que puedes ganar en el Equipo de Directores: el Bono de Director del 6 %, el Bono Oro del 3 % y el Bono Zafiro del 0.5 %. El bono al que calificas se determina por la cantidad de Directores Independientes 25% que tienes en tu Primera Línea, y no por el título que poseas.

Como puedes leer en el Capítulo 2, cuando los Emprendedores de Belleza de tu Primera Línea alcanzan el nivel de Bono de Equipo del 25 %, se separan de tu Grupo Personal y sus grupos se convierten en Directores Independientes 25%. A partir de ese momento, dejas de ganar el Bono de Equipo por los pedidos de estos Emprendedores y comienzas a ganar Bonos de Director basados en sus pedidos.

## Bonos de Director y tu equipo

El Bono Director del 6 % se paga por tus Directores Independientes 25% Directos, pero todos los demás bonos – comenzando con el Bono Oro del 3 % – pueden pagarse en profundidad, desde el nivel inicial hacia abajo hasta que haya un grupo generando el bono para otro calificador en un nivel inferior.

## Garantía Mínima

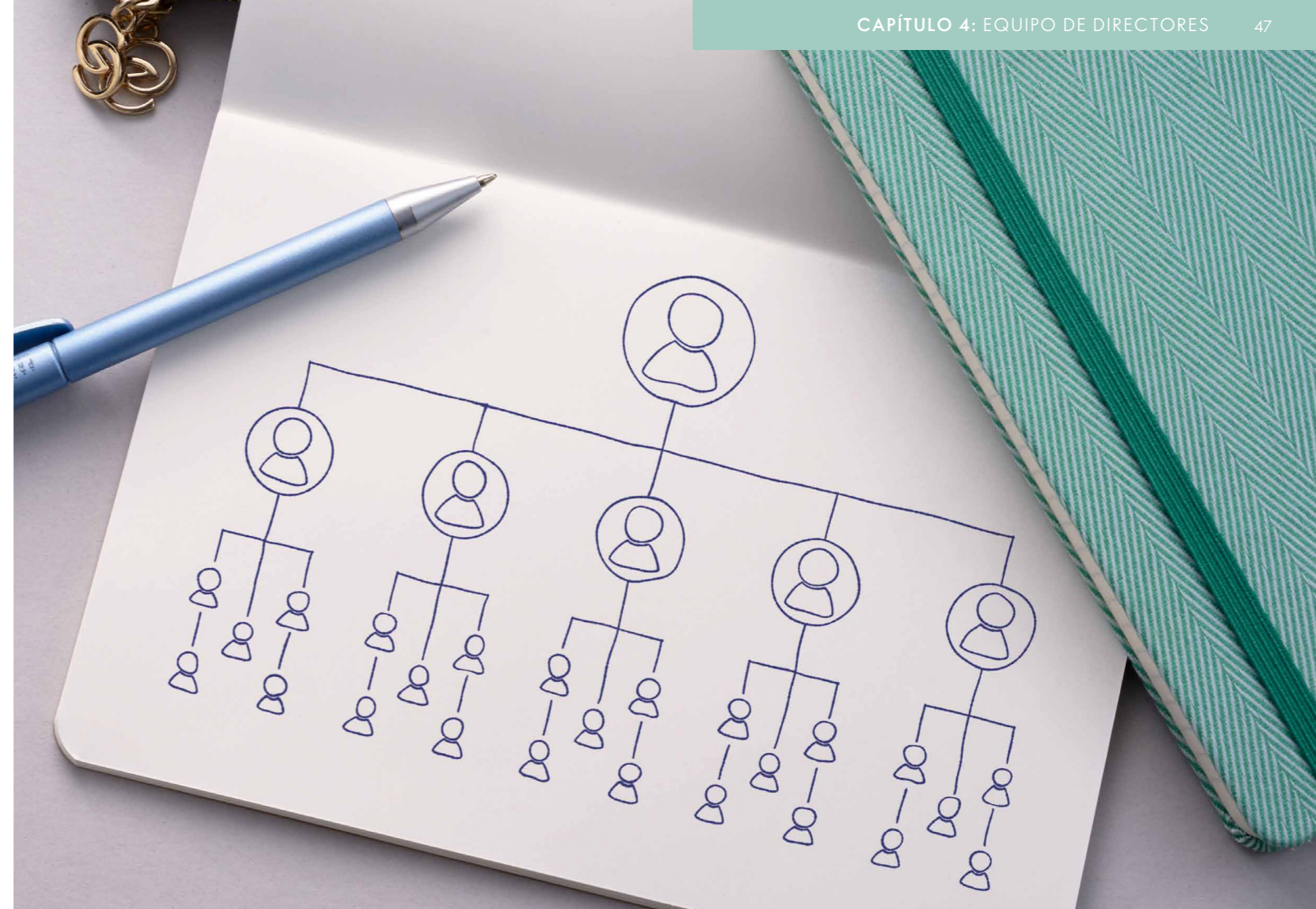
La Garantía Mínima es un ajuste de bono que asegura que todos en una comunidad sean recompensados de manera justa por sus esfuerzos al patrocinar Emprendedores de Belleza y ayudarlos a convertirse en Líderes.

Cuando la cantidad mínima de Puntos de Bonificación requerida para calificar para un bono completo no es alcanzada por un calificador, se realiza un ajuste que distribuye parte de ese bono al siguiente calificador del mismo bono.

Usando el Bono de Director del 6 % como ejemplo:

- 7,500 Puntos de Bonificación o más en tu Grupo Personal: ganas el bono completo.
- 3,000 a 7,499 Puntos de Bonificación en tu Grupo Personal: ganas parte del bono y el resto pasa al siguiente calificador del Bono de Director del 6 %.
- 3,000 Puntos de Bonificación o menos: no calificas para el bono.

Para aprender más sobre cómo funciona la Garantía Mínima, consulta la página 106.



## Tres reglas generales para calificar para cualquier Bono de Director

Debes tener al menos:

- **Un Director Independiente 25%** en tu Primera Línea.
- **200 Puntos de Bonificación personales**, de los cuales un mínimo de 50 Puntos de Bonificación deben provenir de Pedidos Personales, y los 150 PB restantes pueden ser Pedidos Personales o provenientes de Members de Primera Línea (patrocinados directamente), no Emprendedores de Belleza.
- **3,000 Puntos de Bonificación** en los pedidos de tu Grupo Personal.\*

\*Si tienes al menos seis Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, no se requiere un mínimo de Puntos de Bonificación de Grupo Personal. Sin embargo, la Garantía Mínima aún se aplica.



**Requisitos:****Puntos de Bonificación Personales:** Al menos 200 Puntos de Bonificación\***Puntos de Bonificación de Grupo Personal:** Al menos 3,000 Puntos de Bonificación**Directores Independientes 25% en la Primera Línea: 1**

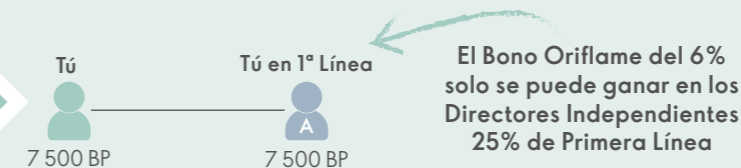
**Garantía Mínima:** Los Puntos de Bonificación de tu Grupo Personal deben ser al menos 7,500 para que puedas ganar el Bono de Director del 6% completo. Si son menos, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se pasa al siguiente calificador del Bono de Director del 6%. Aprende cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono de Director del 6%

El Bono de Director del 6% te paga el 6% sobre el Volumen de Negocio de los Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.

**Para los fines de estos ejemplos:**

1 Punto de Bonificación = 0,688€ de Volumen de Negocio.



Tienes un Director Independiente 25% en tu Primera Línea, representado por A en el ejemplo. Ganarás el Bono Oriflame del 6% sobre el Volumen de Negocio de A.

**Tus ganancias del Bono Oriflame del 6%:**  
6% x 7,500 = 310€

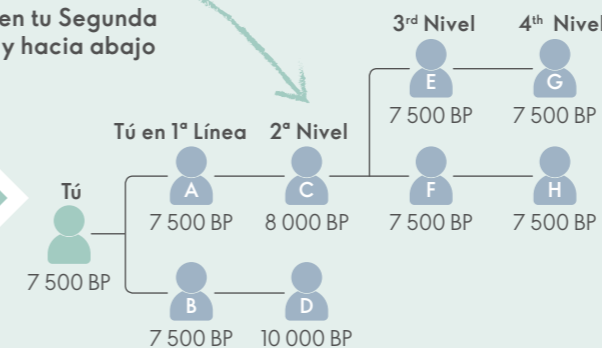
**Requisitos:****Puntos de Bonificación Personales:** Al menos 200 Puntos de Bonificación\***Puntos de Bonificación de Grupo Personal:** Al menos 3,000 Puntos de Bonificación**Directores Independientes 25% en la Primera Línea: 2**

**Garantía Mínima:** Los Puntos de Bonificación de los Directores Independientes 25% en tu Primera Línea deben ser al menos 7,500 para que puedas ganar el Bono Oro del 3% completo. Si son menos, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se pasa al siguiente calificador del Bono Oro del 3%. Aprende cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono Oro del 3%

El Bono Oro del 3% te paga el 3% sobre el Volumen de Negocio de todos los Directores Independientes 25% en tu Segunda Línea y en todos los niveles por debajo, deteniéndose en la Primera Línea del siguiente calificador del Bono Oro del 3%.

**El Bono Oro del 3% se gana en tu Segunda Línea y hacia abajo**



Ganarás el Bono Oro del 3% sobre C, D, E y F. No ganarás el Bono Oro del 3% sobre G y H. Esto es porque el mismo bono nunca se paga dos veces sobre los mismos pedidos, y C ya está calificado para ganar el Bono Oro del 3% sobre G y H.

**Tus ganancias del Bono Oro del 3%:**  
3% x (8,000 + 10,000 + 7,500 + 7,500) = 681€

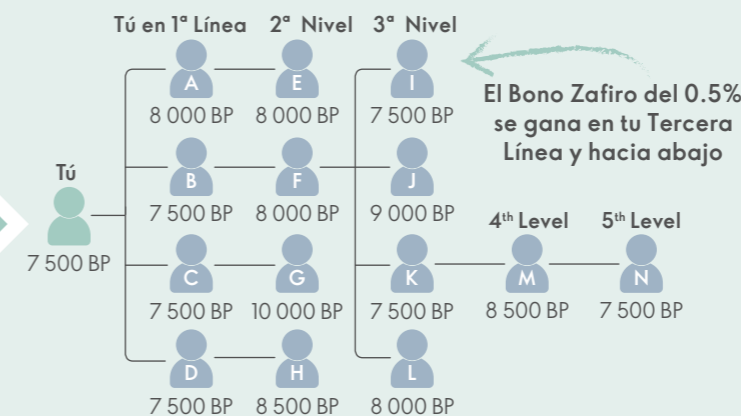
**Nota:** También ganarás el Bono Director del 6% (619€), haciendo que tus ganancias totales de bonos en este ejemplo sean 681€ + 619€ = 1.300€

**Requisitos:****Puntos de Bonificación Personales:** Al menos 200 Puntos de Bonificación\***Puntos de Bonificación de Grupo Personal:** Al menos 3,000 Puntos de Bonificación**Directores Independientes 25% en la Primera Línea: 4**

**Garantía Mínima:** Los Puntos de Bonificación de los Directores Independientes 25% en tu Segunda Línea deben ser al menos 7,500 para que puedas ganar el Bono Zafiro del 0.5% completo. Si son menos, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se pasa al siguiente calificador del Bono Zafiro del 0.5%. Aprende cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono Zafiro del 0.5%

El Bono Zafiro del 0.5% te paga el 0.5% sobre el Volumen de Negocio de todos los Directores Independientes 25% en tu Tercera Línea y en todos los niveles por debajo, deteniéndose en la Segunda Línea del siguiente calificador del Bono Zafiro del 0.5%.



Ganarás el Bono Zafiro del 0.5% sobre el Volumen de Negocio de I, J, K, L y M. No ganarás el bono sobre N, ya que F también se ha calificado para el Bono Zafiro del 0.5% y ganará ese bono sobre N.

**Tus ganancias del Bono Zafiro del 0.5%:**  
0.5% x (7,500 + 9,000 + 7,500 + 8,000 + 8,500) = 139€

**Nota:** También ganarás el Bono Director del 6% (1259€) y el Bono Oro del 3% (1373€) en este ejemplo, haciendo que tus ganancias totales de bonos en este ejemplo sean 1259€ + 1373€ + 139€ = 2771€.

\* De los cuales un mínimo de 50 Puntos de Bonificación deben provenir de Pedidos Personales, y los 150 Puntos de Bonificación restantes pueden provenir de los Members de Primera Línea.

# Tres actividades clave para los Directores exitosos

1

Prospección y reclutamiento

2

Activación de tu comunidad

3

Desarrollo de tu Equipo Clave y Managers

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES EXITOSOS

1

## Prospección y reclutamiento

El reclutamiento es la esencia de tu negocio y debe ser tu principal enfoque. Continúa reclutando nuevos Emprendedores de Belleza tú mismo y organiza actividades de prospección y reclutamiento junto con tu Equipo Clave.

### Actividades específicas:

- ✓ Recuerda ser un modelo a seguir: promueve el reclutamiento como un hábito diario y da ejemplo con tu propio comportamiento.
- ✓ Trabaja con tu Equipo Clave para establecer metas de reclutamiento para cada catálogo, discutan planes de acción de reclutamiento y apoyen sus reuniones de reclutamiento.
- ✓ Comunícate con tus Managers para asegurarte de que igualen tus esfuerzos prospectando regularmente e inscribiendo nuevos miembros y Emprendedores de Belleza junto con sus Equipos Clave.
- ✓ Recuerda a los Patrocinadores y Líderes organizar reuniones de Comienzo Perfecto para sus recién inscritos después de cada reunión de reclutamiento y promueve el Programa de Bienvenida y El Comienzo Perfecto - Tus Primeros 90 Días.

## 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES EXITOSOS

## Activar tu comunidad

Los eventos, reuniones y entrenamientos son formas importantes de mantener a los Emprendedores de Belleza activos y motivados, y pueden tener un gran impacto en el éxito de tu negocio.

La mayoría de los Emprendedores de Belleza se unen a Oriflame sin habilidades especiales o conocimientos previos, por lo que identificar las necesidades de entrenamiento de tu red es crucial en tu rol como Director.

Realiza estas actividades de manera regular para tu Grupo Personal:

- ✓ **Reuniones de lanzamiento de catálogo**  
Organiza reuniones presenciales o online durante la última o primera semana de un catálogo. Usalas para presentar nuevos productos, programas y ofertas especiales, y reconocer los logros de los Emprendedores de Belleza.
- ✓ **Eventos de Belleza y Wellosophy**  
Organiza sesiones para tus Emprendedores de Belleza y members, y utilízalas para lanzar nuevos productos, promover rutinas de belleza y bienestar, y reconocer a los members y Emprendedores de Belleza leales.
- ✓ **Entrenamientos**  
Asegúrate de que todos reciban los entrenamientos de producto y negocio que necesitan para avanzar y tener éxito en su carrera con Oriflame.
- ✓ **Chats grupales dirigidos**  
Crea grupos de chat o redes sociales cerradas para compartir información específica relevante para diferentes grupos de Emprendedores de Belleza. Un ejemplo es un grupo de Comienzo Perfecto para los recién inscritos.



**Consejo: Involucra a tus Managers en todos tus eventos...**

*...es una excelente oportunidad para que entrenen sus habilidades y aprendan haciendo. Discutan el plan de acción del evento y delega tareas, como organizar la recepción, preparar las listas de reconocimientos y obsequios, participar en la presentación de nuevos productos o de la Oportunidad Oriflame, dar testimonios o dirigir partes de los entrenamientos.*



ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES EXITOSOS

## 3 Desarrollar a tu Equipo Clave y Managers

Desarrollar a tu Equipo Clave y Managers.

### Actividades específicas:

- ✓ Mantén a tus Managers motivados y enfocados en el crecimiento continuo, y entrénalos para desempeñar las tareas de su rol como Manager. Aliéntalos a asistir a entrenamientos especiales para Managers – como la Academia de Liderazgo – y organiza entrenamientos regulares, ya sea presenciales u online, para los Managers de tu red.
- ✓ Apoya a tus Managers asistiendo a sus reuniones y eventos para compartir tu historia de éxito y la historia detrás de la empresa y los productos.
- ✓ Organiza sesiones semanales de Plan de Negocio con tus Managers. Utiliza estas sesiones para apoyarlos en el logro de sus metas a corto y largo plazo, discutir planes de acción para alcanzarlas, hacer seguimiento a los resultados, reconocer logros y compartir las mejores prácticas.
- ✓ Mantente en contacto regular con tus Managers: haz seguimiento a su progreso, proporcionales feedback y sigue desarrollando sus habilidades esenciales.



# Acepta el desafío

Has comenzado un emocionante viaje con Oriflame y ahora estás en camino hacia tu próximo gran desafío: el Equipo Diamante, donde te esperan bonificaciones y Premios en Efectivo aún mayores, así como exclusivas conferencias internacionales de negocios.

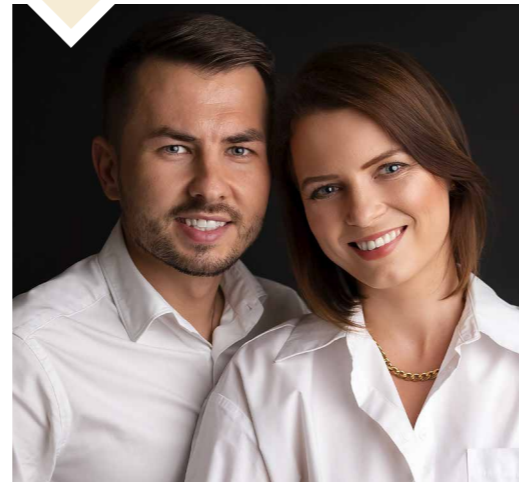
“Nos encanta la parte de reconocimiento en las conferencias. Disfrutamos del nuestro y también nos motiva ver a otros Líderes alcanzar títulos más altos.”

**Nguyen Loc and Hai Ly**  
Directores Senior Diamante, Vietnam



“Celebrar junto con los Líderes que lograron los títulos más altos es increíblemente inspirador y nos impulsa a seguir creciendo.”

