

PLAN DE COMPENSACIÓN FORNUVI - DOCUMENTO TÉCNICO OFICIAL

Compañía: FORNUVI S.A.S.

NIT: 901953881-1

Fecha de Emisión: 15 de Julio de 2025

Versión del Documento: 1.0

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO LEGAL

- **Objeto del Documento:** El presente documento tiene como finalidad describir de manera detallada, transparente y técnica el Plan de Compensación para los Distribuidores Independientes (en adelante "Afiliados") de FORNUVI S.A.S. Su propósito es establecer las directrices, mecanismos y metodologías mediante las cuales los Afiliados pueden generar ingresos a través de la promoción y venta de los productos y servicios ofrecidos en el ecosistema FORNUVI.
- **Cumplimiento Normativo:** Este plan está diseñado para ser rentable, sostenible y justo, operando en estricto cumplimiento de la legislación colombiana, en particular la **Ley 1700 de 2013**, que regula las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia, y las directrices de la **Superintendencia de Sociedades**.

- **Actualización y Modificación del Plan:**

FORNUVI S.A.S. se reserva el derecho de **modificar, ajustar o actualizar** total o parcialmente las condiciones, porcentajes, nombres de los bonos o cualquier otro aspecto del **Plan de Compensación**, siempre que dichas modificaciones se realicen con el objetivo de:

- Mejorar la sostenibilidad y eficiencia del sistema de compensación.
- Adaptarse a cambios legales, técnicos u operativos.
- Fortalecer los beneficios y oportunidades de crecimiento para los Afiliados.
- Toda modificación será comunicada a los Afiliados por los canales oficiales de FORNUVI y entrará en vigencia en la fecha indicada en dicha comunicación.

Estas actualizaciones no alterarán los compromisos adquiridos previamente respecto a comisiones o beneficios ya generados antes de la fecha de modificación.

2. GLOSARIO DE TÉRMINOS CLAVE

- Para una correcta interpretación de este documento, se definen los siguientes términos:
- **Afiliado:** Persona natural o jurídica que ha suscrito un contrato de distribución independiente con FORNUVI S.A.S. para promover los productos y servicios del ecosistema.
- **Auspiciador:** La persona que te trajo al negocio y te guiará.
- **Patrocinador:** la persona que aparece como tu superior directo en la red y que recibe beneficios por tu producción.
- **Línea Descendente (Downline):** Conjunto de Afiliados registrados directa o indirectamente por debajo de otro Afiliado.
- **Puntos Personales (PP):** Valor en puntos generado por las compras y consumos personales de un Afiliado.
- **Puntos de Referencia (PR):** es la suma de todos los puntos generados en la pierna del binario con menor puntaje de un afiliado activo.
- **Puntos por línea (PG):** Es la cantidad de puntos generados en una sola línea (un afiliado directo y toda su red).
- **Puntos Total (PG Total):** Es la suma de los PG de todas las líneas.
- **Puntos Estratégicos (PE):** Suma de los puntos generados por cada comisión que un aliado comercial otorga a FORNUVI, los cuales se asignan al afiliado que gestionó y creó la alianza comercial entre dicho comercio y FORNUVI.
- **Afiliado Activo:** Afiliado que ha cumplido con el requisito de Puntos Personales mínimos en un mes calendario para ser elegible a comisiones.
- **Estructura Unilevel:** Organización donde todos los afiliados se ubican en el primer nivel del Auspiciador, sin límite de anchura.
- **Estructura Binaria:** Organización donde cada Afiliado tiene dos posiciones directas: una "pierna izquierda" y una "pierna derecha".
- **Derrame (Spillover):** Mecanismo del sistema binario por el cual un nuevo Afiliado es posicionado en la línea descendente de otro Afiliado por un Patrocinador de nivel superior.
- **Mes Calendario:** Período de cómputo para la calificación y liquidación de comisiones, que inicia el día 1 y finaliza el último día de cada mes.

3. EL MODELO DE NEGOCIO FORNUVI

El modelo de negocio de **FORNUVI S.A.S.** se basa en un **ecosistema colaborativo** que integra:

- **Afiliados:** Actúan como consumidores y promotores del ecosistema.

- **Comercios Aliados:** Proveedores externos de bienes y servicios que otorgan comisiones a FORNUVI por las compras realizadas por afiliados, siempre que estos se identifiquen como referidos de FORNUVI. Esto fomenta la fidelización de los afiliados hacia los comercios aliados.
- **Tienda Virtual FORNUVI:** Plataforma de e-commerce con un catálogo de productos que tienen un valor preasignado en puntos.

Gestión de Alianzas

Un afiliado de FORNUVI podrá presentar la propuesta a un comercio independiente para que este ponga a disposición de los afiliados de FORNUVI sus productos y/o servicios.

El afiliado que impulse esta posible alianza deberá:

- Explicar al comercio las **ventajas** y el **funcionamiento del modelo FORNUVI**.
- Aclarar el proceso de vinculación y los beneficios mutuos.

Si el comercio manifiesta interés en trabajar con FORNUVI, el **equipo autorizado por FORNUVI** evaluará la viabilidad de la alianza y realizará los **ajustes finales** para que ambas partes —el comercio aliado y FORNUVI— puedan colaborar cumpliendo con todas las normas legales vigentes.

El afiliado que haya gestionado la alianza podrá beneficiarse de la misma, siempre y cuando cumpla con las **condiciones establecidas como se explica más adelante en el Bono de Socios Estratégicos**.

Generación de Puntos por Compras en la Tienda Virtual y Comercios Aliados

- Cada afiliado de FORNUVI puede comprar productos en la **Tienda Virtual FORNUVI**, los cuales tienen un valor en **Puntos** predefinido, que se asigna y se suman a los **(PP)** del afiliado que realiza la compra.
- Cada vez que un **comercio aliado** genere una comisión a FORNUVI, dicha comisión se convertirá en un valor en puntos, los cuales serán asignados de la siguiente manera:
 - **Al afiliado que realizó la compra** en ese comercio: el valor en puntos se sumará a sus puntos personales **(PP)**.
 - **Al afiliado activo que gestionó la alianza** entre el comercio aliado y FORNUVI: el valor en puntos se sumará a sus **puntos estratégicos(PE)**.

Pago de Comisiones

Al finalizar cada mes, el **sistema de FORNUVI** evaluará el crecimiento y el volumen total de puntos generados en la red u organización de cada **afiliado activo**.

El pago se realizará conforme a las **reglas y condiciones** establecidas en cada **forma de ganar o bono** definido por FORNUVI.

Proceso de liquidación y disponibilidad de comisiones

Durante los **primeros 7 días hábiles posteriores al cierre del mes**, FORNUVI realizará el proceso de **liquidación, verificación y conciliación** de las comisiones generadas por cada afiliado activo.

Una vez finalizado este proceso, las comisiones quedarán **listas y disponibles** en el sistema para que el afiliado **pueda reclamarlas en el momento que lo desee**, siempre que cumpla con los requisitos establecidos.

Requisitos para recibir el pago

Las comisiones solo serán entregadas a los **afiliados activos** que cumplan con los siguientes requisitos:

1. **Documentación exigida por FORNUVI:** El afiliado debe haber enviado escaneados los siguientes documentos:
 - **Cédula de ciudadanía** (por ambas caras).
 - **RUT actualizado**, donde se evidencie la actividad económica **4799 – Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados**.
 - **Certificación bancaria** que confirme que la cuenta registrada está a nombre del mismo afiliado que envió los documentos.
2. **Afiliados internacionales (fuera de Colombia)** Los afiliados que no residan en Colombia y no cuenten con RUT podrán recibir sus comisiones mediante los **métodos internacionales de pago autorizados por FORNUVI**, previa verificación de identidad. Deberán enviar:
 - **Documento de identidad válido** en su país de residencia (pasaporte o documento nacional de identidad).
 - **Certificación de cuenta bancaria o billetera digital internacional** a nombre del afiliado. FORNUVI verificará la validez de los datos y coordinará el pago conforme a sus políticas internas y la normativa aplicable.

3. **Monto mínimo de retiro:** Haber acumulado un valor igual o superior a **\$40.000 COP** en comisiones.

Si el afiliado no cumple con alguno de estos requisitos, el valor quedará **acumulado en el sistema** hasta que se cumplan las condiciones necesarias para su pago.

Transferencia al afiliado

Una vez el afiliado **solicite el retiro o cobro de sus comisiones**, FORNUVI dispondrá de un plazo máximo de **3 días hábiles** para realizar la **transferencia correspondiente** a la cuenta bancaria registrada y verificada.

Consideraciones legales

Todas las comisiones estarán sujetas a las **retenciones, descuentos o ajustes** que correspondan, de acuerdo con lo establecido por la **legislación vigente en Colombia**.

4. PROCESO DE VINCULACIÓN COMO AFILIADO INDEPENDIENTE

- **Requisitos de Ingreso:** Para convertirse en Afiliado de FORNUVI S.A.S., el interesado debe ser invitado por un Afiliado mediante un enlace de registro.
- **Proceso de Registro:** El aspirante deberá completar el formulario de registro en línea con su información personal verídica. Deberá leer y aceptar digitalmente el **Contrato de Distribución Independiente**, así como los Términos y Condiciones y las Políticas de Privacidad de la compañía.
- **El registro como Afiliado es gratuito** y no requiere la compra de un kit de inicio ni el pago de ninguna cuota de afiliación, en cumplimiento con la normativa vigente.

5. ACTIVACIÓN Y VIGENCIA DEL CÓDIGO DE AFILIADO

- Un Afiliado activa su código cuando, en un mes calendario, genera un mínimo de 1,80 Puntos Personales (**PP**), quedando con el estatus de **Afiliado Activo**.
Al finalizar el mes, si no cumple nuevamente con este requisito, su código pasará a estado de Afiliado Inactivo.
- **Mantenimiento del estatus de Afiliado Activo**
Cada mes, el Afiliado deberá generar al menos **1,80 (PP)** para conservar su condición de **Afiliado Activo** y mantener el derecho a:
 - Cobrar comisiones.

- Disfrutar de las ventajas y beneficios que ofrece el sistema FORNUVI.
- **Primera activación:** Cuando un Afiliado active su código por primera vez, este permanecerá activo hasta el final del mes en que se realizó la activación. Además, por ser su primera activación, conservará el estatus de **Afiliado Activo** durante el mes siguiente completo, hasta el último día de dicho mes.
- **Excepciones por estrategia comercial:** FORNUVI podrá, por decisión estratégica, mantener a un Afiliado con estatus de **Activo** durante uno o varios meses adicionales, aunque no cumpla con el requisito mínimo de **(PP)**.
Cualquier decisión de este tipo será notificada oficialmente a través de la oficina virtual del Afiliado y publicada en la página oficial de FORNUVI, indicando la vigencia de la medida
- **Vigencia:** El código de Afiliado permanecerá vigente mientras se cumplan las políticas de la compañía. FORNUVI S.A.S. se reserva el derecho de terminar el contrato y desactivar o eliminar de forma definitiva el código si el Afiliado:
 - Si este no genera, al menos una vez, un mínimo de 1.80 **(PP)** en un mes o si permanece más de doce (12) meses consecutivos, es decir, sin generación de puntos personales **(PP)**
 - Incumple el Contrato de Distribución, el Código de Ética o cualquier otra política interna de la compañía.