**Marta and Przemysław Bilewicz**  
Directores Doble Diamante, Polonia



¿Cuál es tu recuerdo favorito de la Conferencia Diamante?

“Mi recuerdo favorito de la Conferencia Diamante es de Tokio 2018, cuando fui premiada como la líder de mayor crecimiento en Rumania.”

**Loredana Iordache**  
Directora Diamante, Rumania



“Una semana inolvidable en Los Ángeles, donde fuimos recompensados por el esfuerzo en el camino recorrido.”

**Daniela Rojas & Gonzalo Montero**  
Directores Diamante, Chile

## CAPÍTULO 5

# Equipo Diamante

Sé un modelo a seguir.

# Lidera con inspiración

Al llegar al Equipo Diamante, te conviertes en un Líder establecido en Oriflame y adquieres una posición muy especial como un Líder de Líderes.

Esto significa que has desarrollado al menos seis Directores, y probablemente aún más. Ahora es el momento de construir sobre estos logros compartiendo tus conocimientos, habilidades y mejores prácticas para entrenar y motivar a toda tu red.

Hay muchas recompensas por tu esfuerzo como Director Diamante, incluyendo Premios en Efectivo más altos, mayores Bonos de Director y la posibilidad de calificar para viajes a conferencias internacionales de negocios dos veces al año.

## Ingresos en el Equipo Diamante

Como Director Diamante, puedes obtener Descuento Inmediato, ganar el Bono de Equipo, Bonos de Director y Premios en Efectivo. La mayoría de tus ingresos probablemente provendrán de los Bonos de Director.

Además del Bono de Director del 6%, Bono Oro del 3% y Bono Zafiro del 0.5%, ahora puedes calificar para dos Bonos de Director adicionales:

- Bono Diamante del 0.25%
- Bono Doble Diamante del 0.125%

Títulos en el  
Equipo Diamante



### Director Diamante

#### Requisitos de calificación:

Tener seis Grupos Independientes del 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 6.000€
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Global Diamante, una convención internacional de negocios.
- Conferencia Oro
- Bonos de Director

*\*El Premio en Efectivo es un reconocimiento por alcanzar un nuevo título y se paga en dos partes. El primer pago se realiza al momento de calificar al título durante 4 de 9 catálogos. La segunda parte se paga al volver a calificar al mismo título (o superior) durante 4 de 9 catálogos.*

### Director Senior Diamante

#### Requisitos de calificación:

Tener ocho Grupos Independientes del 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 8.000€\*
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Global Diamante, una convención internacional de negocios.
- Conferencia Oro
- Bonos de Director

*\*\*Los Bonos de Director no dependen del título que tengas, sino del número de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea. Más información en las páginas 44-47, 60-61 y 100-105.*

### Director Doble Diamante

#### Requisitos de calificación:

Tener diez Grupos Independientes del 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 10.000€\*
- Posibilidad de calificar para la Conferencia Global Diamante, una convención internacional de negocios.
- Conferencia Oro
- Bonos de Director

**Requisitos:****Puntos de Bonificación Personales:**

Al menos 200 Puntos de Bonificación\*

**Puntos de Bonificación del Grupo Personal:**

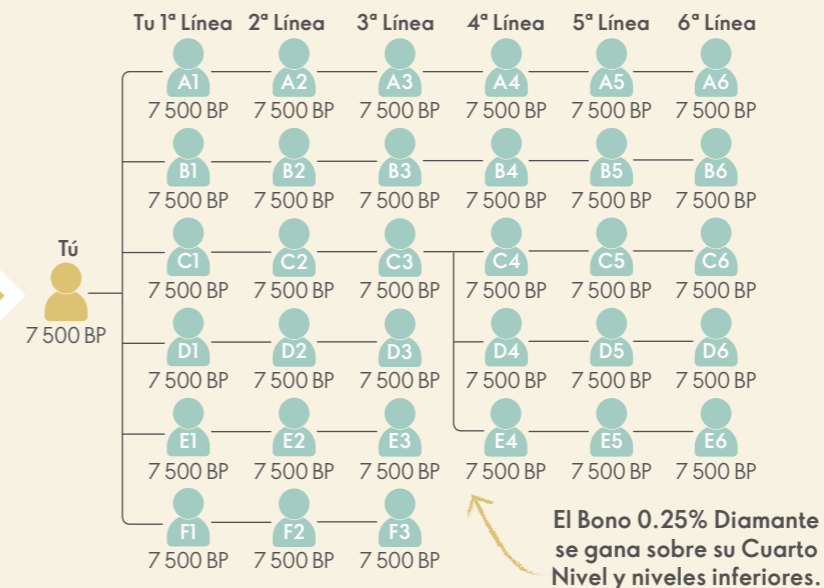
Este bono no tiene requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.

**Directores Independientes 25% en Primera Línea: 6****Garantía Mínima:**

Los Puntos de Bonificación de los Directores Independientes 25% en tu Tercer Nivel deben ser al menos 7 500 para que puedas obtener el bono completo del 0.25% Diamante. Si es menor, se aplica la regla de la Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador del bono del 0.25% Diamante. Lee más sobre cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono 0.25% Diamante

El Bono 0.25% Diamante te paga un 0.25% sobre el Volumen de Negocio de todos los Directores Independientes 25% en tu Cuarto Nivel y en todos los niveles inferiores, deteniéndose en el Tercer Nivel del siguiente calificador del Bono 0.25% Diamante.

**Para los fines de estos ejemplos:**

1 Punto de Bonificación = 0,688€  
Volumen de Negocio.

Ganarán el Bono 0.25% Diamante sobre el Volumen de Negocio de todo su Cuarto Nivel: A4 – E4, todo el Quinto Nivel: A5 – E5 y todo el Sexto Nivel: A6 – E6.

**Ganancias del Bono 0.25% Diamante:**

$$0.25\% \times (15 \times 7.500\text{€}) = 194\text{€}$$

**Nota:** También ganarán el Bono de Director 6% (1.858€), el Bono Oro 3% (3.251€) y el Bono Zafiro 0.5% (542€), lo que hace que sus ganancias totales en este ejemplo sean  $1.858\text{€} + 3.251\text{€} + 542\text{€} + 194\text{€} = 5.844\text{€}$ .

**Requirements:****Puntos de Bonificación Personales:**

Al menos 200 Puntos de Bonificación\*

**Puntos de Bonificación del Grupo Personal:**

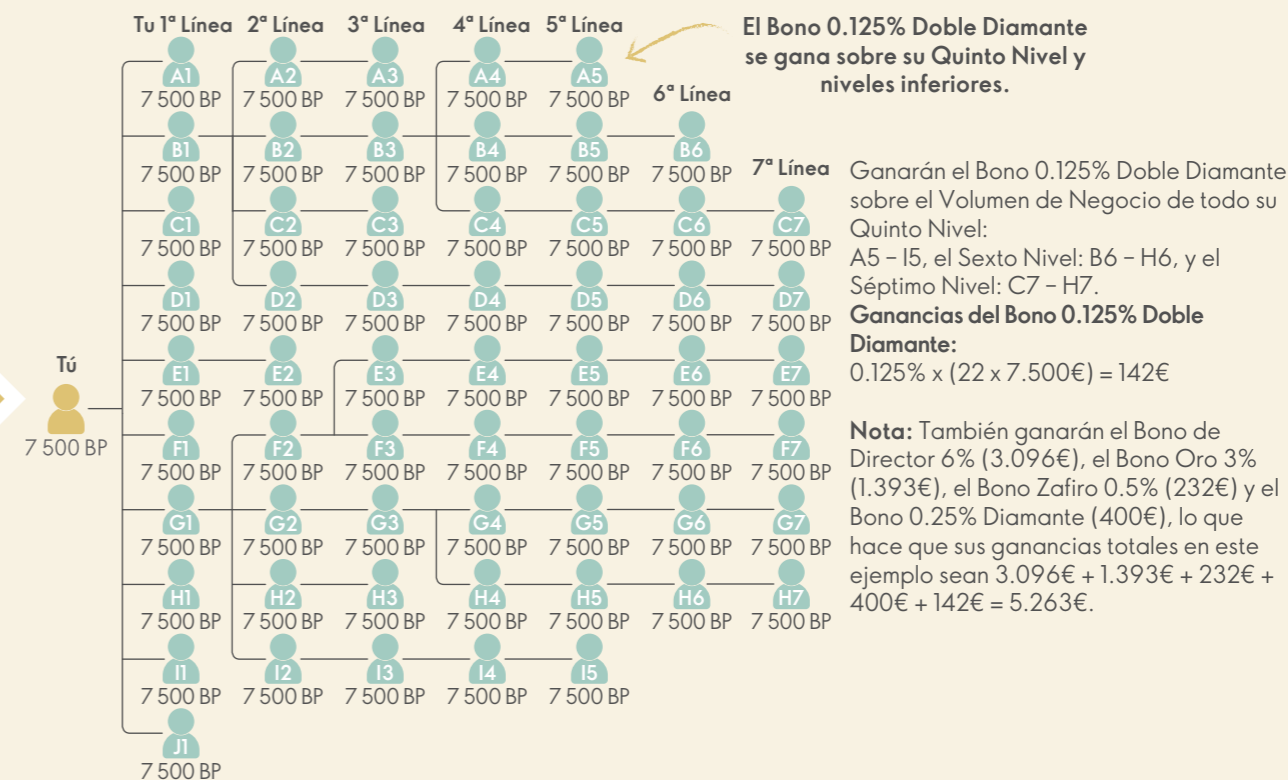
Este bono no tiene requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.

**Directores Independientes 25% en Primera Línea: 10****Garantía Mínima:**

Los Puntos de Bonificación de los Directores Independientes 25% en tu Cuarto Nivel deben ser al menos 7 500 para que puedas obtener el bono completo del 0.125% Doble Diamante. Si es menor, se aplica la regla de la Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador del bono del 0.125% Doble Diamante. Lee más sobre cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono 0.125% Doble Diamante

El Bono 0.125% Doble Diamante te paga un 0.125% sobre el Volumen de Negocio de todos los Directores Independientes 25% en tu Quinto Nivel y en todos los niveles inferiores, deteniéndose en el Cuarto Nivel del siguiente calificador del Bono 0.125% Doble Diamante.



Ganarán el Bono 0.125% Doble Diamante sobre el Volumen de Negocio de todo su Quinto Nivel:

A5 – I5, el Sexto Nivel: B6 – H6, y el Séptimo Nivel: C7 – H7.

**Ganancias del Bono 0.125% Doble Diamante:**

$$0.125\% \times (22 \times 7.500\text{€}) = 142\text{€}$$

**Nota:** También ganarán el Bono de Director 6% (3.096€), el Bono Oro 3% (1.393€), el Bono Zafiro 0.5% (232€) y el Bono 0.25% Diamante (400€), lo que hace que sus ganancias totales en este ejemplo sean  $3.096\text{€} + 1.393\text{€} + 232\text{€} + 400\text{€} + 142\text{€} = 5.263\text{€}$ .

\*De los cuales 50 Puntos de Bonificación deben provenir de Pedidos Personales y los 150 Puntos de Bonificación restantes pueden provenir de Members de Primera Línea. \*tiene menú contextual





## Los beneficios de ser Director Diamante

No solo calificas para más Bonos de Director y mayores Premios en Efectivo, como Director Diamante también puedes calificar para asistir a las dos convenciones internacionales de negocios: la Conferencia Oro y la Conferencia Diamante cada año. La Conferencia Diamante está destinada a los Líderes más exitosos de Oriflame, y la ubicación puede ser en cualquier parte del mundo. Ambas conferencias te brindan la oportunidad de compartir experiencias con colegas en altos niveles de liderazgo, estar informado sobre todos los aspectos del negocio, aprender sobre nuevos productos y aplicaciones, asistir a clases magistrales, experimentar programas únicos, eventos y atracciones, y celebrar tus nuevos logros en cenas

### Algunas cosas específicas que puedes esperar:

- Premios en efectivo únicos - de 6.000€ a 10.000€ - por alcanzar cada nuevo título en el Equipo Diamante
- Posibilidad de asistir a la Conferencia Diamante - una convención internacional de negocios - con tu invitado
- Invitación para dos personas para asistir a la convención anual internacional de negocios - la Conferencia Oro
- Posibilidad de ganar Bonos de Director basados en el número de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea



# Tres actividades clave para Directores Diamante exitosos

1

Reclutar, activar y desarrollar nuevos Líderes.

2

Liderar Líderes.

3

Ser un modelo a seguir para toda tu comunidad.

1

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

## Reclutar, activar y desarrollar nuevos Líderes

Para hacer crecer y fortalecer tu negocio, es importante que sigas prospectando y registrando nuevos Emprendedores de Belleza en tu Grupo Personal y desarrollando nuevos Líderes, exactamente como lo has hecho antes.



Realiza reuniones de forma regular para incorporar nuevos Emprendedores de Belleza a tu red.



Activa toda tu red compartiendo noticias de la empresa, organizando entrenamientos y manteniendo actualizados tus canales de comunicación.



Sigue desarrollando nuevos Líderes organizando sesiones de coaching para seguir y reconocer sus logros.



## 2

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

## Liderar Líderes

Como Director Diamante, no solo debes enfocarte en apoyar a los Emprendedores de Belleza de tu Grupo Personal, sino también en respaldar a los Líderes de toda tu red, ayudando a los Directores a alcanzar el éxito y obtener títulos más altos.

- ✓ Planea y organiza sesiones para toda tu comunidad, tales como:
  - Actualizaciones de negocio con noticias de la compañía, ofertas, apps, conferencias y seminarios.
  - Actividades divertidas y motivadoras que generen un sentido de pertenencia. Recuerda siempre reconocer los logros de los Emprendedores de Belleza en estas ocasiones.
- ✓ Planea y lleva a cabo entrenamientos de producto y de negocio para toda tu red.
- ✓ Apoya y sigue desarrollando a los Líderes en tu red: organiza Sesiones de Plan de Negocio (BPS) regularmente, haz coaching a los Directores y haz seguimiento de su progreso. Apóyalos en sus metas a corto y largo plazo y ayúdalos a desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para alcanzarlas.

## 3

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES DIAMANTE EXITOSOS

## Ser un modelo a seguir para toda tu comunidad

Has alcanzado un nivel de liderazgo que te convierte en un ejemplo para que otros te sigan e imiten. Puedes alcanzar aún mayores logros compartiendo tu conocimiento para desarrollar y motivar a toda tu red y haciendo coaching a otros en su ambición de triunfar.



- ✓ Sé un ejemplo a seguir para los Líderes. Continúa haciendo todo lo que te ha llevado al éxito, y tus Líderes lo observarán y replicarán.
- ✓ Sé un embajador de Oriflame y educa a tu red sobre la cultura, valores e historia de la compañía.
- ✓ Inspira y motiva a otros, mostrando cómo luce el éxito para que tengan una visión realista y sepan hacia qué están trabajando.



# Apunta más alto

Sigue desarrollando tu negocio para alcanzar niveles superiores y unirte al Equipo Ejecutivo, donde podrás calificar para asistir a conferencias internacionales de negocio tres veces al año, obtener mayores Bonificaciones en Efectivo y reconocimiento internacional.

“Contar con un equipo sólido con una visión única y ser parte del Salón de la Fama. Ayudar a despertar la conciencia y el espíritu ganador de muchas personas en Perú.”

**Graciela Caviedes and Victor Luna**  
Directores Ejecutivos Zafiro, Perú



“Participar en la conferencia de negocio en Japón fue increíble. Y comprender cuántas personas he alcanzado con Oriflame y el impacto que tiene en sus vidas.”

**Reyna Mendoza and Homero Serrano**  
Directores Ejecutivos, México



¿Qué te sorprendió más de ser parte del Equipo Ejecutivo?



“Mi equipo me dio muchas sorpresas cuando me convertí en Ejecutivo. Esto me hace sentir conmovido y agradecido.”

**Oktavianus Yudistira**  
Directores Ejecutivos Zafiro, Perú



“En un evento en Lisboa, Robert af Jochnick me dijo lo impresionado que estaba por mis logros. Ese tipo de reconocimiento nunca deja de sorprenderme y motivarme.”

**Florina Serban**  
Directores Ejecutivos, México

## CAPÍTULO 6

# Equipo Ejecutivo

Marca la diferencia.



# Lidera a Líderes y haz crecer tu red

**Has establecido un negocio exitoso y conoces el impacto que una carrera con Oriflame puede tener para ti y tu familia.**

El Equipo Ejecutivo te brinda aún más beneficios: Premios en Efectivo que suman un total de 132.000€, exclusivas conferencias de negocios alrededor del mundo y reconocimiento internacional, solo por mencionar algunos.

Este nivel de éxito también te convierte en un modelo a seguir, no solo para tu Grupo Personal, sino para todos los Emprendedores de Belleza y Líderes de tu red. Y a medida que tu red crece, tu rol se vuelve aún más importante: eres un Líder de Líderes y un embajador de Oriflame, nuestra cultura, los productos y nuestros valores

Para alcanzar los títulos en el Equipo Ejecutivo, necesitarás aprovechar tus habilidades, conocimientos y experiencia desarrollando Legs Oro en tu red. Una Leg Oro es una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con dos o más Directores Independientes 25%.

## Ingresos en el Equipo Ejecutivo

Como Director Ejecutivo, obtendrás Descuento Inmediato, Bono de Equipo, Bonos de Directores y Premios en Efectivo. En la mayoría de los casos, tus ingresos principales provendrán de los Bonos de Directores.

Puedes calificar para todos los Bonos de Directores de Oriflame: el Bono Director de 6%, el Bono Oro de 3%, el Bono Zafiro de 0,5%, el Bono Diamante de 0,25%, el Bono Doble Diamante de 0,125% y un nuevo bono: el Bono Ejecutivo de 0,0625%.

### Director Ejecutivo

#### Requisitos de calificación:

Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 24.000€\*
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Global Diamante y Ejecutiva, las convenciones internacionales de negocios
- Conferencia Oro
- Bonos de Directores\*\*

### Director Ejecutivo Oro

#### Requisitos de calificación:

Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 6 Legs Oro\*\*\* durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 30.000€\*
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Global Diamante y Ejecutiva, las convenciones internacionales de negocios
- Conferencia Oro
- Bonos de Directores\*\*

### Director Ejecutivo Zafiro

#### Requisitos de calificación:

Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 9 Legs Oro\*\*\* durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 36.000€\*
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Global Diamante y Ejecutiva, las convenciones internacionales de negocios
- Conferencia Oro
- Bonos de Directores\*\*

### Director Ejecutivo Diamante

#### Requisitos de calificación:

Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 12 Legs Oro\*\*\* durante 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo de 42.000€\*
- Posibilidad de calificar para las Conferencias Global Diamante y Ejecutiva, las convenciones internacionales de negocios
- Conferencia Oro
- Bonos de Directores\*\*

\*El Premio en Efectivo es una recompensa por alcanzar un nuevo título y se paga en dos partes. El primer pago se realiza cuando calificas al título durante 4 de 9 catálogos. El segundo pago se realiza cuando vuelves a calificar al mismo título (o uno superior) nuevamente durante 4 de 9 catálogos.

\*\*Los Bonos de Directores no dependen del título que tengas. Se determinan según el número de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea. Más información en las páginas 44-47, 60-61, 74-75 y 100-105.

\*\*\*Un Leg Oro es un Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con dos o más Directores Independientes 25%.

### Requisitos:

**Puntos de Bonificación Personales:**  
Mínimo de 200 Puntos de Bonificación.\*

**Puntos de Bonificación del Grupo Personal:**  
Este bono no tiene requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.

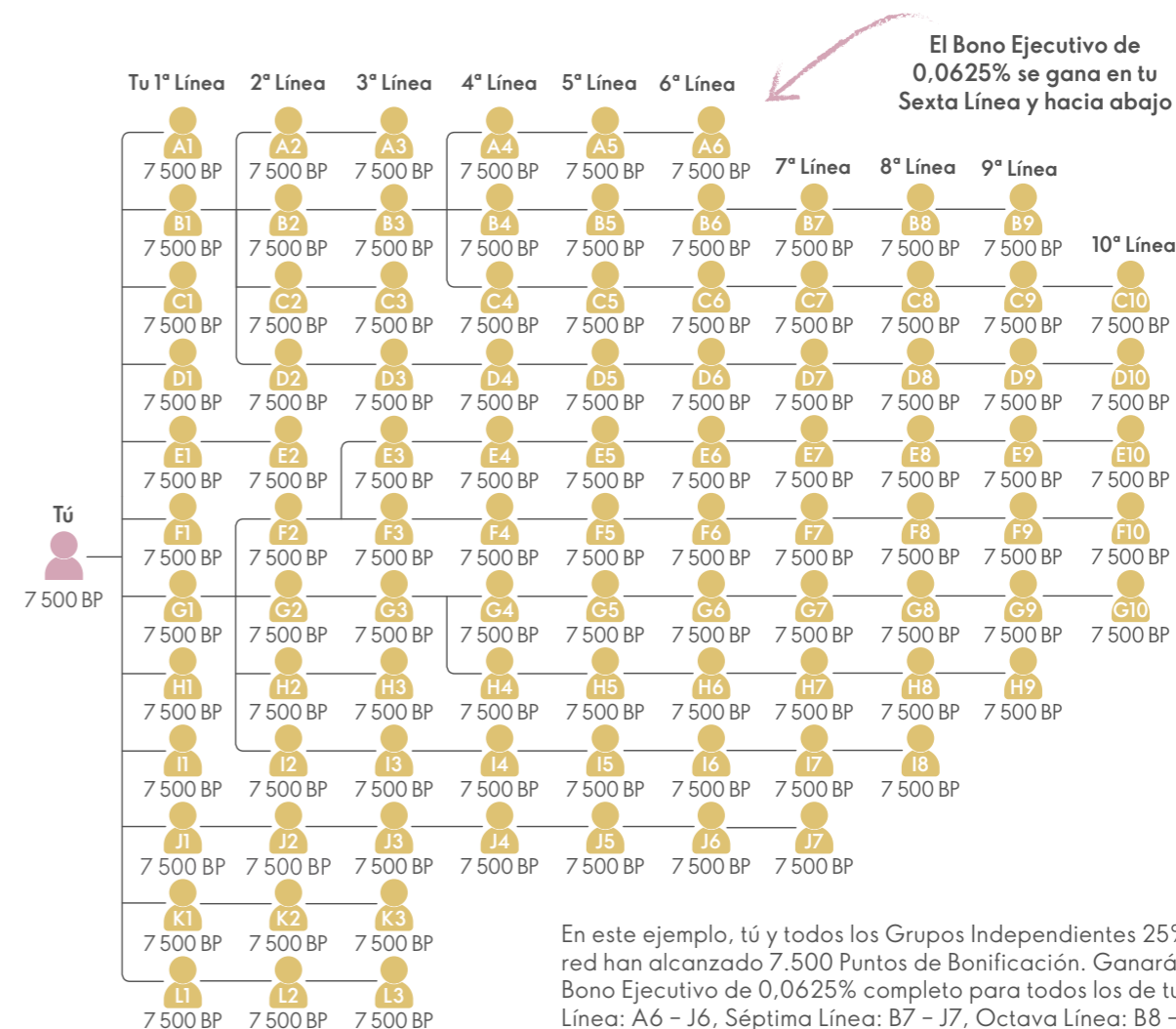
**Grupos Independientes 25% en la Primera Línea: 12**

**Garantía Mínima:**  
Los Puntos de Bonificación de los Grupos Independientes 25% en tu Quinta Línea deben ser al menos 7.500 para que puedas ganar el Bono Ejecutivo de 0,0625% completo. Si no se alcanza esta cantidad, se aplica la regla de Garantía Mínima, y parte del bono se transfiere al siguiente calificador del Bono Ejecutivo de 0,0625%. Consulta cómo funciona la Garantía Mínima en la página 106.

## Bono Ejecutivo de 0,0625%

El Bono Ejecutivo de 0,0625% te paga el 0,0625% sobre el Volumen de Negocio de todos los Grupos Independientes 25% en tu Sexta Línea y en todas las líneas inferiores, deteniéndose en la Quinta Línea del siguiente calificador del Bono Ejecutivo de 0,0625%.

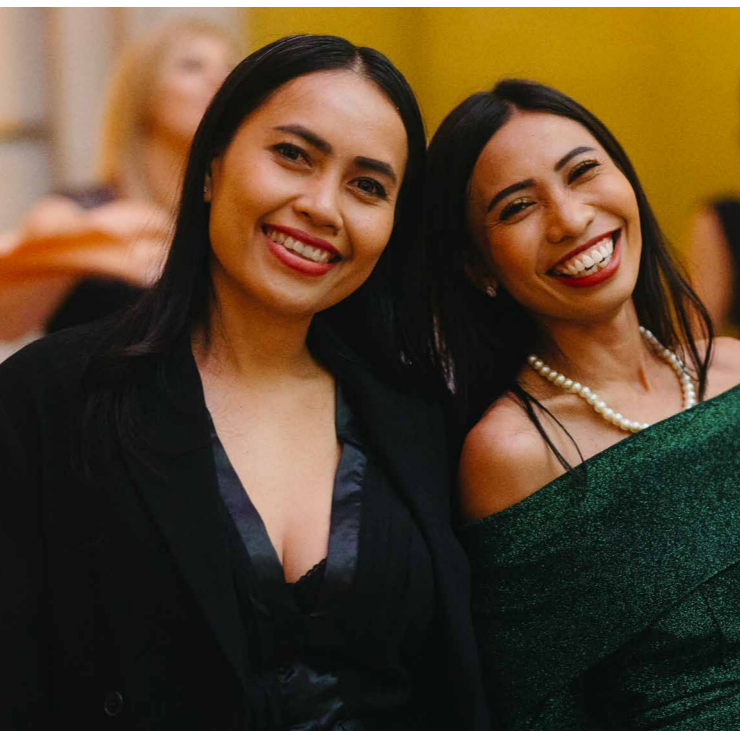
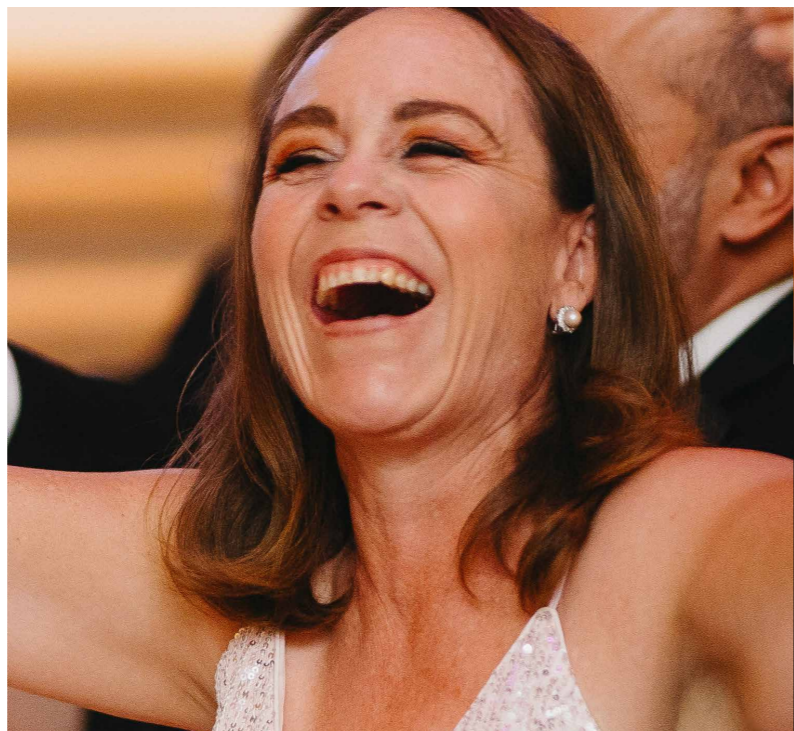
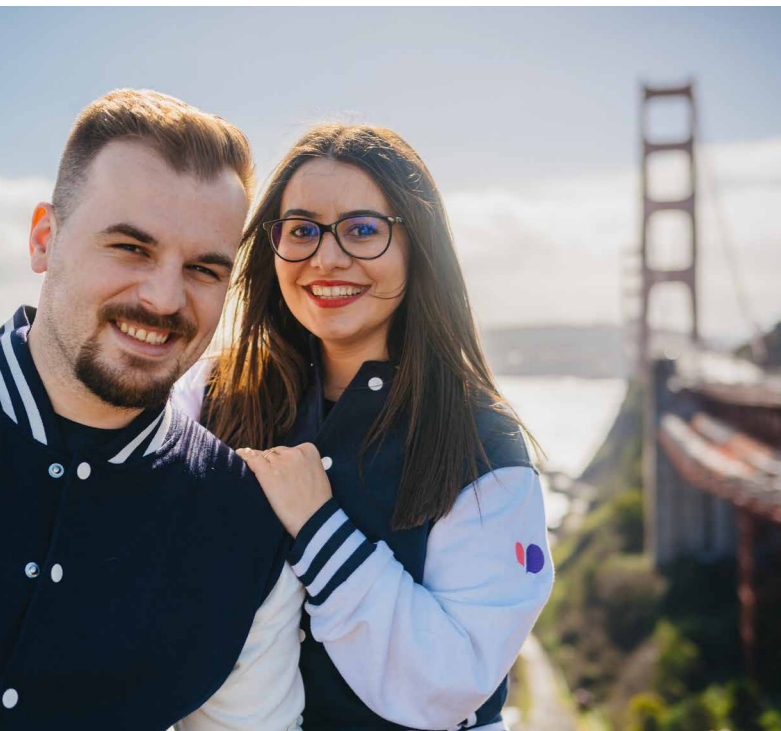
\*De los cuales 50 Puntos de Bonificación deben provenir de Pedidos Personales y los 150 Puntos de Bonificación restantes pueden provenir de los Members de tu Primera Línea.



En este ejemplo, tú y todos los Grupos Independientes 25% en tu red han alcanzado 7.500 Puntos de Bonificación. Ganarás el Bono Ejecutivo de 0,0625% completo para todos los de tu Sexta Línea: A6 – J6, Séptima Línea: B7 – J7, Octava Línea: B8 – I8, Novena Línea: B9 – H9 y Décima Línea: C10 – G10.

**Tus ingresos por el Bono Ejecutivo de 0,0625% serían:**  
 $0,0625\% \times (39 \times 7.500\text{€}) = 126\text{€}$

**Nota:** También ganarás el Bono Director de 6% (3.715€), el Bono Oro de 3% (2.941€), el Bono Zafiro de 0,5% (413€), el Bono Diamante de 0,25% (761€) y el Bono Doble Diamante de 0,125% (316€), lo que hace que tus ingresos totales por bonos en este ejemplo sean:  
 $3.715\text{€} + 2.941\text{€} + 413\text{€} + 761\text{€} + 316\text{€} + 126\text{€} = 8.272\text{€}$



# Los beneficios de ser un Director Ejecutivo

Además de calificar para los seis Bonos Director de Oriflame y recibir cuatro Premios en Efectivo que suman un total de 132.000€, el Equipo Ejecutivo te permite calificar para cuatro entradas a las Conferencias Global Diamante y Ejecutiva, que son convenciones internacionales de negocio. Allí puedes conocer e intercambiar conocimientos con los Líderes de Oriflame más destacados de tu región, así como con ejecutivos de la compañía, y formar parte de decisiones importantes para tu negocio.

## Algunos beneficios específicos que puedes esperar:

- Premios en Efectivo únicos - desde 24.000€ hasta 42.000€ - por alcanzar cada nuevo título en el Equipo Ejecutivo.
- Posibilidad de calificar para cuatro entradas a la Conferencia Ejecutiva anual, la convención de negocio, en un destino internacional exótico. Algunas conferencias anteriores se han realizado en Kioto, Gold Coast, Omán, Bangkok y Mauricio.
- Cuatro entradas a la Conferencia Diamante anual en un destino internacional.
- Dos entradas a la Conferencia Oro anual en un destino internacional.



# Tres actividades clave para Directores Ejecutivos exitosos

Ya tienes experiencia realizando las actividades clave para Directores. Ahora deberías concentrarte en construir una red sólida, ayudar a otros a desarrollar habilidades de liderazgo y apoyarles para que alcancen títulos Oro y superiores.

## 1

### Desarrollar nuevos Directores Oro

- ✓ Para fortalecer tu posición y continuar creciendo hasta alcanzar nuevos títulos en el Equipo Ejecutivo, debes centrarte en apoyar el desarrollo de nuevos Directores Oro en cualquier nivel de tu red.
- ✓ Organiza sesiones de planificación de negocios con Líderes de alto potencial, desarrolla planes para alcanzar los niveles Oro y Diamante, haz seguimiento de su progreso y oríentalos hacia el éxito.
- ✓ Identifica Líderes con alto potencial en cualquier parte de tu red e inspíralos a alcanzar el nivel de Director Oro.
- ✓ Asiste a las actividades clave de negocio de tus Líderes de alto potencial y utiliza tus conocimientos, habilidades y experiencia para influir en cómo pueden mejorarlas aún más.

## 2

### Liderar a los Líderes de toda tu red

- ✓ Planifica y ejecuta eventos para toda tu red, tales como:
  - Actualizaciones de negocio con noticias de la empresa, ofertas, aplicaciones, conferencias y seminarios.
  - Actividades divertidas y motivadoras que generen un sentido de pertenencia.
- ✓ Sé un embajador de Oriflame y un ejemplo a seguir, mediante:
  - Inspirar y motivar a otros, mostrando cómo se ve el éxito.
  - Educar a tu red sobre la cultura, valores e historia de Oriflame.

## 3

### Reclutar, activar y desarrollar nuevos Líderes en tu Grupo Personal

- ✓ Comparte tu experiencia con Oriflame constantemente para incorporar nuevos Emprendedores de Belleza a tu red.
- ✓ Sigue desarrollando nuevos Líderes organizando sesiones de coaching, haciendo seguimiento y reconociendo sus logros.
- ✓ Activa toda tu red compartiendo las noticias de la empresa, organizando capacitaciones y manteniéndote actualizado en tus canales de comunicación.



# Aspirando a la cima

Tienes todas las habilidades y la experiencia necesarias para alcanzar el nivel más alto en el Plan de Recompensas de Emprendedores de Belleza de Oriflame y convertirte en uno de los Líderes Top de Oriflame. Mantente motivado y continúa poniendo la misma pasión y compromiso en tu negocio: tus mayores sueños y logros más grandes están al alcance de tu mano.

“Como Presidenta, puedo disfrutar de fantásticas ventajas y beneficios en nuestras Conferencias.”

**Vonita Bermana**  
Presidenta Directora, Indonesia



“La oportunidad de participar en el Global Leadership Council en Suecia, así como la posibilidad de decidir cómo gestionar nuestro tiempo gracias a las ganancias flexibles.”

**Julieta Guzmán and Ramón Corral**  
Presidentes Oro, México

¿Qué es lo que más disfrutas de ser Presidente?



“Como Presidentes y miembros del Global Leadership Council, disfrutamos siendo parte del éxito de Oriflame. Nos sentimos orgullosos de honrar a nuestro país con nuestros logros.”

**Nguyen Hai and Chau Hien**  
Presidentes Sénior, Vietnam



“Conocer el mundo con Oriflame, viajar a destinos increíbles para las Conferencias y recibir reconocimientos por nuestros logros.”

**Özgül Cingil**  
Presidenta Sénior, Turquía

## CAPÍTULO 7

# Equipo Presidente

Éxito al más alto nivel.

## Títulos y Cualificaciones en el Equipo Presidente



### Presidente Director

#### Requisitos de calificación:

- Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.
- 9 Legs Oro\*\*\* y 3 Legs Diamante\*\*\*\* en 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo: 100.000€\*
- Participación en las Conferencias Global Diamante, Ejecutiva y Oro, convenciones internacionales de negocios.
- Bonos de Director\*\*

### Presidente Sénior

#### Requisitos de calificación:

- Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.
- 6 Legs Oro\*\*\* y 6 Legs Diamante\*\*\*\* en 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo: 200.000€\*
- Participación en las Conferencias Global Diamante, Ejecutiva y Oro.
- Bonos de Director\*\*

### Presidente Oro

#### Requisitos de calificación:

- Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.
- 3 Legs Oro\*\*\* y 9 Legs Diamante\*\*\*\* en 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo: 300.000€\*
- Participación en las Conferencias Global Diamante, Ejecutiva y Oro.
- Bonos de Director\*\*

# Liderazgo Global

## Has alcanzado el nivel más alto del Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza de Oriflame.

Más allá de las recompensas que disfrutas, también has desarrollado Líderes exitosos y transformado la vida de miles de personas en el camino. Todo esto te convierte en un modelo a seguir e inspiración para los Líderes de Oriflame en todo el mundo, así como en un embajador global de la marca Oriflame.