6. SISTEMA DE PUNTOS.

Compras en la Tienda Virtual FORNUVI

Cada afiliado que compre en la tienda virtual recibirá puntos según el valor asignado a cada producto, el cual será visible en la plataforma. Si un producto tiene descuento, el valor en puntos se ajustará automáticamente antes de confirmar el pago del producto. Estos valores en puntos, se le suman al afiliado como **(PP)**.

Proceso de recepción de comisiones y su conversión a puntos

Comisión recibida:

- Cuando un comercio aliado paga una comisión a Fornuvi, esta comisión siempre debe ser facturada con IVA por parte de Fornuvi.

- Si el comercio aliado no cobra IVA en sus ventas (por ejemplo, porque es persona natural no responsable de IVA), igualmente Fornuvi al emitir la factura debe generar el IVA correspondiente sobre el valor de la comisión.

Base para el cálculo de puntos:

- Para la conversión a puntos, siempre se toma en cuenta únicamente el valor de la **comisión sin IVA**.

Fórmula de conversión

- Por cada **\$1.000 COP de comisión generada**, se obtienen **0,0474 puntos**.

Ejemplo práctico:

- **Comisión recibida:** \$38.000 COP
- **Conversión:**

$$38.000 \div 1.000 \times 0,04725 = 1,80 \text{ puntos}$$
- **Beneficios en el sistema que genera esta comisión;**
 - El afiliado que realizó la compra recibirá puntos en función de la comisión que el comercio aliado pague a FORNUVI por su transacción; estos puntos se sumarán a sus **Puntos Personales (PP)**.
 - Los mismos puntos generados por el comercio aliado se asignarán también al afiliado que gestionó la alianza, sumándose a sus **Puntos Estratégicos (PE)**.

7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA RED FORNUVI

FORNUVI ha diseñado un plan de compensación híbrido que fusiona las fortalezas de los modelos Unilevel y Binario. El objetivo es maximizar las oportunidades de ingresos y fomentar tanto el crecimiento individual como el trabajo en equipo entre sus afiliados.

▪ Estructura Unilevel:

Organiza la red con una **expansión horizontal ilimitada** (primer nivel) y una **profundidad que crece sin límite** (niveles sucesivos). Esta estructura es fundamental para el cálculo de las **comisiones por liderazgo**.

- **Definición de Niveles:**

- **Primer Nivel:** Compuesto por todos los afiliados que usted Auspicio. El número de afiliados en este nivel es ilimitado, lo que le permite una expansión horizontal sin restricciones.
- **Niveles Sucesivos:** Cuando los miembros de su primer nivel Auspician a nuevos afiliados, estos pasan a formar su segundo nivel. Este proceso se repite, creando una red que crece en profundidad de manera ilimitada.

- **Sistema de Comisiones por Diferencial (Escalonado):**

FORNUVI utiliza un sistema de comisiones escalonado para asegurar una compensación justa y proporcional al esfuerzo y liderazgo. A diferencia de un porcentaje fijo por nivel, este modelo funciona de la siguiente manera:

- Cada afiliado puede alcanzar diferentes rangos o niveles de calificación, a los cuales se les asigna un porcentaje de comisión máximo.
- La ganancia se calcula a partir del **diferencial**, es decir, la diferencia entre el porcentaje de su rango y el porcentaje del rango de sus afiliados directos. Método que incentiva a los líderes a capacitar y desarrollar a sus equipos para que todos puedan ascender de rango.

- **Estructura Binaria: Genealogía de Posicionamiento y Crecimiento Estratégico**

La estructura binaria se enfoca en el posicionamiento estratégico de los miembros del equipo para fomentar un crecimiento equilibrado y colaborativo.

- **Organización de la Red:** Cada afiliado dispone únicamente de dos posiciones directas en su línea descendente: una **pierna izquierda** y una **pierna derecha**.
- **Posicionamiento y Derrame (Spillover): Decisión del auspiciador:** Como auspiciador, usted decide estratégicamente en cuál de las dos piernas (izquierda o derecha) ubicar a sus nuevos afiliados.
- **Efecto de Derrame:** Si sus dos posiciones directas del binario ya están ocupadas, los nuevos afiliados que auspicie serán posicionados en la primera ubicación disponible en la profundidad de la pierna que usted

elija. Este fenómeno, conocido como "derrame" o *spillover*, beneficia a toda la línea descendente, ya que el volumen generado por estos nuevos miembros también apoya a los afiliados que se encuentran debajo.

- **Puntos de Referencia (PR): Medición para la Bolsa Global:** Dentro de este plan, la estructura binaria cumple la función de medir el volumen de crecimiento de la red a través de un sistema de puntos.
- **Cálculo de Puntos:** Al cierre de cada ciclo mensual, el sistema evalúa el volumen de puntos generado por cada una de las dos piernas de su estructura binaria.
- **Asignación de Puntos de Referencia (PR):** Para que un afiliado pueda recibir **Puntos de Referencia (PR)**, debe cumplir con el siguiente requisito:
 - Tener **al menos un afiliado activo auspiciado directamente** en cada pierna de su estructura binaria.