Formar parte del Equipo de Presidentes también te posiciona entre los Líderes más exitosos, y tu conocimiento y experiencia únicos son fundamentales para la compañía. Los Presidentes colaboran estrechamente con la dirección de Oriflame, participan en discusiones estratégicas y brindan retroalimentación clave a los ejecutivos de la empresa.

Para alcanzar el nivel más alto del Plan de Recompensas debes continuar aprovechando tus habilidades, conocimientos y experiencia desarrollando Legs Diamante y Legs Ejecutivas dentro de tu red.

- Una Leg Diamante es una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con seis o más Directores Independientes 25%.
- Una Leg Ejecutiva es una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con doce o más Directores Independientes 25%.

## Ingresos en el Equipo de Presidentes

En el Equipo de Presidentes, obtienes el Descuento Inmediato, el Bono de Equipo, los Bonos de Director y Premios en Efectivo. Tus mayores ingresos probablemente provendrán de los Bonos de Director.

### Presidente Zafiro

#### Requisitos de calificación:

- Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.
- 12 Legs Diamante\*\*\*\* en 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo: 400.000€\*
- Participación en las Conferencias Global Diamante, Ejecutiva y Oro.
- Bonos de Director\*\*

### Presidente Diamante

#### Requisitos de calificación:

- Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.
- 6 Legs Diamante\*\*\*\* y 6 Legs Ejecutivas\*\*\*\*\* en 4 de 9 catálogos.

#### Beneficios:

- Premio en Efectivo: 1.000.000€\*
- Participación en las Conferencias Global Diamante, Ejecutiva y Oro.
- Bonos de Director\*\*

\*Premios en Efectivo: Los Premios en Efectivo se otorgan por alcanzar un nuevo título y se pagan en dos partes: La primera al calificar durante en 4 de 9 catálogos. La segunda al recalificar al mismo título (o superior) nuevamente en 4 de 9 catálogos.

\*\*Bonos de Director: Los Bonos de Director no dependen del título que tengas, sino de la cantidad de Directores Independientes 25% en tu Primera Línea.

\*\*\*Leg Oro: Una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con dos o más Directores Independientes 25%.

\*\*\*\*Leg Diamante: Una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con seis o más Directores Independientes 25%.

\*\*\*\*\*Leg Ejecutiva: Una Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel, con doce o más Directores Independientes 25%.



## Beneficios de pertenecer al Equipo de Presidentes

Los cinco títulos dentro del Equipo de Presidentes te califican para Premios en Efectivo únicos, que van desde 100.000€ hasta 1.000.000€ acumulando un total de 2.000.000€ si alcanzas todos los títulos del Equipo.

### Algunos beneficios específicos que puedes esperar:

- Premios en Efectivo únicos: desde 100.000€ hasta 1.000.000€ por alcanzar cada uno de los cinco títulos del Equipo de Presidentes.
- El monto total de Premios en Efectivo por alcanzar todos los títulos del Equipo de Presidentes es de 2.000.000€.
- Califica para cuatro plazas para asistir a la Conferencia Ejecutiva anual, una convención internacional de negocios en un destino exótico.
- Conferencias anteriores se han realizado en: Kyoto, Gold Coast, Omán, Bangkok, Camboya y Mauricio.
- Obtén cuatro plazas para la Conferencia Diamante anual en un destino internacional.
- Obtén dos plazas para la Conferencia Oro anual en un destino internacional.

*\*Aplica un reglamento especial.*

# Tres actividades clave para Directores Presidentes exitosos

**1** Desarrollar nuevos Directores Diamante y Ejecutivos

**2** Liderar Líderes en toda tu red

**3** Reclutar, activar y desarrollar nuevos Líderes en tu Grupo Personal

**1**

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES PRESIDENTES EXITOSOS

## Desarrollar nuevos Directores Diamante y Ejecutivos

Para fortalecer tu posición, continuar creciendo y alcanzar nuevos títulos en el Equipo de Presidentes, debes enfocarte en apoyar el desarrollo de nuevos Directores Diamante y Ejecutivos en cualquier nivel de tu red.



### Actividades específicas:

- ✓ Identifica Líderes de alto potencial en cualquier nivel de tu red e inspíralos a alcanzar los niveles de Director Diamante y Ejecutivo.
- ✓ Organiza Sesiones de Planificación de Negocios con tus Líderes de alto potencial para ayudarlos a alcanzar los niveles Diamante y Ejecutivo. Haz seguimiento de su progreso y guíalos hacia el éxito.
- ✓ Asiste a las principales actividades de negocio de tus Líderes de alto potencial y utiliza tus conocimientos, habilidades y experiencia para influir en cómo pueden mejorar dichas actividades aún más.

2

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES PRESIDENTES EXITOSOS

## Liderar Líderes en toda tu red

- ✓ Planifica y ejecuta sesiones para toda tu red, como:
  - Actualizaciones de negocio con noticias de la compañía, ofertas, aplicaciones, conferencias y seminarios.
  - Actividades divertidas y motivadoras que generen un sentido de pertenencia.
- ✓ Planifica y ejecuta entrenamientos para toda tu red.
- ✓ Sé un embajador de Oriflame y un ejemplo a seguir al:
  - Inspirar y motivar a otros, mostrando cómo se ve el éxito.
  - Educar a tu red sobre la cultura, los valores y la historia de Oriflame.



3

ACTIVIDADES CLAVE PARA DIRECTORES PRESIDENTES EXITOSOS

## Reclutar, activar y desarrollar nuevos Líderes en tu Grupo Personal

- ✓ Comparte constantemente tu experiencia con Oriflame para incorporar nuevos Emprendedores de Belleza.
- ✓ Activa toda tu red compartiendo noticias de la compañía, organizando entrenamientos y manteniéndote al día en tus canales de comunicación.
- ✓ Continúa desarrollando nuevos Líderes organizando sesiones de coaching para hacer seguimiento y reconocer sus logros.





Consejo de liderazgo global 2022



# El Consejo Global de Liderazgo

El Consejo Global de Liderazgo es un grupo exclusivo de los Líderes Independientes de Oriflame más exitosos de todo el mundo: Líderes que, gracias a su habilidad y compromiso, han alcanzado la cima en Oriflame. El Consejo Global de Liderazgo cambia cada año y está compuesto por los Líderes con los rangos más altos a nivel global.



Global Leadership Council 2019





## HALL *of* FAME

# El Salón de la Fama

Todos los miembros del Consejo Global de Liderazgo son incluidos en el Salón de la Fama de Oriflame, que honra a los Líderes más exitosos. Son reconocidos en el escenario por sus logros y conmemorados con su nombre y fotografía en la pared de la Oficina Global de Soporte de Oriflame en Estocolmo.

El Salón de la Fama de Oriflame es una fuente importante de inspiración para todos: Emprendedores de Belleza y Líderes de Oriflame, ejecutivos corporativos y empleados de la compañía por igual.





# Biblioteca del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza

Aquí hemos reunido herramientas prácticas y resúmenes que te ayudarán a lo largo de tu trayectoria.

Las declaraciones y ejemplos de los beneficios de compensación descritos en este documento son solo con fines ilustrativos. Oriflame no garantiza ningún beneficio de compensación. Los resultados financieros reales pueden variar entre los Emprendedores de Belleza de Oriflame y dependerán de las habilidades comerciales, experiencia, capacidad individual, esfuerzo y tiempo invertido por cada Emprendedor de Belleza. Los beneficios de compensación pueden variar en cada mercado debido a las especificidades y regulaciones locales de marketing. Para obtener información completa sobre los Beneficios Financieros locales del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza aplicables en un mercado específico, consulta los Términos y Condiciones, Políticas y Programas locales vigentes en ese mercado o contacta a tu Oficina de Servicio al Cliente.

# Descuentos y ganancias con Oriflame

\*Para el propósito de estos ejemplos: 1 Punto de Bonificación = 0,688€ Volumen de Negocio.

## COMENZANDO Descuento Inmediato

Convertirte en un Emprendedor de Belleza te hace parte de la comunidad de belleza de Oriflame. Aprenderás sobre nuestros productos y el mundo de la belleza, y podrás usar tu experiencia para recomendar productos a familiares, amigos, colegas y conocidos.

Como Emprendedor de Belleza, obtendrás un 23% de Descuento Inmediato al comprar productos para ti y tu familia.

### Ejemplo de Descuento Inmediato:

Compras un set mixto Novage+ Wrinkle Smooth Routine. ¿Cuánto obtendrás?



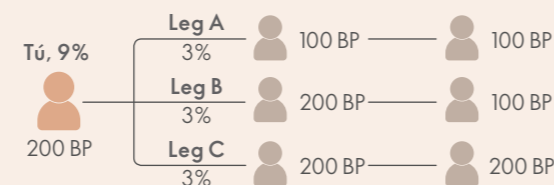
**Precio al Cliente:** 148€

**Descuento Inmediato:**  
148€ x 23% = 34€

## % CRECIENDO TU EQUIPO Bono de Equipo

Puedes ganar entre el 3%-25% de Bono de Equipo sobre los pedidos de tu Grupo Personal. Siempre ganarás el monto más alto al comparar el 10% de Bono de Equipo sobre el Valor Neto de los Pedidos de tus Emprendedores de Belleza y Members patrocinados directamente (tu Primera Línea) con el Bono de Equipo de 3%-25% sobre el total de pedidos de tu grupo basado en el Volumen de Negocio. El 10% de Bono de Equipo en tu Primera Línea asegura ingresos sólidos y predecibles desde el inicio al reclutar y activar nuevos Members y Emprendedores de Belleza. A medida que tu equipo crece en profundidad, puedes ganar el Bono de Equipo del 3%-25% sobre el total de pedidos de tu grupo, calculado sobre el Volumen de Negocio.

### Ejemplo de Bono de Equipo:



**Bono de Equipo de Primera Línea:**  
 $10\% \times 111\text{€} + 10\% \times 222\text{€} + 10\% \times 222\text{€} = 55,5\text{€}$

**Puntos de Bonificación Totales:**  
 $200 \text{ (tú)} + 200 \text{ (Leg A)} + 300 \text{ (Leg B)} + 400 \text{ (Leg C)} = 1.100\text{PB}$ .  
Nivel de Descuento Bono de Equipo: 9%

**Bono de Equipo del Grupo:**  
 $(9-3)\% \times 138\text{€} + (9-3)\% \times 206\text{€} + (9-3)\% \times 275\text{€} = 8\text{€} + 12\text{€} + 17\text{€} = 37\text{€}$

**Tu Bono de Equipo será el monto mayor:** 55,5€ (55,5€ > 37€).

### \*\*Tabla de conversión de Puntos de Bonificación

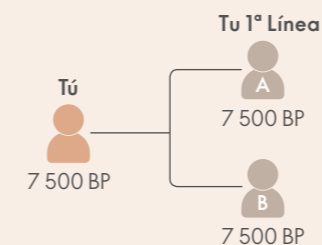
Puntos de Bonificación	Bono de Equipo
7 500+	25%
5 000-7 499	20%
3 000-4 999	16%
1 800-2 999	12%
900-1 799	9%
450-899	6%
200-449	3%
0-199	0%

## \$+ DESARROLLANDO LÍDERES Bono de Director

Al entrenar, hacer coaching y desarrollar a tus Emprendedores de Belleza, puedes ayudarlos a alcanzar el nivel de 25% de Bono de Equipo. En ese momento, pueden convertirse en Directores Independientes 25%, y tú puedes empezar a ganar Bonos de Director sobre su Volumen de Negocio.

### Ejemplo de Bono de Director:

Has desarrollado dos Directores Independientes 25% en tu Primera Línea. Tanto tú como los dos Directores Independientes 25% han alcanzado 7 500 Puntos de Bonificación. Ganarás el 6% del Bono Director basado en estos resultados.



**Ganancia del Bono Director del 6%:**  
 $6\% \times (2 \times 5.160\text{€}) = 619\text{€}$

## \$ ALCANZANDO NUEVOS TÍTULOS Premios en Efectivo

Recibirás un Premio en Efectivo único cada vez que alcances un nuevo título, comenzando con el título de Director. Consulta los capítulos específicos de cada equipo para más detalles sobre los requisitos de calificación de títulos o ve a la página 128 para un resumen de los requisitos de calificación de todos los títulos.

### Ejemplo de Premio en Efectivo:

Has alcanzado por primera vez el título de Director cumpliendo los requisitos:

Al menos 7 500 PB en tu Grupo Personal, o un Director Independiente 25% en tu Primera Línea y al menos 3 000 PB en tu Grupo Personal en 4 de 9 catálogos.

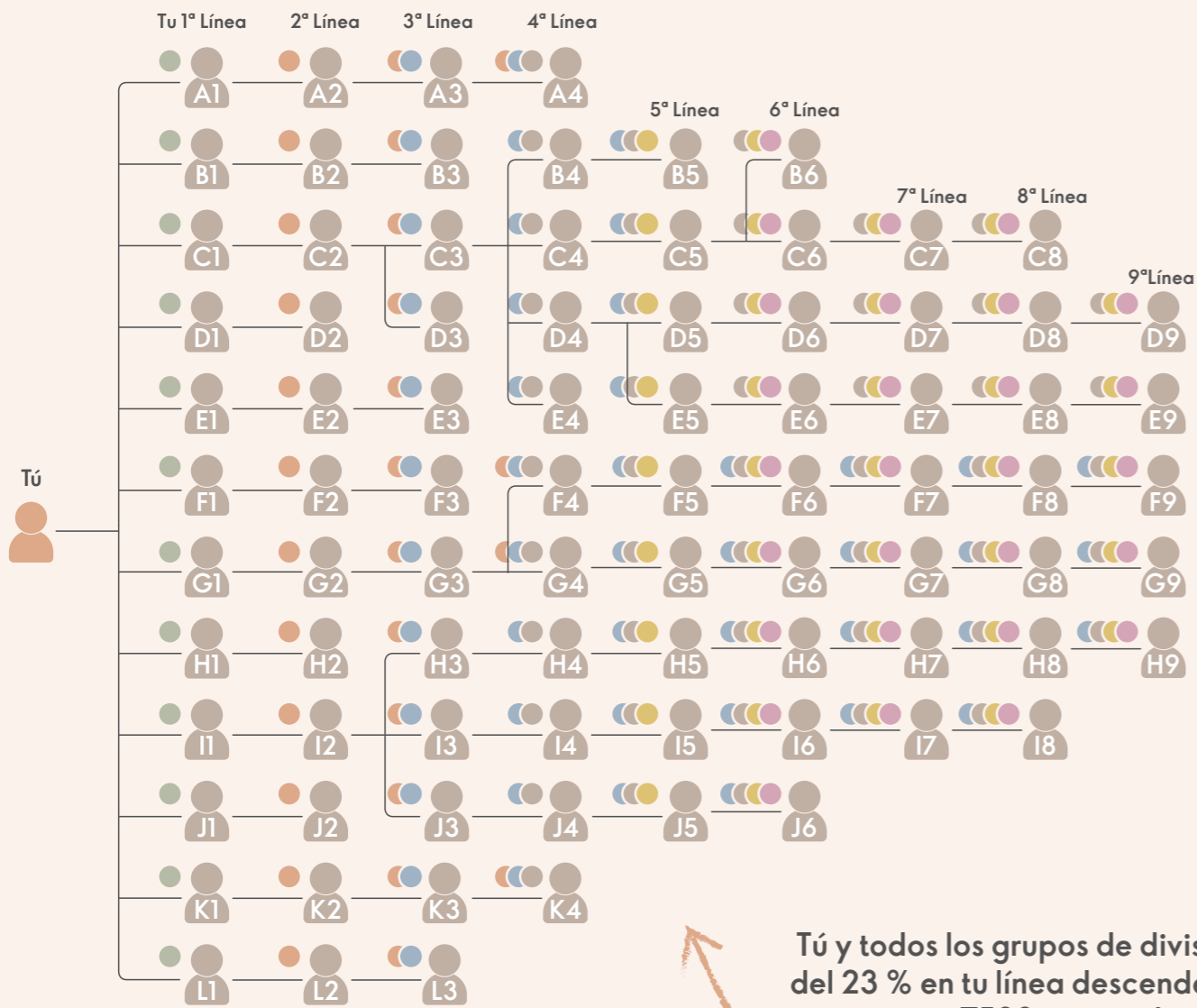
Recibirás la primera mitad del Premio en Efectivo: 500€.

Cumple nuevamente los requisitos del título en 4 de 9 catálogos y recibirás la segunda mitad del Premio en Efectivo: 500€.



## Resumen de Bonos

Bonos disponibles	Directores Independientes 25% requeridos en la 1ª Línea	Ganancias basadas en	Requisitos de Puntos de Bonificación	Garantía Mínima
<b>6% Bono Director</b>	1	Se obtiene sobre el 6% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en la 1ª Línea.	Al menos 200 Puntos de Bonificación Personales, de los cuales un mínimo de 50 PB deben provenir de tu Pedido Personal. Los otros 150 PB pueden ser de tu Pedido Personal o de los Members de tu Primera Línea.	Los Puntos de Bonificación de tu Grupo Personal deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Director completo del 6%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Director.
<b>3% Bono Oro</b>	2	Se obtiene sobre el 3% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en el Segundo Nivel y hacia abajo, deteniéndose en la 1ª Línea del siguiente calificador de Bono Oro.	No hay requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.	Los Puntos de Bonificación de los Grupos de Directores Independientes 25% de tu 1ª Línea deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Oro completo del 3%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Oro.
<b>0.5% Bono Zafiro</b>	4	Se obtiene sobre el 0.5% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en el Tercer Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Segundo Nivel del siguiente calificador de Bono Zafiro.	No hay requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.	Los Puntos de Bonificación de los Grupos de Directores Independientes 25% en tu Segundo Nivel deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Zafiro completo del 0.5%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Zafiro.
<b>0.25% Bono Diamante</b>	6	Se obtiene sobre el 0.25% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en el Cuarto Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Tercer Nivel del siguiente calificador de Bono Diamante.	No hay requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.	Los Puntos de Bonificación de los Grupos de Directores Independientes 25% en tu Tercer Nivel deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Diamante completo del 0.25%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Diamante.
<b>0.125% Bono Doble Diamante</b>	10	Se obtiene sobre el 0.125% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en el Quinto Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Cuarto Nivel del siguiente calificador de Bono Doble Diamante.	No hay requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.	Los Puntos de Bonificación de los Grupos de Directores Independientes 25% en tu Cuarto Nivel deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Doble Diamante completo del 0.125%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Doble Diamante.
<b>0.0625% Bono Ejecutivo</b>	12	Se obtiene sobre el 0.0625% del Volumen de Negocio de tus Grupos de Directores Independientes 25% en el Sexto Nivel y hacia abajo, deteniéndose en el Quinto Nivel del siguiente calificador de Bono Ejecutivo.	No hay requisitos mínimos de Puntos de Bonificación en el Grupo Personal.	Los Puntos de Bonificación de los Grupos de Directores Independientes 25% en tu Quinto Nivel deben ser al menos 7 500 para ganar el Bono Ejecutivo completo del 0.0625%. Si están por debajo, se aplica la regla de Garantía Mínima y parte del bono se transfiere al siguiente calificador de Bono Ejecutivo.