Si el afiliado cumple esta condición:

El sistema identificará la pierna con el menor volumen de puntos dentro de su estructura binaria. La totalidad de los puntos acumulados en dicha pierna será asignada como Puntos de Referencia (PR) correspondientes a ese mes.

Además, si el afiliado activo posee más de 3 Puntos Personales (PP), los puntos que excedan este valor serán sumados a sus Puntos de Referencia (PR).

Participación en la Bolsa Global: Los Puntos de Referencia son el indicador clave de su desempeño y crecimiento equilibrado. Este puntaje determina el porcentaje de participación que cada afiliado obtiene de la "bolsa global" de la compañía, recompensando así la construcción de equipos sólidos y estables.

DESGLOSE DE BONOS Y COMISIONES

1. VENTA DIRECTA, DESCUENTOS Y PROMOCIONES:

Los Afiliados Activos podrán adquirir productos de la Tienda Virtual FORNUVI con descuentos que van desde el 10% hasta el 50%.

Esta diferencia le permite al Afiliado Activo obtener un margen de ganancia al revender los productos al precio regular (sin descuento) que maneja FORNUVI, el cual puede tomar como precio sugerido de venta.

El porcentaje de descuento aplicable a cada producto será visible en su detalle dentro de la tienda virtual de FORNUVI.

A partir del momento en que un afiliado obtiene el estatus de afiliado activo, todas las compras que realice dentro de la Tienda Virtual FORNUVI hasta el final de ese mes las podrá obtener con el descuento correspondiente.

Nota: FORNUVI podrá incluir productos que no generen descuentos, según sus políticas comerciales.

Promociones a través de Alianzas Estratégicas

En **FORNUVI**, trabajamos de la mano con nuestros comercios y proveedores aliados para generar oportunidades únicas para nuestros afiliados. A través de estas alianzas estratégicas, sugerimos y promovemos la creación de **promociones exclusivas** en productos seleccionados, para que estén disponibles **solo para la comunidad FORNUVI**.

Nuestro objetivo es que cada afiliado pueda acceder a **mejores precios, beneficios especiales y ofertas limitadas**, fortaleciendo así el valor de pertenecer a FORNUVI.

2. BOLSA GLOBAL

Acumulación de Puntos en la Bolsa Global:

- Por cada **\$1.000 COP que ingresen a FORNUVI en comisiones (sin incluir el IVA)**, equivalen a 0,04725 Puntos.
- Esta misma regla aplica cuando el ingreso proviene de regalías.
- Cada producto comercializado en la Tienda Virtual FORNUVI también tiene un valor en puntos preasignado.
- Todos los puntos generados por comisiones, regalías y ventas de productos en la Tienda Virtual FORNUVI se acumulan en la Bolsa Global.

Acumulación global de Puntos de Referencia

- Corresponde al 10% del total de los puntos de referencia generados por todos los afiliados activos.

Al finalizar cada mes, el sistema divide:

- Los Puntos acumulados en la Bolsa Global, entre la **acumulación global de Puntos de Referencia**.
- El resultado de esta operación se denomina **VFB (Valor Factor Bolsa)**.
- Ajuste del **VFB** en casos especiales:
 - En situaciones excepcionales, y cuando FORNUVI lo considere necesario para mantener la coherencia y estabilidad del sistema, el Valor Factor Bolsa (VFB) podrá ser ajustado a un valor más acorde.
 - Por ejemplo, si el VFB es menor a 1, FORNUVI lo ajustará a 1.

Liquidación de puntos para afiliados activos de Fornuvi

Al finalizar cada mes, y una vez determinado el valor del **VFB**, el sistema realizará el siguiente cálculo para cada afiliado activo:

- Tomará el **10%** de sus puntos de referencia.
- Multiplicará ese valor por el **VFB**.
- El resultado se multiplicará por el **valor del punto**.
- **El valor del punto es igual a 4.000.**

El resultado final corresponderá a la **comisión que el afiliado activo devengará** en ese mes.

Fórmula:

$$\text{Comisión} = ((\text{Puntos de referencia} \times 10\%) \times \text{VFB}) \times 4.000$$

Gracias al **sistema de Bolsa Global**, FORNUVI no acumula puntos de manera permanente en ninguna de las piernas del binario, ya sea de afiliados activos o inactivos.

El sistema, por su diseño, **liquida todos los puntos que ingresan a la Bolsa Global**. Estos puntos provienen tanto de las piernas fuertes como de las piernas débiles dentro de las estructuras binarias.

Al finalizar cada mes:

- Se realiza la **liquidación total** de los puntos acumulados en la Bolsa Global.
- Todos los afiliados, tanto activos como inactivos, **reinician** con:
 - **PP (Puntos Personales): 0**
 - **PR (Puntos de Referencia): 0**

De esta forma, el afiliado activo recibe su liquidación mensual con base en **todos los puntos generados en las piernas fuertes y débiles** por los miembros de FORNUVI.

3. RANGOS

En FORNUVI, cada afiliado activo puede ir alcanzando **nuevos rangos** a medida que hace crecer su red. Cada nuevo rango alcanzado permite **recibir mejores comisiones e incentivos**.

FORNUVI cuenta con **15 rangos**, que son:

- Asociado
- Aprendiz
- Coordinador
- Ejecutivo
- Líder
- Director
- Director Ejecutivo
- Diamante
- Doble Diamante
- Triple Diamante
- Corona
- Imperial
- Emperador
- Titán
- Titán Supremo.

En la siguiente tabla se detallará los requisitos para alcanzar cada rango:

RANGO	PP	N.º MÍNIMO DE LÍNEAS	PG MÁXIMO POR LÍNEA	PG MÍNIMO POR LÍNEA	PG TOTAL
Asociado	1,8	0	0	0	0
Aprendiz	1,8	2	1,8	1,8	3,6
Coordinador	1,8	3	5,4	5,4	16,2
Ejecutivo	1,8	3	18	5,4	41,4
Líder	1,8	3	43,2	18	104,4
Director	3,6	4	106,2	18	273,6
Director Ejecutivo	5	4	275,4	43,2	700,2
Diamante	6	5	702	43,2	1.828,8
Doble Diamante	10	6	1.830,6	106,2	4.851
Triple Diamante	10	7	4.852,8	106,2	12.895,2
Corona	10	7	12.897	275,4	33.730,2
Imperial	10	8	33.732	702	61.399,8
Emperador	10	9	61.401,6	702	134.996,4
Titan	10	10	134.998,2	1.830,6	257.034,6
Titan Supremo	10	10	257.036,4	1.830,6	515.262,6

Puntos para tener en cuenta para alcanzar un rango

El rango se calificará a través de la estructura unilevel.

Ejemplo: Rango Diamante

Para alcanzar el rango Diamante, se deben cumplir los siguientes requisitos:

➤ Líneas directas:

- Tener mínimo 5 líneas directas.

➤ PG por línea:

- Cada línea debe aportar al menos 43,2 PG.
- El máximo que se puede contar por línea es 702 PG (aunque una línea genere más, solo se tomarán 702 PG).

➤ **Puntos personales (PP);**

- El afiliado debe generar al menos 6 PP.

➤ **PG total:**

- Se requieren 1.828,8 PG en total, sumados entre las 5 líneas principales (cada una con al menos 43,2 PG).
- Si estas 5 líneas principales no alcanzan el total de 1.828,8 PG, pero cumplen con el mínimo de 43,2 PG por línea, el sistema tomará en cuenta las demás líneas adicionales hasta completar el total requerido.

➤ **Líneas principales:**

- Se consideran líneas principales las 5 líneas con mayor cantidad de PG.

Nota final:

El sistema valida el cumplimiento de estos requisitos para determinar si un afiliado alcanza el rango Diamante.

El mismo criterio aplica para los demás rangos, variando:

- Los puntos personales (PP) requeridos.
- El número mínimo de líneas.
- El PG mínimo por línea.
- El PG máximo por línea.
- Y el PG Total exigido.

Bonos por Rango – Regla y Concesión

Regla normal: Un afiliado activo recibe un bono por cada rango alcanzado a partir del rango ejecutivo, siempre que mantenga ese rango **durante tres meses consecutivos**. El bono se paga **una sola vez** por rango.

Concesión especial: Si un afiliado alcanza un rango superior sin haber validado (tres meses) uno o más rangos intermedios, se aplicará el siguiente proceso:

- **Prioridad de pago:** Los tres primeros meses en el rango superior se usarán para pagar el bono del **rango más bajo pendiente**.
- **Mes adicional:** Si el afiliado continúa un cuarto mes en el rango superior, automáticamente valida y cobra el **siguiente rango pendiente**.

- **Continuidad:** Mientras mantenga el rango superior, se seguirán validando y pagando los rangos pendientes en orden, mes a mes.

En la siguiente tabla se muestra el bono que recibirá un afiliado activo al alcanzar y validar un rango por primera vez.

La validación consiste en mantener el rango durante tres meses consecutivos, aplicando la concesión especial en caso de que el afiliado se salte rangos intermedios (ver explicación anterior).

Rango	Bono Único por Validación
Ejecutivo	\$ 100.000
Líder	\$ 200.000
Director	\$ 400.000
Director Ejecutivo	\$ 800.000
Diamante	\$ 2.000.000
Doble Diamante	\$ 10.000.000
Triple Diamante	\$ 20.000.000
Corona	\$ 80.000.000
Imperial	\$ 100.000.000
Emperador	\$ 200.000.000
Titan	\$ 400.000.000
Titan Supremo	\$ 1.000.000.000

4. BONO DIFERENCIAL PROGRESIVO:

El Bono diferencial progresivo se activa cuando un afiliado alcanza ciertos rangos dentro de FORNUVI. Este bono permite recibir un porcentaje de todos los puntos generados por los afiliados en su estructura Unilevel sin importar la anchura ni la profundidad, este sistema de pagos es también conocido como sistema escalonado.

El pago se realiza aplicando el diferencial, que es el mecanismo utilizado para equilibrar las comisiones entre rangos.

Porcentaje según rango alcanzado:

- Ejecutivo: recibe el 10% de los puntos generados en toda su estructura.
- Líder: recibe el 20% de los puntos generados en toda su estructura.

- Director: recibe el 30% de los puntos generados en toda su estructura.
- Director Ejecutivo: recibe el 40% de los puntos generados en toda su estructura.
- Diamante: recibe el 50% de los puntos generados en toda su estructura.