Tú y todos los grupos de división del 23 % en tu línea descendente tienen 7500 puntos de bonificación.



# Cálculo de Bonos de Director

**Directores Independientes 25% requeridos en la 1ª Línea**

Bonus		Ganado sobre:
6% Bono Director	1	Primera Línea: Directores Independientes 25% en la Primera Línea.
3% Bono Oro	2	Segunda Línea: Directores Independientes 25% y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del siguiente calificado para el Bono Oro.
0.5% Bono Zafiro	4	Tercera Línea: Directores Independientes 25% y hacia abajo, deteniéndose en la Segunda Línea del siguiente calificado para el Bono Zafiro.
0.25% Bono Diamante	6	Cuarta Línea: Directores Independientes 25% y hacia abajo, deteniéndose en la Tercera Línea del siguiente calificado para el Bono Diamante.
0.125% Bono Doble Diamante	10	Quinta Línea: Directores Independientes 25% y hacia abajo, deteniéndose en la Cuarta Línea del siguiente calificado para el Bono Doble Diamante.
0.0625% Bono Ejecutivo	12	Sexta Línea: Directores Independientes 25% y hacia abajo, deteniéndose en la Quinta Línea del siguiente calificado para el Bono Ejecutivo.

- 0.5% Bono Zafiro**  
Tercera Línea: Ganado sobre A3 – L3  
 $0.5\% \times (12 \times 5.160\text{€}) = 310\text{€}$   
Cuarta Línea: Ganado sobre A4 – K4  
 $0.5\% \times (11 \times 5.160\text{€}) = 284\text{€}$   
Quinta Línea: Ganado sobre B5 – J5  
 $0.5\% \times (9 \times 5.160\text{€}) = 232\text{€}$   
Sexta Línea: Ganado sobre F6 – J6  
 $0.5\% \times (5 \times 5.160\text{€}) = 129\text{€}$   
Séptima Línea: Ganado sobre F7 – I7  
 $0.5\% \times (4 \times 5.160\text{€}) = 103\text{€}$   
Octava Línea: Ganado sobre F8 – I8  
 $0.5\% \times (4 \times 5.160\text{€}) = 103\text{€}$   
Novena Línea: Ganado sobre F9 – H9  
 $0.5\% \times (3 \times 5.160\text{€}) = 77\text{€}$   
**Total: 310€ + 284€ + 232€ + 129€ + 103€ + 103€ + 77€ = 1.238€**
- 0.25% Bono Diamante**  
Ganado sobre todos los niveles 4º – 9º (ya que nadie debajo de ti ha calificado para el Bono Diamante).  
**Total: 0.25% x (48 x 5.160€) = 619€**
- 0.125% Bono Doble Diamante**  
Ganado sobre todos los niveles 5º – 9º (ya que nadie debajo de ti ha calificado para el Bono Doble Diamante).  
**Total: 0.125% x (37 x 5.160€) = 239€**
- 0.0625% Bono Ejecutivo**  
Ganado sobre todos los niveles 6º – 9º (ya que nadie debajo de ti ha calificado para el Bono Ejecutivo).  
**Total: 0.0625% x (28 x 5.160€) = 90€**

Teniendo en cuenta el ejemplo de la izquierda, ¿Cuáles serían tus ganancias?

- 6% Bono Director**  
Primera Línea: Ganado sobre A1 – L1  
 $6\% \times (12 \times 5.160\text{€}) = 3.715\text{€}$
- 3% Bono Oro**  
Segunda Línea: Ganado sobre A2 – L2  
 $3\% \times (12 \times 5.160\text{€}) = 1.858\text{€}$   
Tercera Línea: Ganado sobre A3 – L3  
 $3\% \times (12 \times 5.160\text{€}) = 1.858\text{€}$   
Cuarta Línea: Ganado sobre A3 – L3  
 $3\% \times (12 \times 5.160\text{€}) = 619\text{€}$   
**Total Bono Oro: 1.858€ + 1.858€ + 619€ = 4.334€**

**Total Ganancia de Bonos:**  
 $3.715\text{€} + 4.334\text{€} + 1.238\text{€} + 619\text{€} + 239\text{€} + 90\text{€} = 10.236\text{€}$

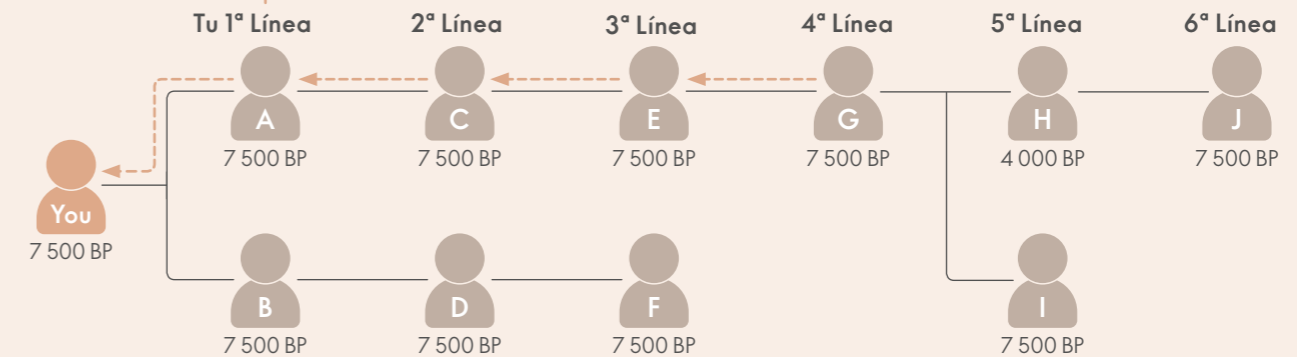


### Garantía Mínima:

Para el 3% Bono Oro, los Grupos Independientes 25% en tu Primera Línea deben tener al menos 7500 Puntos de Bonificación para que ganes el Bono Oro completo del 3% sobre sus líneas descendentes.

El 3% Bono Oro se gana en tu Segunda Línea y hacia abajo.

Para el propósito de este ejemplo:  
1 Punto de Bonificación = 0,688 Volumen de Negocio.



## La Garantía Mínima y los Bonos de Director

### Los Bonos de Director son una recompensa por desarrollar Líderes en tu red.

Cuando el número mínimo de Puntos de Bonificación necesarios para calificar para un bono completo no es alcanzado por un calificador de bono, se realiza un ajuste que distribuye parte de ese bono hacia el próximo calificador del mismo bono. Esto se llama la Garantía Mínima.

La Garantía Mínima es una forma de garantizar que todos en una red sean recompensados de manera justa por sus esfuerzos al patrocinar nuevos Emprendedores de Belleza y ayudarlos a convertirse en Líderes. La Garantía Mínima ayuda a evitar situaciones en las que un bajo rendimiento en tu red (alguien que no mantiene 7500 PB en su Grupo Personal) se beneficie del trabajo que has realizado para entrenar y desarrollar Líderes en niveles más profundos de tu red.

### Cómo funciona la Garantía Mínima

La Garantía Mínima se aplica ya sea a tu Grupo Personal o a niveles específicos de tu red, dependiendo del bono. Consulta el Resumen de Bonos en las páginas 108-109 para obtener detalles sobre qué nivel se aplica la Garantía Mínima para cada bono.

Para ganar un bono completo, un calificador de bono debe tener un mínimo de 7500 Puntos de Bonificación ya sea en su Grupo Personal o en los Grupos Independientes 25% del nivel específico que aplica. Si el calificador de bono no alcanza el requisito de Puntos de Bonificación, parte del bono pasa al próximo calificador.

### Ejemplo: La Garantía Mínima y el 3% Bono Oro

Usando la estructura de red y los Puntos de Bonificación anteriores, calculemos tus ganancias del 3% Bono Oro. Recuerda, el 3% Bono Oro se gana en tus Grupos Independientes 25% de la Segunda Línea y hacia abajo, deteniéndose en la Primera Línea del próximo calificador del 3% Bono Oro.

1. Ganarás el 3% Bono Oro sobre C, D, E, F, G, H e I. No lo ganarás sobre J, ya que G está calificado para el 3% Bono Oro y ganará ese bono sobre J.
2. La suma de los Puntos de Bonificación de C, D, E, F, G, H e I es  $7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 7500 + 4000 + 7500 = 49000$ .
3.  $49000$  Puntos de Bonificación =  $33.712€$ . Tus ganancias del 3% Bono Oro serán  $3\% \times 33.712€ = 1011€$ .

Pero hay más en esta historia. Como puedes ver, H no ha alcanzado 7500 Puntos de Bonificación, lo que significa que la Garantía Mínima se aplicará a tu favor.

### Garantía Mínima:

Para el 3% Bono Oro, la Garantía Mínima se aplica a la Primera Línea del calificador de bono. G es el primer calificador del 3% Bono Oro en tu línea descendente, y H e I forman la Primera Línea de G. Dado que tu Primera Línea, formada por A y B, tiene los 7500 Puntos de Bonificación mínimos requeridos, se te garantiza ganar el 3% Bono Oro completo.

Pero recuerda: H no ha cumplido con el requisito de Puntos de Bonificación. Así que veamos cómo la Garantía Mínima te compensará por la falta de desarrollo de G para que H alcance los 7500 Puntos de Bonificación.

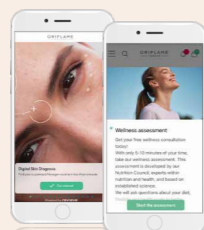
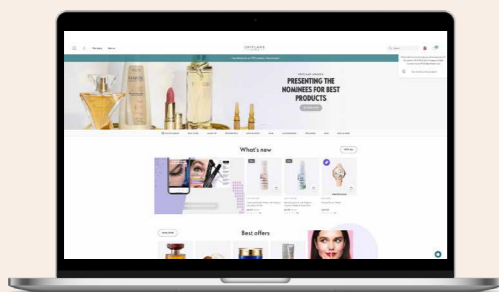
1. Las ganancias de G por el 3% Bono Oro sobre J son  $155€$  ( $3\% \times 5160€ = 155€$ ).
2. Se te garantiza ganar la misma cantidad ( $155€$ ) sobre H. Pero tus ganancias reales sobre H son  $3\% \times 2752€ = 83€$ , lo que significa que te faltan  $155€ - 83€ = 72€$ .
3. Los  $72€$  se tomarán de las ganancias de G sobre J y se te transferirán para garantizar que ganes el 3% Bono Oro completo.

**Tus ganancias totales del 3% Bono Oro:  $1011€ + 72€ = 1083€$ .**

# Herramientas de Oriflame

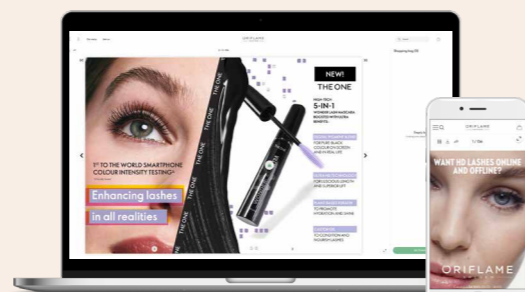
Hemos desarrollado herramientas especializadas para ayudarte a recomendar y promocionar productos, así como a desarrollar tu negocio.

## Herramientas para compartir



- 1 **Tienda Personal de Belleza**  
Una solución completa de comercio electrónico con la marca Oriflame.
- 2 **Biblioteca de Redes Sociales**  
Imágenes y textos alineados con la marca Oriflame para compartir en redes sociales.
- 3 **Herramienta Digital de Diagnóstico de la Piel**  
Obtén una recomendación para tu rutina personal de Novage+ en menos de 2 minutos respondiendo unas simples preguntas sobre tu piel, tu clima y tus preferencias de cuidado facial.

- 4 **Presentación de Conocimiento de Cuidado de la Piel**  
Material de presentación para realizar reuniones de Conocimiento de Cuidado de la Piel, reclutar y promocionar productos de cuidado facial.
- 5 **Presentación de Conocimiento de Wellosophy**  
Material de presentación para realizar reuniones de Conocimiento de Wellosophy, reclutar y promocionar productos de Wellosophy.



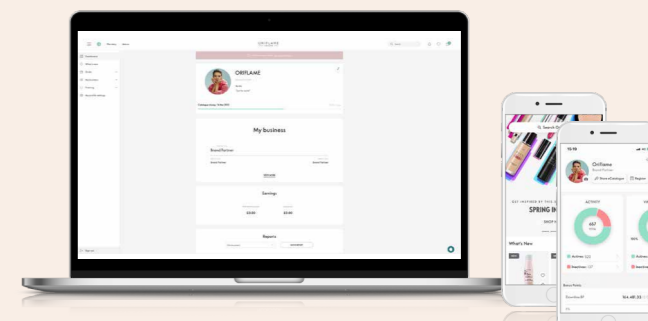
- 6 **Guía de Wellosophy**  
Una guía sobre los productos y la rutina de Wellosophy de Oriflame.
- 7 **Catálogo Oriflame**  
El lugar donde encontrarás nuevos productos y ofertas increíbles.
- 8 **eCatálogo**  
Comparte el eCatálogo; tus clientes podrán añadir productos al carrito o registrarse como Members o Emprendedores de Belleza.
- 9 **Club de Bienestar (Wellness Club)**  
Una comunidad que se reúne una vez a la semana para aprender, compartir y participar en un programa de 12 semanas para mejorar la salud y el estilo de vida.

## Herramientas de reclutamiento



- 1 **Videos de Oportunidad**  
Videos diseñados para prospectar y generar interés en unirse a Oriflame.
- 2 **Presentación de la Oportunidad de Oriflame**  
Presenta la Oportunidad de Oriflame de manera inspiradora.
- 3 **El Comienzo Perfecto**  
Tus Primeros 90 Días: Una guía paso a paso para empezar como Emprendedor de Belleza Independiente de Oriflame.

## Herramientas de gestión empresarial



- 1 **Oficina Móvil**  
Gestiona tu negocio, accede a las últimas noticias e información sobre programas, realiza pedidos y construye tu red de Emprendedores.
- 2 **Oriflame APP**  
Obtén información sobre productos, realiza y sigue tus pedidos.
- 3 **Business APP**  
Haz crecer y gestiona tu negocio en tiempo real.

Nota: Las herramientas pueden variar según los mercados locales

# Jugamos según las reglas

Cuando eres un Emprendedor de Belleza de Oriflame, el Código de Ética y las Reglas de Conducta se aplican a ti. Junto con nuestras otras políticas y directrices, estos documentos establecen el marco para que tomes las decisiones correctas en tu negocio, con un alto nivel de integridad y una fuerte conciencia ética y moral. Por lo tanto, todos debemos sentirnos responsables de cumplir con el Código y las Reglas.

Si alguna vez experimentas o presencias un comportamiento que comprometa nuestro Código o Reglas, contamos contigo para alzar la voz y ayudarnos a solucionarlo.

Además del Código, las Reglas y otras políticas, siempre debes cumplir con las leyes aplicables.

Estamos más apasionados que nunca por permitir que las personas cumplan sus sueños, disfruten del viaje, viajen, usen nuestros productos y se vean increíbles. Nuestro espíritu emprendedor nos ayuda a destacar en lo que hacemos y a esforzarnos siempre por la excelencia. Todos sois parte de la comunidad global de Oriflame y, si trabajamos juntos y nos apoyamos mutuamente, alcanzaremos nuestra visión de ser la empresa de venta social número uno en belleza.





# Manual de Políticas de Oriflame

## Código de Ética y Reglas de Conducta

**Es importante que leas el Código de Ética de Oriflame (el "Código") y las Reglas de Conducta (las "Reglas"), ya que forman parte integral de los términos del formulario de inscripción como Emprendedor de Belleza.**

Un Emprendedor de Belleza de Oriflame debe cumplir con el Código, las Reglas y cualquier modificación a estos que haya sido publicada en el boletín informativo o comunicada de otra manera al Emprendedor de Belleza.

Oriflame se reserva el derecho de rescindir en cualquier momento, y con efecto inmediato, la membresía de cualquier Emprendedor de Belleza que haya proporcionado información falsa en el formulario de inscripción o que viole el Código o las Reglas. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame que sean dados de baja perderán todos los derechos y privilegios asociados a la membresía, incluyendo su red. El Código y las Reglas están diseñados para tu protección, asegurando que todos los Emprendedores de Belleza de Oriflame mantengan los mismos altos estándares. En línea con los estándares éticos de Oriflame, se espera que los Emprendedores de Belleza cumplan con todas las leyes aplicables del país donde operan su negocio Oriflame, incluso si ciertas obligaciones no están explícitamente mencionadas en el Código o las Reglas.



## Código de Ética de Oriflame

**Como Emprendedor de Belleza de Oriflame, acepto conducir mi negocio de acuerdo con los siguientes principios:**

- 1 Cumpliré y seguiré las Reglas establecidas en este Manual de Políticas de Oriflame y otras publicaciones oficiales de Oriflame. Observaré no solo "la letra", sino también "el espíritu" de las Reglas.
- 2 Mi principio rector al hacer negocios con cualquier persona como Emprendedor de Belleza de Oriflame será tratarla con la misma justicia con la que me gustaría ser tratado.
- 3 Presentaré los productos de Oriflame, las oportunidades de ingresos, las formaciones relacionadas y otros beneficios ofrecidos por Oriflame de manera honesta y veraz. Ya sea verbalmente o por escrito, haré únicamente las afirmaciones relacionadas con los productos, ingresos u oportunidades que estén mencionadas en la literatura oficial de Oriflame.
- 4 Seré cortés y eficiente al atender y realizar pedidos para los clientes (cuando esté permitido), así como al manejar quejas. Seguiré los procedimientos descritos en la literatura oficial de Oriflame para el reemplazo de productos.
- 5 Aceptaré y llevaré a cabo las diferentes responsabilidades prescritas para un Emprendedor de Belleza de Oriflame (y las de Patrocinador y Manager -o niveles superiores- cuando avance a esos niveles de responsabilidad) según lo establecido en la literatura oficial de Oriflame.
- 6 Me conduciré de manera que refleje los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad. No utilizaré, bajo ninguna circunstancia, la red de Oriflame para comercializar productos o servicios que no sean aprobados por Oriflame.
- 7 Respetaré el método de distribución directa al consumidor y, por lo tanto, dirigiré a los clientes a Oriflame para realizar pedidos de los productos de Oriflame.
- 8 Respetaré las leyes y regulaciones del país donde conduzco mi negocio de Oriflame y las de mis países anfitriones si estoy construyendo un grupo internacional.
- 9 Entiendo que cumplir con el Código de Ética y las Reglas de Conducta de Oriflame es una condición para mi membresía en Oriflame.

## MANUAL DE POLÍTICAS

# Reglas de Conducta de Oriflame

## 1. Definiciones

1. “Emprendedor de Belleza de Oriflame” se refiere a cualquier Emprendedor de Belleza de Oriflame, independientemente de su título y nivel (incluyendo Managers, Directores y niveles superiores).
2. “Tienda de Belleza Personal” se refiere a un sitio web diseñado, emitido y hospedado por Oriflame para el beneficio de un Emprendedor de Belleza de Oriflame en mercados seleccionados.
3. “Oriflame” en este documento hace referencia a la entidad local de Oriflame con la que usted celebró el Formulario de Aplicación del Emprendedor de Belleza, a menos que se indique lo contrario.
4. “Línea de Sponsorización” incluye al Emprendedor de Belleza de Oriflame, su Patrocinador, y así sucesivamente, con la Línea terminando en Oriflame.
5. “Grupo Personal” se refiere a todos los Emprendedores de Belleza de Oriflame patrocinados directa e indirectamente por un Emprendedor de Belleza de Oriflame, pero no incluye a los Emprendedores de Belleza de Oriflame patrocinados directamente que tienen un 23% de descuento y sus líneas descendentes.
6. “Grupo” se refiere a toda la línea descendente, incluidos los Emprendedores de Belleza de Oriflame con un 23% de descuento y sus líneas descendentes.
7. “La Literatura de Oriflame” hace referencia al Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza (que contiene este Manual de Políticas), los Catálogos de Productos, la literatura del Kit de Inicio de Oriflame, el Boletín y cualquier otra información impresa o publicada en el sitio web oficial de Oriflame.
8. “Sponsor” se refiere a un Emprendedor de Belleza que recluta a otros Emprendedores de Belleza, los introduce en la consultoría de Oriflame y les ofrece formación y apoyo en su trabajo.

**Las palabras que comienzan con mayúscula y que no están definidas en este documento tendrán el mismo significado que en las secciones anteriores del Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza.**

## 2. Membresía

- 2.1 Para convertirse en Emprendedor de Belleza de Oriflame, un candidato debe, como regla general, ser patrocinado por un Emprendedor de Belleza de Oriflame registrado. En ciertas circunstancias, Oriflame puede asignar a un potencial Emprendedor de Belleza a cualquier red.
- 2.2 Una persona solo puede tener una membresía de Oriflame, ya sea directamente o indirectamente. La membresía indirecta es la membresía a través de, por ejemplo, la posesión de acciones en una empresa registrada como Emprendedor de Belleza de Oriflame.
- 2.3 Oriflame se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud o reinscripción.
- 2.4 Un solicitante debe tener la capacidad legal para ser un Emprendedor de Belleza de Oriflame. Oriflame puede, a su sola discreción, aprobar a otros solicitantes sujetos al consentimiento por escrito de su(s) tutor(es).
- 2.5 La membresía solo puede ser otorgada a personas individuales o a una empresa de responsabilidad limitada o sociedad donde las partes sean cónyuges o padre e hijo/hijos en un proceso de transferencia de negocios aprobado por Oriflame. Una entidad legal debe proporcionar el nombre de la persona autorizada para actuar en su nombre, así como cualquier limitación en su autorización. Los socios son responsables de manera conjunta, y Oriflame puede reclamar todas las deudas a cualquiera de los dos en caso de impago.
- 2.6 Un Emprendedor de Belleza de Oriflame puede retirarse de su membresía dentro de los 30 días posteriores a su inscripción (o más tiempo si es aplicable según la legislación local) y recibir de Oriflame cualquier dinero pagado como condición para la membresía, así como cualquier material inicial y productos requeridos.
- 2.7 Un Emprendedor de Belleza de Oriflame puede renunciar a su membresía en cualquier momento después de los 30 días de haberse inscrito, dando aviso por escrito a Oriflame. En tales casos, Oriflame no está obligado a realizar ninguno de los reembolsos mencionados en el punto
- 2.8 La membresía de un Emprendedor de Belleza de Oriflame expirará en el aniversario de su inscripción.
- 2.9 La membresía puede renovarse conforme a los términos y condiciones respectivos.
- 2.10 Si el cónyuge de un Emprendedor de Belleza de Oriflame desea convertirse también en Emprendedor de Belleza de Oriflame, ambos cónyuges deben ser patrocinados conjuntamente bajo la misma membresía (en forma de una sociedad de responsabilidad limitada o sociedad) o, si es por separado, el cónyuge que primero se haya inscrito como Emprendedor de Belleza de Oriflame debe ser el que esté por encima. Si el cónyuge se inscribe bajo una membresía separada, cualquier premio en efectivo ganado por este cónyuge será deducido de cualquier premio en efectivo más alto ganado por el cónyuge que se inscribió primero, si dicho premio es resultado de la terminación de la membresía del cónyuge que se inscribe en segundo lugar, por cualquier motivo.
- 2.11 Los ex Emprendedores de Belleza de Oriflame (o los cónyuges de los ex Emprendedores de Belleza de Oriflame) pueden solicitar una nueva membresía bajo las siguientes condiciones:
  - a) Debe haber transcurrido al menos seis meses desde la terminación de la membresía anterior por renuncia (a menos que se acuerde lo contrario con Oriflame).
  - b) La nueva solicitud debe especificar que se realiza bajo esta regla.
  - c) Un ex Emprendedor de Belleza de Oriflame puede solicitar convertirse nuevamente en Emprendedor de Belleza de Oriflame de inmediato, sin especificar que fue un ex Emprendedor de Belleza de Oriflame, si ha transcurrido al menos 12 meses de inactividad después de la terminación de su membresía debido a la falta de renovación de la misma.
- 2.12 Oriflame tiene el derecho de terminar la membresía de un Emprendedor de Belleza de Oriflame por cualquier violación del Código de Ética y/o de las Reglas de Conducta.
- 2.13 Oriflame se reserva el derecho de suspender la membresía de un Emprendedor de Belleza de Oriflame por un máximo de 12 meses con efecto inmediato, pendiente de una investigación por violación de las Reglas.

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Reglas de Conducta de Oriflame (continuación)

#### 3. Mantener las líneas de patrocinio

- 3.1 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame solo podrán volver a registrarse bajo una línea de patrocinio diferente si renuncian a su membresía y solicitan una nueva membresía conforme a lo establecido en el punto 2.11. Si renuncian, todo su Grupo se pierde y se transfiere a su Patrocinador original.
- 3.2 La transferencia de membresía de una persona a otra solo será posible en casos especiales y a discreción exclusiva de Oriflame.
- 3.3 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame que deseen transferir su membresía podrán hacerlo, pero solo a sus familiares más cercanos (a discreción de Oriflame). Se deberá enviar una carta solicitando dicha transferencia a Oriflame. Los Emprendedores de Belleza que hayan transferido su membresía bajo esta regla podrán solicitar nuevamente su membresía si han transcurrido al menos seis meses desde la transferencia de su última membresía.
- 3.4 En caso de fallecimiento de un Emprendedor de Belleza de Oriflame, la membresía se terminará dentro de los tres meses posteriores a la fecha del fallecimiento, siempre que no se haya presentado una solicitud de transferencia de la membresía por parte de los familiares más cercanos de acuerdo con el punto 6.4. Tras la terminación, todos los pagos pendientes al Emprendedor de Belleza fallecido se harán a los herederos autorizados del Emprendedor de Belleza. Oriflame se reserva el derecho de solicitar documentos que prueben la autorización de los herederos como condición para el pago.
- 3.5 No está permitida la transferencia de un Grupo o de parte de un Grupo.

#### 4. Responsabilidades de un Emprendedor de Belleza

##### Responsabilidades generales

- 4.1 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame deberán cumplir con todas las leyes, regulaciones y códigos de prácticas aplicables a la operación de su membresía, incluidas las leyes fiscales y las regulaciones sobre el registro y presentación de impuestos. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deben participar en actividades que puedan desacreditar a ellos mismos o a Oriflame.
- 4.2 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame deben tomar las medidas adecuadas para garantizar la protección de toda la información privada proporcionada por un cliente, un posible cliente, o por otro Emprendedor de Belleza de Oriflame, de acuerdo con las leyes locales que aplican a la privacidad y la protección de datos.

##### Responsabilidades hacia los clientes

- 4.3 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán utilizar prácticas engañosas, fraudulentas ni desleales.
- 4.4 Desde el inicio del contacto con un consumidor, el Emprendedor de Belleza de Oriflame deberá identificarse y explicar el propósito de su acercamiento al cliente o el motivo de la ocasión. El Emprendedor de Belleza de Oriflame deberá asegurar la total transparencia de su identidad como Emprendedor de Belleza de Oriflame en cualquier comunicación relacionada, ya sea por correo electrónico, en un sitio web, en una página de redes sociales, etc. Se deberá proporcionar el nombre y la información de contacto claros, así como la información de que el remitente no es un representante oficial de Oriflame. La palabra "Independiente" siempre deberá agregarse antes de "Emprendedor de Belleza de Oriflame" en cualquier representación de identidad, como en firmas de correo electrónico, tarjetas de presentación, en el sitio web, páginas de redes sociales y similares. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán presentarse como distribuidores autorizados de Oriflame.
- 4.5 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame deberán ofrecer a los clientes explicaciones y demostraciones completas y precisas sobre los productos, precios y, si es aplicable, condiciones de crédito; condiciones de pago;

período de desistimiento, incluidas las políticas de devoluciones y reembolsos; la garantía de satisfacción de Oriflame; condiciones de garantía; servicio postventa; y fechas de entrega. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame deberán ofrecer respuestas claras y comprensibles a todas las preguntas de los clientes.

- 4.6 En la medida en que se hagan reclamaciones sobre la eficacia de los productos, los Emprendedores de Belleza de Oriflame solo deberán hacer aquellas afirmaciones verbales o escritas sobre los productos que estén autorizadas por Oriflame.
- 4.7 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán usar testimonios ni endosos que no estén autorizados, que sean falsos, obsoletos o de alguna manera inaplicables, irrelevantes para la oferta o que se utilicen de alguna manera que pueda inducir a error al cliente.
- 4.8 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán hacer comparaciones engañosas. Los puntos de comparación deberán basarse en hechos que puedan ser comprobados. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán denigrar injustamente a ninguna otra empresa, negocio o producto, directa o indirectamente. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán aprovecharse indebidamente de la buena voluntad asociada al nombre comercial y símbolo de otra empresa, negocio o producto.
- 4.9 El Emprendedor de Belleza de Oriflame deberá hacer contacto personal, telefónico o electrónico de manera razonable y durante horas razonables para evitar ser intrusivo. El Emprendedor de Belleza de Oriflame deberá suspender la comunicación si así lo solicita el consumidor.
- 4.10 La información que el Emprendedor de Belleza de Oriflame proporcione al consumidor deberá ser clara y comprensible, teniendo en cuenta los principios de buena fe en las transacciones comerciales y los principios que rigen la protección de aquellos que no pueden, conforme a la legislación nacional, dar su consentimiento, como los menores de edad

- 4.11 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán abusar de la confianza de los consumidores individuales ni explotar la falta de experiencia comercial de los consumidores. No deberán aprovecharse de la edad, enfermedad, debilidad mental o física, credulidad, falta de comprensión o falta de conocimiento del idioma del consumidor.
- 4.12 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán inducir a una persona a comprar productos basándose en la representación de que el cliente puede reducir o recuperar el precio de compra refiriendo a futuros clientes al Emprendedor de Belleza de Oriflame para compras similares, si dichas reducciones o recuperaciones dependen de algún evento futuro.

##### Responsabilidades hacia otros Emprendedores de Belleza de Oriflame

- 4.13 Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán "robar" solicitantes de otros Emprendedores de Belleza de Oriflame, ni interferir solicitando a Emprendedores de Belleza que se encuentren en la línea de patrocinio de otro Emprendedor de Belleza.
- 4.14 Un Emprendedor de Belleza de Oriflame no deberá tergiversar las ganancias actuales o potenciales de otros Emprendedores de Belleza. Cualquier representación sobre ganancias debe ser: (a) veraz, precisa y presentada de una manera que no sea falsa, engañosa ni engañosa, y (b) basada en hechos documentados y comprobados en el mercado correspondiente. Los potenciales Emprendedores de Belleza de Oriflame deben ser: (c) informados de que las ganancias reales variarán de una persona a otra y dependerán de las habilidades, el tiempo y el esfuerzo invertido y otros factores, y (d) recibir suficiente información para permitir una evaluación razonable de la oportunidad para ganar ingresos.

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Reglas de Conducta de Oriflame (continuación)

- 4.15** Un Emprendedor de Belleza de Oriflame no podrá cobrar a otros Emprendedores de Belleza o posibles Emprendedores de Belleza tarifas por materiales o servicios no desarrollados ni aprobados por Oriflame, salvo las tarifas que cubran gastos directamente relacionados con formación o reuniones no obligatorias organizadas por el Emprendedor de Belleza de Oriflame. Cualquier material de marketing desarrollado por los Emprendedores de Belleza debe ser consistente con las políticas y procedimientos de Oriflame. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame que vendan materiales promocionales o de formación aprobados y legalmente permitidos a otros Emprendedores de Belleza deberán: (i) ofrecer únicamente materiales que cumplan con los mismos estándares que Oriflame, (ii) tener prohibido hacer que la compra de tales materiales sea un requisito para otros Emprendedores de Belleza, (iii) ofrecer materiales a un costo razonable y justo, sin un beneficio significativo para el Emprendedor de Belleza, equivalente a materiales similares disponibles en el mercado en general, y (iv) ofrecer una política de devoluciones por escrito que sea la misma que la política de devoluciones de Oriflame.
- 4.16** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame deberán contactar a otros Emprendedores de Belleza solo de manera razonable y durante horas razonables para evitar ser intrusivos.
- 4.17** Oriflame no impone ninguna condición de compras mínimas, ya sea en cantidad o valor, a sus Emprendedores de Belleza. Igualmente, un Emprendedor de Belleza de Oriflame no podrá obligar o forzar a aquellos a quienes patrocina a ordenar cantidades mínimas o mantener inventario de productos. Todos los Emprendedores de Belleza de Oriflame pueden realizar pedido de cualquier cantidad de productos directamente a Oriflame, aunque pueden aplicarse tarifas en función de dónde quieran recibirlo y del tamaño del pedido. Dependerá del juicio del Emprendedor de Belleza individual determinar si debe mantener algún inventario, de acuerdo con el consumo anticipado. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán exigir ni fomentar que otros Emprendedores de Belleza compren cantidades irrazonables de inventario o materiales. Un Emprendedor de Belleza de Oriflame no deberá mantener más inventario del que razonablemente pueda esperar consumir. Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán presentarse como distribuidores autorizados de Oriflame.
- 4.18** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán utilizar la red de Oriflame para materiales de marketing, productos o esquemas que no estén oficialmente aprobados por Oriflame y que no sean consistentes con las políticas y procedimientos de Oriflame.
- 4.19** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán inducir sistemáticamente o solicitar a vendedores directos de otra empresa.
- 4.20** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán denigrar injustamente los productos de otra empresa, su plan de ventas y marketing o cualquier otra característica de otra empresa.
- 4.21** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no tienen ninguna relación laboral con Oriflame. Al presentar la Oportunidad de Negocio Oriflame a otras personas, los Emprendedores de Belleza de Oriflame deben dejar claro el carácter independiente de este negocio y el hecho de que no existe empleo con Oriflame.
- 4.22** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no tienen autoridad para comprometer o asumir obligaciones en nombre de Oriflame. Deberán indemnizar a Oriflame por cualquier costo o daño derivado de cualquier incumplimiento de estas reglas.
- 4.23** Un Emprendedor de Belleza de Oriflame no podrá realizar pedidos en nombre de otro Emprendedor de Belleza sin el consentimiento previo por escrito de dicho Emprendedor de Belleza.
- 4.24** Al construir su Grupo Personal, los Emprendedores de Belleza de Oriflame deberán asegurarse de que todos los nuevos Emprendedores de Belleza sigan los términos de pago diferido, si se ofrece crédito.
- 4.25** Al convertirse en Patrocinador, el Emprendedor de Belleza de Oriflame deberá asegurarse de entrenar y motivar a los Emprendedores de Belleza patrocinados personalmente.
- 4.26** Un Emprendedor de Belleza de Oriflame no podrá estar involucrado en entrevistas relacionadas con Oriflame ni hacer referencia a Oriflame con medios de comunicación, ya sea por televisión, internet, radio, revistas, etc., ni utilizar medios publicitarios (incluyendo publicidad viral como SMS, internet, etc.) para los fines de marketing de su negocio Oriflame sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame.
- 4.27** Los Emprendedores de Belleza de Oriflame no deberán estar involucrados en diálogos en redes sociales que tergiversen o den información incorrecta o engañosa sobre Oriflame, sus productos o servicios, o que puedan llevar a una pérdida general de la reputación de Oriflame.