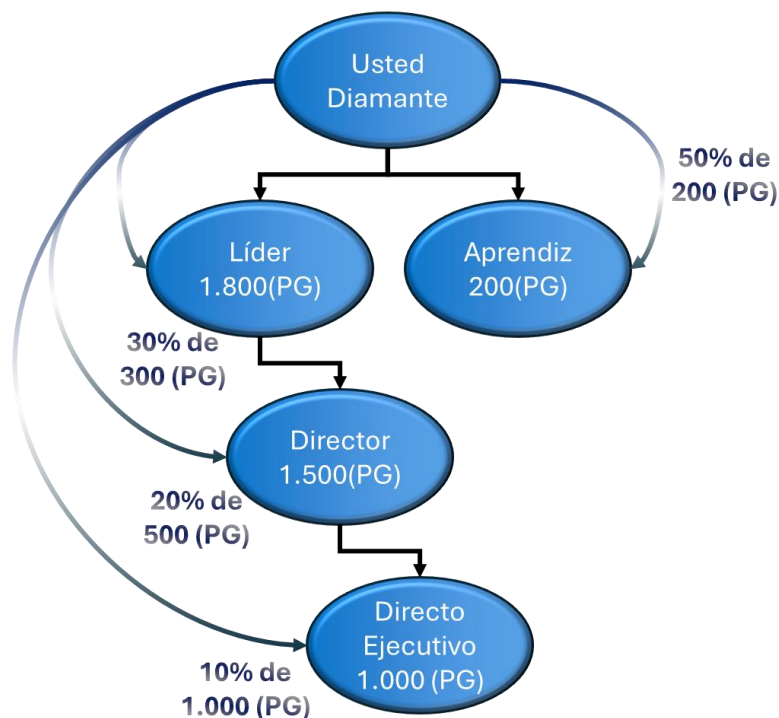
En resumen:

A mayor rango, mayor porcentaje del Bono Generacional, siempre aplicando el diferencial para garantizar una distribución justa de las comisiones.

¿Qué es el Diferencial?

El **diferencial** es la forma en que la empresa equilibra las comisiones cuando dos afiliados en línea directa tienen derecho al mismo bono (en este caso, el **Bono Diferencial Progresivo**).

En lugar de pagar el mismo porcentaje completo a ambos, se paga **la diferencia de porcentajes entre los rangos alcanzados**. De esta manera, solo se paga una vez el máximo porcentaje establecido y se evita duplicar pagos como se explica en la siguiente gráfica:



5. BONO GENERACIONAL DE LIDERAZGO:

Bono Generacional de Liderazgo premia el liderazgo, la formación y el crecimiento de nuevas generaciones de líderes dentro de la organización. Su propósito es recompensar a quienes impulsan y desarrollan equipos sólidos en profundidad, generando ingresos residuales mensuales y sostenibles.

¿Cómo funciona?

Todos los afiliados con un rango inferior a Diamante son asignados y liderados por el primer afiliado activo ascendente con rango Diamante o superior dentro de su línea de patrocinio.

Así se crean las generaciones dentro de la red: Cada generación está compuesta por un grupo de afiliados liderados por un Diamante o rango superior.

Cuando dentro de una organización surge un nuevo Diamante (o rango mayor), este y toda su estructura forman una nueva generación, iniciando su propio grupo de liderazgo.

¿Qué ganas?

Dependiendo de tu rango y de la generación que lideras, ganas un porcentaje de todos los puntos generados durante el mes por las organizaciones de tus generaciones calificadas.

Cada punto tiene un valor en pesos, lo que te permite convertir los puntos generados en ingresos reales.

Porcentajes de Ganancia por Rango y Generación

Rango	Gen 1	Gen 2	Gen 3	Gen 4	Gen 5	Gen 6	Gen 7
Diamante	10%	5%	3%	0%	0%	0%	0%
Doble Diamante	11%	6%	4%	2%	2%	2%	0%
Triple Diamante	12%	7%	5%	2%	2%	2%	2%
Corona	13%	8%	6%	2%	2%	2%	2%
Imperial	14%	9%	7%	2%	2%	2%	2%
Emperador	15%	10%	8%	2%	2%	2%	2%
Titán	16%	11%	9%	2%	2%	2%	2%
Titán Supremo	17%	12%	10%	2%	2%	2%	2%

Ejemplo práctico:

Supongamos que tienes el rango Diamante y la suma total de los puntos generados por todos los afiliados de tu primera generación durante el mes es de 5.000 puntos.

- Porcentaje correspondiente a tu rango en la primera generación: 10%
- Valor de cada punto: \$4.000 COP

Cálculo de tu ganancia:

$5.000 \text{ puntos} \times 10\% = 500 \text{ puntos}$

$500 \text{ puntos} \times \$4.000 = \$2.000.000 \text{ COP}$

Ganancia total: \$2.000.000 provenientes de tu primera generación.

¿Cuántas generaciones puedes tener?

No hay límites. Puedes tener tantas primeras generaciones como desees, y del mismo modo, no existe límite para la cantidad de segundas, terceras, cuartas, quintas, sextas o séptimas generaciones que se formen dentro de tu red.

Cada nueva generación representa una nueva fuente de ingresos residuales para ti.

Beneficios del Bono

- Recompensa el liderazgo y la duplicación efectiva.
- Crea ingresos residuales mensuales crecientes.
- Sin límites de generaciones ni cantidad de afiliados.
- Reconoce el desarrollo de líderes sólidos dentro de tu organización.

6. BONO DE REGALÍAS GLOBALES

El Bono de Regalías Globales es un reconocimiento especial a los líderes que han alcanzado los rangos más altos dentro de la compañía, como resultado de su compromiso, liderazgo y contribución al crecimiento de la organización.

Cada mes, la empresa destina el 10% de sus utilidades netas globales para este bono.