### 5. Otras reglas y políticas

- 5.1** No existen territorios exclusivos ni franquicias disponibles bajo la política de Oriflame. Ningún Emprendedor de Belleza de Oriflame tiene la autoridad para conceder, vender, asignar o transferir dicho territorio o franquicia. Cada Emprendedor de Belleza de Oriflame es libre de realizar su negocio en cualquier área del país de registro.
- 5.2** El Emprendedor de Belleza de Oriflame debe respetar que Oriflame opera en ciertos mercados y no en todos los países del mundo, observando estrictamente sus obligaciones con respecto a la seguridad de productos, registro de productos, importación y otras reglas que puedan aplicarse al comercio en los respectivos países. Oriflame no se hace responsable de ningún daño, disputa o reclamación derivada de o relacionada con actividades transfronterizas realizadas por los Emprendedores de Belleza de Oriflame hacia países fuera de los mercados donde Oriflame opera. Por lo tanto, Oriflame considerará al Emprendedor de Belleza de Oriflame totalmente responsable de cualquier reclamación de este tipo.
- 5.3** Un Emprendedor de Belleza de Oriflame es independiente de Oriflame. El único título que puede utilizarse en tarjetas de presentación, otros materiales impresos o en comunicaciones por correo electrónico es "Emprendedor Independiente de Belleza" o "Emprendedor Independiente de Oriflame", y cuando haya calificado como "Manager Independiente" o "Director Independiente".
- 5.4** Los materiales promocionales, la Tienda Personal de Belleza y las aplicaciones de redes sociales proporcionadas por Oriflame pueden usarse según lo especificado sin aprobación adicional. Se entiende que los Emprendedores de Belleza de Oriflame no pueden registrar ni hospedar un sitio web o página de inicio con un nombre de dominio que incluya la palabra "Oriflame".

Los Emprendedores de Belleza de Oriflame pueden redirigir tráfico a los sitios web oficiales de Oriflame, blogs, paredes y similares. Oriflame se reserva el derecho de aprobar previamente el material que se publique. La política para la presencia en línea de los Emprendedores de Belleza de Oriflame está descrita más detalladamente en la Política de Presencia en Línea de los Emprendedores de Belleza.

- 5.5** Las marcas registradas, logotipos y el nombre de Oriflame son propiedad de Oriflame Cosmetics A.G. y no podrán ser utilizados por el Emprendedor de Belleza de Oriflame, ni en materiales impresos ni publicados en internet, sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame. Si se obtiene dicho consentimiento, las marcas registradas y logotipos deberán ser utilizados exactamente como se indica en las directrices de Oriflame.
- 5.6** Ningún Emprendedor de Belleza de Oriflame podrá producir ni adquirir de ninguna fuente, que no sea Oriflame, ningún artículo sobre el que se impriman o muestren las marcas registradas o logotipos, salvo que Oriflame lo haya aprobado por escrito.
- 5.7** Todo material impreso de Oriflame, videos, fotografías, diseños están protegidos por derechos de autor y no pueden ser reproducidos total o parcialmente por nadie, ni en materiales impresos ni publicados en internet, sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame. Cuando se utilice material con derechos de autor de manera legítima, es obligatorio hacer referencia a los derechos de autor de Oriflame de manera visible e inequívoca.
- 5.8** El Emprendedor de Belleza de Oriflame reconoce y acepta que los productos de Oriflame no están destinados a ser demostrados, exhibidos o vendidos en ningún establecimiento minorista, tienda en línea, subasta u otra plataforma en línea como Ebay o similar. Ningún material de Oriflame podrá ser vendido o exhibido en tales establecimientos minoristas. Los establecimientos que técnicamente no sean establecimientos minoristas, como salones de belleza, pueden utilizarse como lugares de exhibición únicamente.
- 5.9** Los contenidos de los sitios web de Oriflame, como textos, gráficos, fotografías, diseños y programación, también están protegidos por derechos de autor y no pueden ser utilizados para fines comerciales sin el consentimiento previo por escrito de Oriflame.

## MANUAL DE POLÍTICAS

### Reglas de Conducta de Oriflame (continuación)

**5.10** Está estrictamente prohibido el envío masivo de mensajes electrónicos no solicitados (spamming). Un Emprendedor de Belleza de Oriflame debe limitar el número de correos electrónicos promocionales enviados a clientes finales, asegurándose de que cada destinatario no reciba más de un mensaje por semana. Estos mensajes no pueden enviarse en nombre de Oriflame, por lo que el contenido es responsabilidad exclusiva del remitente.

**5.11** Bajo ninguna circunstancia está permitido reempaquetar ni modificar de ninguna manera el embalaje o etiquetado de los productos. Los productos de Oriflame solo pueden venderse en su embalaje original.

**5.12** Los productos de Oriflame no causan daños ni lesiones si se utilizan para el propósito previsto y siguiendo las instrucciones proporcionadas. Oriflame cuenta con un seguro de responsabilidad de productos que cubre daños o lesiones relacionados con un producto defectuoso, pero no cubre aplicaciones descuidadas, negligentes o el uso indebido de un producto.

**5.13** Oriflame se reserva el derecho de deducir, en cualquier momento, facturas vencidas de cualquier Descuento por Desempeño o Bono pendiente de pago al Emprendedor de Belleza.

**5.14** Oriflame tiene el derecho de cambiar sus precios y su gama de productos sin previo aviso. Oriflame no otorgará Descuentos por Desempeño, Bonos ni ninguna otra compensación por pérdidas sufridas debido a cambios de precios, de gama de productos o por productos agotados.

**5.15** Si un Emprendedor de Belleza termina su relación con Oriflame, esta se compromete a:

- a) Recomprar productos, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:
  - Las devoluciones deben realizarse dentro de los 12 meses posteriores a la fecha de compra.
  - Se reembolsará el 90% del precio neto original pagado, tras deducir cualquier Descuento por Desempeño, Bono o Premio en Efectivo otorgado a la red.

- Los artículos devueltos deben estar en inventario actual y comercializable de Oriflame, incluyendo cualquier material promocional, herramientas de ventas o kits producidos por Oriflame.

Para este propósito, se consideran productos comercializables aquellos que:

- No hayan sido usados, abiertos ni manipulados de ninguna manera.
- No hayan superado la fecha de caducidad.
- Siguen siendo comercializados por Oriflame en sus catálogos.

**5.16** Si un Emprendedor de Belleza de Oriflame está involucrado, legal o de otro modo, en una disputa o actividad que pueda afectar negativamente a Oriflame o su reputación, deberá informar inmediatamente a Oriflame.

**5.17** Oriflame se reserva el derecho de ampliar o revisar el Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza, los criterios de calificación o el Código y las Reglas con efecto inmediato.

## 6. Derechos y responsabilidades de los Directores y niveles superiores

**Además de las reglas generales anteriores que aplican a todos los Emprendedores de Belleza de Oriflame, las siguientes reglas se aplican específicamente a los Directores y niveles superiores. La violación de cualquiera de estas reglas especiales resultará en la pérdida inmediata del estatus de Director (o nivel superior) y de cualquier privilegio asociado, incluida la remuneración, e incluso podría resultar en la terminación de la membresía.**

**6.1** Como Director (y niveles superiores), debes atender a los Emprendedores de Belleza de tu Grupo Personal durante cada período de catálogo:

- a) Reclutando y desarrollando continuamente tu Grupo Personal.
- b) Ayudando, guiando y motivando a los members del Grupo Personal.
- c) Realizando reuniones periódicas para formar, motivar, establecer objetivos y dar seguimiento.
- d) Formando a los Emprendedores de Belleza de tu línea descendente para que gestionen de la mejor manera su negocio Oriflame.
- e) Manteniendo comunicación frecuente, informando sobre fechas de reuniones, lugares, novedades de productos, capacitaciones, etc.
- f) Participando en todos los seminarios y reuniones organizados por Oriflame.
- g) Haciendo cumplir el Código y las Reglas, liderando con el ejemplo.
- h) Asistiendo a las reuniones de negocios organizadas por Oriflame cuando seas convocado por tu Jefe de Área.

**6.2** Un Director (y niveles superiores) no puede:

- a) Representar, ser miembro o promover cualquier otra empresa, producto u oportunidad de venta directa o social.
- b) Participar en o promover cualquier programa de marketing de afiliados.
- c) Promocionar productos de belleza o nutrición y marcas de otras empresas.

**6.3** Si el cónyuge de un Director (o nivel superior) es representante y/o miembro de otra empresa de venta directa o social, no podrá participar en reuniones y eventos de Oriflame, y sus actividades deben mantenerse separadas de Oriflame. Los Directores (y niveles superiores) deben informar a Oriflame si su cónyuge es representante y/o miembro de otra empresa de venta directa o social.

**6.4** En caso de fallecimiento de un Director (o nivel superior), la Membresía puede ser heredada por el familiar más

cercano del Director (o nivel superior), de acuerdo con la legislación aplicable en el país correspondiente. La solicitud por escrito para la transferencia de la Membresía debe realizarse dentro de los 3 meses posteriores a la fecha de fallecimiento. En ausencia de dicha solicitud, la Membresía será cancelada. Para mayor claridad, el beneficiario legal de la Membresía debe aceptar y cumplir los términos y condiciones de ser un Emprendedor de Belleza.

**6.5** Un Director (o nivel superior) debe seguir cualquier regla o instrucción adicional comunicada por escrito por Oriflame en cualquier momento.

## 7. Procedimiento de manejo de quejas

**Cualquier queja relacionada con violaciones al Código de Ética o a las Reglas de Conducta debe dirigirse a la organización de ventas local de Oriflame y/o al Director General de la empresa Oriflame que opera en el país en cuestión. El encargado del manejo de quejas en cada mercado de Oriflame es el Director General (Administrador del Código de Oriflame) de la empresa local de Oriflame.**

## MANUAL DE POLÍTICAS

# Política de Emprendedores de Belleza Online de Oriflame

Esta política tiene como objetivo aclarar cómo los Emprendedores de Belleza Independientes de Oriflame pueden construir su presencia en Internet sin interferir en las actividades de construcción de marca de Oriflame ni infringir las leyes, normas y acuerdos relacionados con los derechos de autor.

## 1. Generalidades

Oriflame ofrece a sus Emprendedores de Belleza la posibilidad de configurar su propia Tienda Personal de Belleza (PBS), además de proporcionarles otras herramientas para promocionar los productos y la oportunidad de negocio de Oriflame en Internet.

Estas aplicaciones son hoy las únicas herramientas digitales aprobadas en las que los Emprendedores de Belleza pueden promocionar los productos de Oriflame, así como mostrar imágenes y logotipos de los que Oriflame es titular de derechos.

Los Emprendedores de Belleza también pueden gestionar sitios web donde hablen sobre Oriflame, sus productos y su oportunidad, siempre que quede claramente indicado que no se trata de sitios oficiales de Oriflame. En todo momento debe ser transparente quién está detrás del sitio y deben estar visibles los datos de contacto correspondientes.

Los Emprendedores de Belleza solo pueden citar textos de Oriflame indicando claramente la fuente.

No está permitido construir sitios de comercio electrónico donde se vendan productos de Oriflame ni realizar comercio electrónico fuera de las aplicaciones aprobadas por Oriflame.

No se puede publicar información ni materiales protegidos por derechos de autor sin el permiso del titular de los mismos.

Los Emprendedores de Belleza nunca deben usar la marca Oriflame para apoyar o promover posiciones políticas o ideologías religiosas.

No está permitido publicar información o material que sea grosero, insultante, vulgar, obsceno, abusivo, profano, amenazante, racista o de odio étnico, ofensivo o ilegal.

Nunca deben revelarse productos no anunciados, datos de clientes ni información confidencial de ningún tipo.

## 2. Nombre de dominio

No se permite a los Emprendedores de Belleza registrar nombres de dominio que contengan la palabra "Oriflame".

El Emprendedor de Belleza no debe registrar una página o grupo en redes sociales con un nombre e imagen que puedan llevar al consumidor a creer que la página o grupo es oficial de Oriflame:

El nombre y la imagen de una página o grupo en redes sociales (por ejemplo, Facebook o Instagram) deben dejar claro que está gestionada por una persona particular, por ejemplo, "El equipo Oriflame de Ana" junto con la foto de Ana. No se permite nombrar una página o grupo como "Oriflame Casablanca" ni usar imágenes oficiales de Oriflame, como el logotipo o imágenes de la marca.

## 3. Aviso legal

Los Emprendedores de Belleza que gestionen sus propios sitios web o cuentas en redes sociales y mencionen que forman parte de Oriflame deben asegurarse de publicar claramente que son:

- Emprendedores de Belleza Independientes de Oriflame, o
- Emprendedores de Belleza de Oriflame Independientes.

Esta información debe publicarse claramente en la página de inicio, en el perfil y también bajo un aviso legal visible en todas las páginas del sitio web. El nombre y la información de contacto deben estar disponibles en el sitio web o en la información de la cuenta en redes sociales.

No debes presentarte como un distribuidor autorizado de Oriflame.

Si un Emprendedor de Belleza tiene un sitio web privado sin afiliación a Oriflame, esta política no es aplicable.

## 4. Contenido y referencias a Oriflame

No está permitido copiar contenido del sitio web oficial de Oriflame y publicarlo bajo el nombre del Emprendedor de Belleza. Si un Emprendedor de Belleza enlaza contenido oficial de Oriflame desde su propio sitio a un dominio propiedad de Oriflame, esto debe indicarse claramente.

## 5. Imágenes

No se permite tomar imágenes fijas o en movimiento del sitio oficial de Oriflame y publicarlas en sitios propios. Todo el material visual está protegido por derechos de autor, y Oriflame ha adquirido los derechos para usarlo. Estos derechos no se extienden a los Emprendedores de Belleza.

- Imágenes en movimiento, videos, etc.: Pueden usarse a través de la función de compartir, si está disponible. Esta función proporciona una referencia automática al sitio fuente.
- Imágenes de modelos o personas: Pueden usarse a través de la función de compartir, si está disponible. Esta función proporciona una referencia automática al sitio fuente.
- Imágenes de productos de Oriflame: Pueden usarse con o sin la función de compartir, siempre que se mencione de manera visible y clara la fuente (por ejemplo: "Fuente: www.oriflame.com 2019").

Cualquier reclamación dirigida a Oriflame por un tercero relacionada con el uso indebido de propiedad intelectual por parte de un Emprendedor de Belleza será trasladada al Emprendedor de Belleza.

## 6. Logotipo de Oriflame

No está permitido que los Emprendedores de Belleza usen el logotipo de Oriflame.

## 7. Redes sociales y blogs

Oriflame fomenta la presencia en blogs, redes sociales y similares. Los Emprendedores de Belleza son animados a escribir y comentar sobre los productos de Oriflame donde lo consideren apropiado, pero deben adherirse a la sección 3 del Código de Ética de Oriflame en lo referente a declaraciones sobre productos. En la mayor medida posible, se recomienda que los Emprendedores de Belleza utilicen las funciones de compartir proporcionadas por Oriflame para garantizar la visualización correcta y la referencia de la fuente.

## 8. Marketing en motores de búsqueda

Los Emprendedores de Belleza pueden realizar marketing en motores de búsqueda, como Google Adwords, si siguen la Política Online de Emprendedores de Belleza de Oriflame. Además:

- El anuncio debe indicar claramente que fue creado por un Emprendedor de Belleza Independiente.
- El título no debe dar la impresión de ser un anuncio oficial o avalado por Oriflame.
- Está prohibido usar "Oriflame" o términos relacionados con la marca, como "NovAge" o "Ecollagen," como palabras clave.
- Está prohibido agrupar productos de Oriflame con otras marcas, por ejemplo, para comercializar nuestros productos junto a Avon o L'Oréal.

Cada comprador de herramientas como Adwords es responsable de cualquier infracción contra otra marca registrada.

## 9. Tarifas de formación

No está permitido que los Emprendedores de Belleza cobren tarifas por formación y seminarios online, excepto en los casos descritos en la sección 4.15 de las Reglas de Conducta de Oriflame.

## 10. Spam

El spam, es decir, el envío indiscriminado de mensajes masivos no solicitados, está estrictamente prohibido.

Para más información práctica y ejemplos sobre cómo seguir la Política Online de Emprendedores de Belleza de Oriflame, consulta el Manual Digital para Emprendedores, disponible tras iniciar sesión en el sitio web de Oriflame.

# Al acercarse a un cliente o un posible Member o Emprendedor de Belleza de Oriflame...

## ...hacer

- Identifíquese a usted mismo y a Oriflame.
- Explique el propósito de su solicitud y los tipos de productos que ofrece Oriflame.
- Trate de responder a cualquier pregunta de manera justa, veraz y comprensible.
- Solo realice afirmaciones sobre los productos que estén autorizadas por Oriflame. Remita a su contacto al sitio web de Oriflame, donde puede leer más sobre los productos y sus características.
- Respete la privacidad y las restricciones personales que la persona pueda tener (por ejemplo, tiempo, lugar, edad, condición física).
- Detenga cualquier explicación (y retírese) si se lo solicitan.
- Solo recopile y/o almacene datos personales de clientes o posibles clientes cuando sea necesario, y asegúrese de manejar y proteger esos datos de acuerdo con las leyes locales sobre privacidad y protección de datos personales.
- Realice la formación en línea sobre el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) para Emprendedores de Belleza Independientes de Oriflame para aprender cómo recopilar y almacenar datos personales de clientes residentes en la UE.

### Siempre que presente los productos de Oriflame:

- Informe y/o remita a su contacto al sitio web de Oriflame, donde puede leer más sobre los productos, las características, los precios, las condiciones de pago y la fecha de entrega.
- Informe al cliente sobre el período de desistimiento para cancelar un pedido dentro de un plazo especificado y también sobre el derecho a devolver y obtener un reembolso por productos entregados que puedan revenderse como nuevos.
- Informe al cliente sobre las garantías de los productos de Oriflame, el servicio postventa y los procedimientos de gestión de quejas.

### Al presentar la oportunidad de negocio a posibles Emprendedores de Belleza:

- Informe que las ganancias reales variarán de una persona a otra y dependerán de las habilidades, el tiempo y el esfuerzo dedicados, así como de otros factores.
- Proporcione información suficiente para permitir una evaluación razonable de la oportunidad de obtener ingresos.

Siempre puede recordarle a su contacto que Oriflame es una empresa de venta social de buena reputación que se enfoca en desarrollar productos innovadores de manera sostenible. Oriflame ofrece productos de calidad y la posibilidad de construir un negocio. La oportunidad de negocio brinda una forma independiente, divertida y flexible de mejorar la posición financiera mientras se desarrollan habilidades y se refuerza la autoestima.