Este fondo se divide en diferentes pools o niveles de participación, correspondientes a los rangos de liderazgo superiores:

- Doble Diamante
- Triple Diamante
- Corona
- Imperial
- Emperador
- Titán
- Titán Supremo

Distribución del Bono

El 10% total se distribuye entre los rangos mencionados, asignando un porcentaje específico a cada nivel.

Ejemplo de distribución:

Rango	Porcentaje del Fondo Global
Doble Diamante	5
Triple Diamante	1%
Corona	1%
Imperial	1%
Emperador	1%
Titán	0.5%
Titán Supremo	0.5%

Cada rango comparte su respectivo fondo en partes iguales entre todos los afiliados que hayan alcanzado ese rango o superior, y que se mantengan activos según las políticas de la compañía.

Sistema Acumulativo

El Bono de Regalías se paga de manera acumulativa, lo que significa que: Cuando un afiliado alcanza un rango superior, participa en todos los fondos correspondientes a ese rango y a los rangos anteriores.

Ejemplo:

- Si un líder alcanza el rango Titán, recibirá una participación en el fondo de Titán, además de los fondos de Emperador, Imperial, Corona, Triple Diamante y Doble Diamante.

- Esto le permite obtener regalías globales por todos los niveles de liderazgo que ha alcanzado, incrementando sus ingresos a medida que su rango crece.

Beneficios del Bono de Regalías

- Reconoce el liderazgo y la permanencia dentro de la compañía.
- Permite disfrutar de ingresos residuales globales provenientes del crecimiento total de la empresa.
- Motiva a los líderes a seguir desarrollando nuevas generaciones y mantener equipos sólidos.
- Garantiza una recompensa justa y progresiva para quienes contribuyen al éxito colectivo.

Resumen

El Bono de Regalías Globales convierte tu liderazgo en una participación directa en las ganancias de la compañía.

Cuanto más alto sea tu rango, mayor será tu participación y tus beneficios. Este bono refleja el principio de que el éxito compartido fortalece a toda la organización.

7. BONO DE VIAJES Y RECONOCIMIENTOS ESPECIALES

El **Bono de Viajes** es una recompensa exclusiva diseñada para reconocer y premiar el esfuerzo, el crecimiento y la lealtad de los líderes y afiliados que cumplen con las metas establecidas por la compañía.

Este bono no tiene un valor fijo ni un destino determinado de manera permanente.

Su contenido, requisitos y beneficios **serán definidos directamente por la empresa** según la etapa, las condiciones del mercado y las estrategias de crecimiento en curso.

Cómo funciona:

En diferentes momentos del año, la empresa anunciará oficialmente las **campañas o convocatorias de viajes**.

En cada convocatoria se especificará:

- El **tipo de viaje o experiencia** (nacional, internacional, crucero, retiro, evento VIP, etc.).
- Las **condiciones de calificación** (rangos, volumen de ventas, puntos personales o de grupo, nuevos afiliados, etc.).
- El **período de tiempo** durante el cual los afiliados podrán cumplir las metas.
- Los **premios adicionales** o reconocimientos que podrán obtenerse durante la campaña.

Metas y calificación

Las metas podrán variar en cada convocatoria y pueden incluir uno o varios de los siguientes criterios:

- Alcanzar o mantener un determinado rango durante un periodo específico.
- Acumular un volumen de ventas o puntos personales y de equipo.
- Apoyar el crecimiento de nuevas líneas o generaciones.
- Cumplir metas de liderazgo, retención o formación de nuevos afiliados.

Cada meta será **clara, transparente y alcanzable**, de acuerdo con las políticas de la compañía.

Premios y beneficios

Los viajes pueden incluir experiencias de alto nivel como:

- Viajes nacionales o internacionales con todos los gastos pagos.
- Cruceros de lujo.
- Retiros de liderazgo o convenciones corporativas.
- Premios complementarios (bonos en efectivo, gadgets, reconocimientos especiales, etc.).

Importante:

El **Bono de Viajes** está sujeto a los **términos, condiciones y políticas** que la compañía establezca en cada convocatoria.

Los premios, destinos y fechas pueden variar según la disponibilidad, los resultados del plan de crecimiento y las decisiones administrativas de la empresa.

En resumen:

El Bono de Viajes es una experiencia diseñada para **premiar el compromiso, la constancia y el liderazgo**.

Cada convocatoria representa una **nueva oportunidad de vivir experiencias únicas** junto a otros líderes de la organización, celebrando los logros alcanzados con la empresa.

8. BONO SOCIO ESTRATÉGICO

Este bono reconoce el esfuerzo de los afiliados de FORNUVI que promueven nuevas alianzas comerciales con negocios independientes, permitiendo ampliar la red de comercios aliados disponibles para todos los afiliados.

¿En qué consiste?

Un afiliado de FORNUVI puede presentar una propuesta a un comercio independiente para que este ofrezca sus productos y/o servicios a los afiliados de FORNUVI a través del sistema de beneficios y comisiones.

El afiliado que impulse la alianza deberá:

- Explicar al comercio las ventajas del modelo FORNUVI y su funcionamiento.
- Aclarar el proceso de vinculación y los beneficios mutuos entre el comercio y FORNUVI.

Si el comercio muestra interés en vincularse, el **equipo autorizado por FORNUVI** evaluará la propuesta, verificará la viabilidad de la alianza y, de ser aprobada, realizará los ajustes necesarios para formalizar la relación cumpliendo con todas las normas legales vigentes.

Beneficios para el afiliado que gestionó la alianza

El afiliado activo que haya gestionado la vinculación de un comercio aliado podrá recibir beneficios adicionales por las comisiones que dicho comercio genere a FORNUVI.