## ...no hacer

- Presentarse como un distribuidor autorizado de Oriflame. Presionar al cliente para que compre o se una a Oriflame.
- Está bien si no lo hacen; podrían volver a usted si deja una impresión de profesionalismo y los trata de manera justa.
- Exagerar las características de los productos.
- Presente de manera justa y honesta su experiencia utilizando un producto; siempre refiérase al folleto del producto u otra información proporcionada por la empresa.
- Exagerar cualquier hecho sobre:
  - El uso, las características y las propiedades de los productos de Oriflame.
  - La oportunidad de ingresos que ofrece Oriflame en términos de tiempo, facilidad para alcanzar niveles, montos esperados en cada nivel y la facilidad o probabilidad general de tener éxito. Recuerde que todo depende del tiempo y esfuerzo que cada persona esté dispuesta a dedicar y de las habilidades personales.
  - Su propio éxito y experiencia con Oriflame o utilizar declaraciones de éxito de otra persona que no sean verdaderas o que resulten engañosas.
- Mentir, inducir a error, engañar o ser agresivo, intrusivo o irrespetuoso.
- Duda en decirle a tu contacto si no tienes, o no estás seguro de la respuesta a su pregunta; visita el sitio web de Oriflame para aclarar la duda y luego vuelve a ellos con la respuesta correcta.
- No utilices de manera indebida o sin la autorización requerida los datos personales de los clientes, otros Emprendedores de Belleza de Oriflame y/o posibles Members de Oriflame.
- No hagas comparaciones con otras empresas que no estén basadas en hechos verificables.
- No dañes injustamente la reputación de otra empresa ni incites o solicites sistemáticamente a la fuerza de ventas de otra empresa.
- No induzcas a una persona a comprar productos basándote en la afirmación de que puede reducir o recuperar el precio de compra al referir a otros clientes para compras similares.

# Glosario del Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza de Oriflame

Aquí encontrará las definiciones de los términos y conceptos clave que utilizamos para explicar el Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza de Oriflame.

**EMPRENDEDOR DE BELLEZA ACTIVO:** Un Emprendedor de Belleza con Puntos de Bonificación Personal en un periodo de catálogo específico.

**ACTIVIDAD:** Porcentaje de Emprendedores de Belleza y Members que tienen Puntos de Bonificación Personal en el periodo de catálogo actual.

**BONIFICACIONES:** Recompensas que se obtienen al compartir la oportunidad de negocio con otros para que se unan a Oriflame y desarrollen líderes.

**PUNTOS DE BONIFICACIÓN (PB):** Cada producto tiene asignado un número determinado de Puntos de Bonificación. Los productos más costosos y los sets tienen más Puntos de Bonificación.

**TABLA DE CONVERSIÓN DE PUNTOS DE BONIFICACIÓN:** Tabla que muestra cómo se convierten los Puntos de Bonificación en un nivel de Bonificación de Equipo.

**VOLUMEN DE NEGOCIO (VN):** El valor monetario de los productos al Precio de Cliente menos el Descuento Promedio, incluyendo el Descuento Inmediato y otros descuentos relevantes, IVA y otros impuestos. Su Bonificación de Equipo en los Pedidos de Grupo y Bonificaciones de Director se calculará como un porcentaje del VN total. Algunos productos tienen VN reducido o ninguno, como herramientas de venta y accesorios; estas diferencias se encuentran en el sitio web de Oriflame.

**PREMIOS EN EFECTIVO:** Recibirá un premio único en efectivo la primera vez que alcance un nuevo título en el Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza de Oriflame, comenzando desde el título de Director.

**PERIODO DE CATÁLOGO:** Un periodo de catálogo puede ser de 21 días, 14 días o un mes, dependiendo del mercado. Este periodo se utiliza para calcular la Bonificación de Equipo, calificación de títulos, calificación para conferencias de negocio y ofertas del catálogo.

**BONIFICACIÓN DE EQUIPO:** Recompensa del 3 % al 25 % sobre los pedidos del Grupo Personal. Siempre gana el mayor monto al comparar el 10 % de Bonificación de Equipo sobre el Valor Neto de Pedido de sus Emprendedores de Belleza y Members patrocinados directamente (su Primera Línea) con la Bonificación de Equipo del 3 % al 25 % sobre el total de Pedidos de Grupo en Volumen de Negocio.

**NIVEL DE BONIFICACIÓN DE EQUIPO:** Este término se refiere al nivel de porcentaje (del 3 % al 25 %) que puede recibir en sus Pedidos de Grupo.

**CLIENTE:** Cualquier individuo, esté registrado en Oriflame o no, que haga pedidos de productos Oriflame actuando totalmente fuera de su actividad comercial, profesional, artesanal o de negocios.

**PRECIO DE CLIENTE:** El precio final de venta para los clientes, mostrado en el Catálogo y en línea.

**EQUIPO PRINCIPAL:** Un Equipo Principal está formado por Emprendedores de Belleza comprometidos a convertirse en líderes. Generalmente consiste en tres a cinco Emprendedores de Belleza bajo un Manager o Director.

**LEG DIAMANTE:** Un Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel que tenga seis o más Directores Independientes 25 %.

**EQUIPO DIAMANTE:** Contiene los títulos de Director Diamante, Director Diamante Sénior y Director Diamante Doble.

**EQUIPO DE DIRECTORES:** Contiene los títulos de Director, Director Sénior, Director Oro, Director Oro Sénior y Director Zafiro.

**RED DESCENDENTE (DOWNLINE):** Todos los Emprendedores de Belleza que están bajo su red son su red descendente.

**LEG EJECUTIVA:** Un Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel que tenga doce o más Directores Independientes 25 %.

**EQUIPO EJECUTIVO:** Contiene los títulos de Director Ejecutivo, Director Ejecutivo Oro, Director Ejecutivo Zafiro y Director Ejecutivo Diamante.

**EMPRENDEDORES DE BELLEZA DE PRIMERA LÍNEA:** Los Emprendedores de Belleza que usted recluta y patrocina directamente.

**LEG ORO:** Un Leg con un Emprendedor de Belleza en cualquier nivel que tenga dos o más Directores Independientes 25 %.

**DESCUENTO INMEDIATO:** La diferencia entre el Precio de Cliente (el precio mostrado en el catálogo o en línea) y el Precio de Emprendedor de Belleza (lo que usted paga por los productos).

**EMPRENDEDOR DE BELLEZA O MEMBER INACTIVO:** Un Emprendedor de Belleza o un Member sin Puntos de Bonificación Personal (PBP) en un periodo de catálogo específico. Puede ser inactivo 1 (tuvo PBP en el catálogo anterior), inactivo 2 (tuvo PBP hace dos catálogos) o inactivo 3 (tuvo PBP hace tres catálogos y será eliminado del registro al cierre del catálogo actual, a menos que genere PBP).

**EMPRENDEDOR DE BELLEZA INDEPENDIENTE DE ORIFLAME:** Frecuentemente llamado "Emprendedor de Belleza." Es el primer nivel en el Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza y se define como cualquier persona cuyo nivel de Bonificación de Equipo esté entre 0 % y 9 %.

**DIRECTOR INDEPENDIENTE DE ORIFLAME:** Frecuentemente llamado "Director." Este término incluye todos los niveles desde Director hasta el nivel más alto de Director Zafiro.

**MANAGER INDEPENDIENTE DE ORIFLAME:** Frecuentemente llamado "Manager." Este término incluye niveles desde Manager 12 % hasta Manager Sénior.

**LÍDER:** Este término se refiere a los Emprendedores de Belleza Independientes que patrocinan y lideran a otros Emprendedores de Belleza. Se utiliza para todos los niveles desde Manager 12 % hasta el nivel más alto de Director Presidente Diamante.

**LEG:** Un Leg está compuesto por un Emprendedor de Belleza de Primera Línea y toda su red descendente.

**NIVEL:** Los Emprendedores de Belleza en su Grupo Personal por debajo de su Primera Línea cuentan como niveles.

**EQUIPO DE MANAGERS:** Contiene los títulos de Manager 12 %, Manager 16 %, Manager 20 % y Manager Sénior.

**MEMBER:** Un cliente que compra productos Oriflame en línea y obtiene todos los beneficios del Plan de Recompensas para Members sin pagar cuotas de inscripción.

**GARANTÍA MÍNIMA:** Un ajuste de bonificación que se realiza cuando no se cumple con la cantidad mínima de Puntos de Bonificación requeridos para calificar para una bonificación completa. El ajuste distribuye parte de esa bonificación al siguiente calificador de la misma bonificación. La Garantía Mínima asegura que todos en la red sean recompensados justamente por sus esfuerzos en desarrollar líderes.

**VALOR NETO DE PEDIDO:** Valor monetario de los productos al Precio de Cliente menos el 25 %, IVA y otros impuestos. Su Bonificación de Equipo en Primera Línea se calcula como un porcentaje del Valor Neto de Pedido total.

**RED:** En el Plan de Recompensas para Emprendedores de Belleza de Oriflame, este término se refiere a todos los Emprendedores de Belleza en su red descendente, incluyendo sus Directores Independientes 25 % y sus redes.

**ORIFLAME WALLET:** Cuenta virtual para Members y Emprendedores de Belleza donde se acumulan descuentos. El saldo acumulado se usa para pagar futuros pedidos. No puede superar el 50 % del valor de un pedido.

**GRUPO PERSONAL (PG):** Incluye a todos los Members y Emprendedores de Belleza patrocinados directamente por usted y sus redes, excepto aquellos que han alcanzado el nivel del 25 % o sus redes.

**EQUIPO PRESIDENTE:** Contiene los títulos de Director Presidente, Director Presidente Sénior, Director Presidente Oro, Director Presidente Zafiro y Director Presidente Diamante.

**MEMBERS Y EMPRENDEDORES DE BELLEZA REGISTRADOS:** Todos los Members y Emprendedores de Belleza con Puntos de Bonificación Personal en los últimos 3 catálogos.

**PATROCINADOR:** Persona que presenta a nuevos Emprendedores de Belleza para que se unan a Oriflame y los capacita y apoya en sus actividades. Usted es patrocinador de sus Emprendedores de Primera Línea.

**DIRECTOR INDEPENDIENTE 25 %:** Cuando un Emprendedor de Primera Línea alcanza el nivel de bonificación del 25 %, deja su Grupo Personal y se convierte en un Director Independiente 25 %, junto con su red.

**RED ASCENDENTE (UPLINE):** Su propio patrocinador y todos los Emprendedores de Belleza por encima de su patrocinador son su red ascendente.

## EL PLAN DE RECOMPENSAS PARA EMPRENDEDORES DE BELLEZA DE ORIFLAME:

El Plan de Recompensas es un material de marketing global propiedad de Oriflame Cosmetics AG. Este documento sirve como ilustración y apoyo para entender cómo hacer negocios con Oriflame. Consulte los Términos y Condiciones locales y los Programas Comerciales de su mercado o contacte con su Oficina de Servicio al Cliente para obtener información específica de su mercado.

## BENEFICIOS DE COMPENSACIÓN:

Los ejemplos de beneficios de compensación descritos son ilustrativos y no garantizan resultados financieros específicos. Los resultados reales varían según habilidades, experiencia, esfuerzo y tiempo dedicado. Consulte los Términos y Condiciones locales para detalles específicos.

## PROGRAMAS DE CONFERENCIAS:

Los programas de conferencias pueden variar por mercado. Consulte los Programas de Conferencias locales o contacte con su Oficina de Servicio al Cliente.

## TRADUCCIONES LOCALES:

Este documento está en inglés y puede tener traducciones locales. En caso de discrepancia, prevalecerán los Términos y Condiciones locales y los Programas Comerciales.



# Plan de Compensación para Emprendedores de Belleza

## REQUISITOS DE CALIFICACIÓN

### EMPRENDEDOR DE BELLEZA

**0% Emprendedor de Belleza:**  
0-199 PB en tu Grupo Personal.

**3% Emprendedor de Belleza:**  
200-449 PB en tu Grupo Personal.

**6% Emprendedor de Belleza:**  
450-899 PB en tu Grupo Personal.

**9% Emprendedor de Belleza:**  
900-1799 PB en tu Grupo Personal.

### EQUIPO DE MANAGERS

**12% Manager**  
1800-2999 PB en tu Grupo Personal.

**16% Manager**  
3000-4999 PB en tu Grupo Personal.

**18% Manager**  
5000-7499 PB en tu Grupo Personal.

**Manager Senior**  
Al menos 7 500 PB en tu Grupo Personal, o uno o más Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y un Grupo Personal con al menos 3 000 PB.

### EQUIPO DE DIRECTORES

**Director**  
Al menos 7 500 PB en tu Grupo Personal, o un Director Independiente 25% en tu Primera Línea y al menos 3 000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Senior**  
Al menos 7 500 PB en tu Grupo Personal y un Director Independiente 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Oro**  
Dos Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3 000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Oro Senior**  
Tres Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3 000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Zafiro**  
Cuatro Directores Independientes 25% en tu Primera Línea y al menos 3 000 PB en tu Grupo Personal durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

### EQUIPO DIAMANTE

**Director Diamante:**  
Seis Directores Independientes 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Diamante Senior:**  
Ocho Directores Independientes 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Diamante Doble:**  
Diez Directores Independientes 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

### EQUIPO EJECUTIVO

**Director Ejecutivo**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Ejecutivo Oro**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 6 Legs Oro durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Ejecutivo Zafiro**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 9 Legs Oro durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Ejecutivo Diamante**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 12 Legs Oro durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

### EQUIPO PRESIDENTE

**Director Presidente**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 9 Legs Oro y 3 Legs Diamante durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Presidente Sénior**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 6 Legs Oro y 6 Legs Diamante durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Presidente Oro**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 3 Legs Oro y 9 Legs Diamante durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

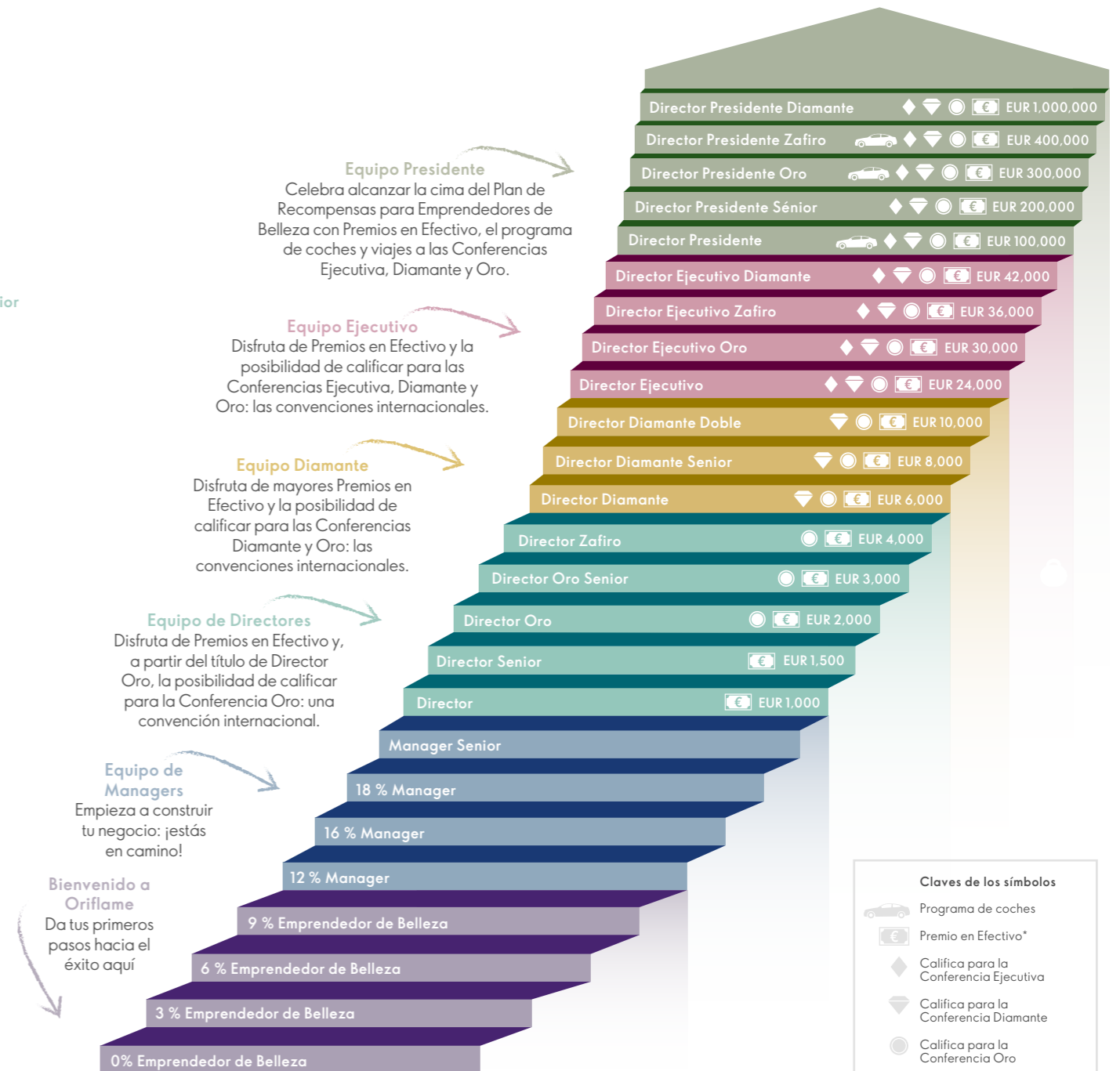
**Director Presidente Zafiro**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 12 Legs Diamante durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

**Director Presidente Diamante**  
Doce Directores Independientes 25% en tu Primera Línea, más 6 Legs Oro y 6 Legs Ejecutivos durante 4 de 9 Periodos de Catálogo.

Director

Director Sénior

Director Oro



\*Los Bonos en Efectivo son una recompensa por alcanzar un nuevo título, pagado en dos partes. El primer pago se realizará cuando califiques para un título en 4 de 9 Catálogos. La segunda parte se realizará cuando vuelvas a calificar para el mismo (o un título superior) nuevamente en 4 de 9 Catálogos.



# Gracias

... por unirse a nosotros en este emocionante y rentable viaje. Por creer en ti mismo y en nosotros. Por recomendar ese primer labial, máscara de pestañas o set de cuidado de la piel, y por hablar sobre la Oportunidad de Negocio Oriflame con familiares, amigos y conocidos, ayudándoles también a cambiar sus vidas para mejor.