Cada vez que un **comercio aliado** genere una **comisión a FORNUVI**, dicha comisión se convertirá en **puntos**, los cuales se asignarán de la siguiente manera:

- **Afiliado comprador:** los puntos generados se suman a sus **Puntos Personales (PP)**.
- **Afiliado que gestionó la alianza:** los puntos generados se suman a sus **Puntos Estratégicos (PE)**.

Pago del Bono Socio Estratégico

El sistema liquidará los **Puntos Estratégicos (PE)** al finalizar cada mes, siempre que el afiliado esté **activo** durante el mes correspondiente.

El valor de cada punto es de **\$4.000 pesos**, y el porcentaje de pago dependerá de la antigüedad del afiliado y del rango que posea al momento de la liquidación:

Condición	Rango del afiliado	% sobre los (PE) generados	Valor por punto
Menos de 1 año en FORNUVI	Cualquiera	20%	\$4.000
Más de 1 año	Asociado	5%	\$4.000
Más de 1 año	Aprendiz	10%	\$4.000
Más de 1 año	Coordinador	15%	\$4.000
Más de 1 año	Ejecutivo	20%	\$4.000
Más de 1 año	Diamante	25%	\$4.000

Importante:

Si el afiliado **no está activo** durante el mes en que se generaron los (PE), **no podrá cobrar** dichos puntos y **no serán acumulables** para el mes siguiente.

Ejemplo práctico:

Un afiliado **activo** que cuenta con **5.000 (PE)** generados durante el mes y tiene **menos de un año** de pertenecer a FORNUVI recibirá el **20%** del total. Cada punto equivale a **\$4.000 pesos**, por lo tanto:

$$5.000 \text{ (PE)} \times \$4.000 \times 20\% = \$4.000.000 \text{ pesos}$$

En este caso, el afiliado activo recibiría un pago de **\$4.000.000 pesos** por concepto del **Bono Socio Estratégico**.

9. BONO FRANQUICIA FORNUVI

El Bono Franquicia es un modelo especial de crecimiento empresarial diseñado para permitir que los afiliados de una ciudad o municipio, cuando alcancen una masa significativa de miembros activos, puedan crear su propia franquicia Fornuvi.

Estas franquicias pueden ser **supermercados, tiendas, restaurantes, centros de servicio u otros tipos de comercios**, siempre que cumplan con los lineamientos y la identidad de la marca **Fornuvi**.

Cómo funciona:

- Cuando en una zona hay un número importante de afiliados activos, **se habilita la posibilidad de montar una franquicia local Fornuvi**.
- Los **afiliados interesados** podrán asociarse y ser **propietarios o accionistas** de la franquicia, convirtiéndose en emprendedores dentro del ecosistema Fornuvi.
- La franquicia operará igual que un **comercio aliado**, recibiendo las compras de los afiliados y otorgando las mismas **comisiones y beneficios** que cualquier comercio vinculado a Fornuvi.

La **diferencia** está en que esta vez el comercio es **propiedad de los propios afiliados**, quienes además de las utilidades del negocio, se benefician de la fidelización de los clientes Fornuvi.

Regalías y relación con la compañía: Cada **franquicia Fornuvi** pagará a la compañía una **regalía por el uso de la marca**, del mismo modo que lo hace cualquier franquicia tradicional.

Estas regalías **no reemplazan** las comisiones normales que generan los comercios aliados, sino que se manejan **por separado** y representan una **ganancia adicional para Fornuvi**.

Cuando la empresa recibe las regalías de una franquicia: **Se transforman automáticamente en puntos**, exactamente igual que cuando un comercio aliado envía sus comisiones a la compañía.

Estos puntos se suman a la **Bolsa Global**, aumentando el volumen de beneficios a repartir entre todos los afiliados activos dentro del sistema.

Importancia dentro del Plan de Pagos:

El **Bono Franquicia** no se considera un pago directo dentro del Plan de Pagos, ya que cada franquicia:

- Tiene su propio modelo de negocio.
- Sus propios parámetros de inversión, administración y rentabilidad.
- Varía según el tipo de comercio o nicho que se desarrolle (supermercado, restaurante, centro de distribución, etc.).

Sin embargo, se clasifica como “**bono**” porque **las regalías que genera una franquicia Fornuvi fortalecen el sistema global**, incrementando el total de puntos acumulados en la **Bolsa Global** y, por tanto, **mejorando las ganancias generales de los afiliados**.

Ventajas del modelo de franquicia Fornuvi

Beneficio	Descripción
Oportunidad de propiedad	Los afiliados pueden convertirse en copropietarios de un negocio físico respaldado por la marca Fornuvi.
Modelo probado y rentable	Las franquicias operan bajo un esquema validado por la compañía, con clientes fidelizados.
Ingresos adicionales para la red	Las regalías se transforman en puntos que fortalecen la Bolsa Global.
Fidelización y expansión local	Permite que los afiliados tengan un punto físico donde consumir, comprar y conectar con la comunidad Fornuvi.
Crecimiento sostenible	Cada nueva franquicia impulsa tanto el desarrollo local como el crecimiento global del sistema.

Resumen:

El **Bono Franquicia Fornuvi** representa una oportunidad para que los afiliados lleven la visión de Fornuvi al mundo real, creando negocios tangibles con respaldo corporativo.

Aunque su funcionamiento depende de los parámetros específicos de cada franquicia, sus regalías **fortalecen directamente la economía global** del sistema al sumar puntos a la **Bolsa Global**, beneficiando a toda la comunidad.