



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Actualización 2022

## SECCIÓN 1 INTRODUCCIÓN: PLAN DE NEGOCIO JUST

¡Bienvenidos! Estamos muy contentos que hayas elegido nuestra compañía **Just** para convertirte en Consultor(a) independiente y así iniciarte en el negocio de la venta directa. Nuestro Plan de Negocio es uno de los más modernos e innovadores. Este documento contiene una parte de la información más importante e inspiradora que recibirás sobre el negocio que elegiste comenzar.

El Plan de Negocio **Just** establece las distintas formas para que ganes dinero, sobre la base de tu propio nivel de rendimiento empresarial.

Este negocio recompensa directamente las cuatro actividades generadoras de ingresos que son importantes para la rentabilidad de cada Consultor(a) Independiente **Just**.

Las 3 actividades generadoras de ingresos son:

1. Demostración y venta de los productos **Just** a tus Clientes y Anfitrionas.
2. Incorporación de clientes, anfitrionas y otras personas interesadas para que se conviertan en consultoras(es) Independientes **Just** de tu línea descendente.
3. Capacitación de nuevas Consultoras(es) Independientes **Just** para vender y construir exitosos negocios Just.



## SECCIÓN 2 NIVELES: PLAN DE NEGOCIO JUST

El Plan de Negocio descrito a continuación está diseñado en 8 niveles a los que podrás acceder dependiendo de tu desempeño personal.

### Consultor(a) (Nivel 1)

#### **Calificación:**

Estatus de Consultor(a) Activa

#### **Beneficios para la Consultor(a):**

#### **1. Descuentos Base y por Volumen sobre PVP (Precio de Venta al Público) del 25% al 30%:**

##### **A. Descuento Base, también llamado “ganancia PVP”, del 25%:**

todas las consultoras(es) adquieren los productos de la Compañía al 75% del PVP sugerido (precio de venta al público) obteniendo una ganancia inicial del 25%.

##### **B. Porcentaje por Volumen de Venta Personal: 5%**

Cuando tú colocas pedidos en el periodo que superan ₡ 340.000 de PVP, calificas para un Porcentaje por Volumen de Venta Personal igual al 5% del valor PVP de todos los pedidos de ese periodo.

Ejemplo: Un Consultor(a) coloca 3 pedidos que suman en total ₡ 340.000 colones de PVP en el periodo. Ella o él calificará para un porcentaje del 5% x ₡ 340.000 = ₡ 17.000 colones en **Just Coins** o monedero virtual de Just.

C. Cuando un consultor(a) acumula ₡ 340.000 su ganancia sería un 30% (25% de descuento base, más 5% Porcentaje por Volumen de Venta Personal) este porcentaje se aplica en un pedido mayor a los **JustCoins**, de lo contrario no se podrá facturar.

## 2. Ganancia por Incorporación:

Ayudar a otras personas a unirse al negocio como Consultoras(res) independientes **Just** y luego capacitarlos para que tengan éxito, es una importante oportunidad de ingresos para toda Consultor(a).

Esta oportunidad de obtener una ganancia que funciona de manera sencilla:

Cuando una nueva Consultor(a) que tú has incorporado personalmente, realiza ventas en cualquier periodo en el que tú hayas colocado como mínimo un pedido, recibirás una ganancia por incorporación.

Esta ganancia se basa en el monto de venta PVP y la cantidad de consultoras(es) incorporadas que tengas.

Cuando una consultora(or) que ha colocado al menos un pedido en el periodo incorpora:

1. Un Consultor(a), califica para recibir un porcentaje por incorporación del 2% del Valor PVP de los pedidos que la consultora(or) incorporada coloque en el periodo.
2. Dos Consultoras(es), califica para recibir un porcentaje por incorporación del 3% del valor PVP de los pedidos que las Consultoras(es) incorporadas coloquen en el periodo.
3. Tres o más Consultoras(es), califica para recibir un porcentaje por incorporación del 4% del valor PVP de los pedidos que las consultoras(es) incorporadas coloquen en el periodo.

La ganancia por incorporación te la paga la Compañía sólo a ti, la incorporante real de la nueva consultora(or). Si tú abandonas el negocio, esta ganancia no se le paga a ninguna consultora(or) de tu Línea ascendente u otra consultora(or) o Líder.

La ganancia por incorporación se paga sobre las ventas PVP de todas las



consultoras(es) personalmente incorporadas por ti, durante el tiempo en que tú estés activa en el negocio y realices como mínimo un pedido en el periodo.

Continuarás recibiendo esta ganancia por incorporación incluso si la consultora(or) incorporada alcanza un nivel mayor que el tuyo en el Plan de Negocio.

Si la consultora(or) incorporante no ingresó pedidos en el periodo, no recibe el porcentaje por Incorporación en ese periodo. Acumular un total de ¢45,000PVP triperiodo

## Líder de Grupo (Nivel 2)

### Calificación:

Tu negocio se construye a través de la venta, la incorporación y el entrenamiento de otras personas para que se conviertan en Consultoras(es) Independientes **Just**. Otra importante oportunidad de ingresos se produce cuando tú calificas para ser Líder de Grupo de acuerdo al Plan de Negocio Just.

### Para calificar como Líder de Grupo, debes:

1. Tener una Venta Personal de ¢340.000 PVP o más en el periodo.
2. Tener al menos 4 Consultoras(es) activas que sean incorporadas personales tuyas que hayan realizado una venta mínima en el periodo.
3. Tener ¢2 100 000 o más en venta Grupal PVP (incluyendo tus ventas) en el periodo.
4. Haber alcanzado o superado los primeros tres requisitos durante dos periodos consecutivos.



## Beneficios para la Líder de Grupo:

1. Un Descuento Base, del 25% también llamado “ganancia PVP”
2. Un porcentaje por Volumen de Venta Personal del 5%
3. Un porcentaje por Venta Personal de Líder de Grupo del 10% de tus ventas personales PVP del periodo.
4. Ganancias por Incorporación del 4% sobre las ventas PVP de tus Incorporadas personales.
5. Ganancias por venta grupal del 4% sobre la venta de tu Grupo PVP (sin contar tu venta personal).
6. Un Líder de Grupo ganará un total de 40% sobre su Venta Personal PVP:

-25 Descuento Básico

-5% sobre la Venta Personal del periodo cuando por superar el volumen de

- ¢ 340,000 PVP.

-10% por Venta Personal de Líder calificada.

**40% total.**

Como Líder de Grupo calificada, ganarás un total del 8% sobre las ventas PVP de tus incorporadas personales (ganancias por Incorporación del 4%, más ganancias por Venta Grupal del 4% = 8%), y 4% sobre la venta de las Consultoras(es) no incorporadas personalmente en tu grupo personal.

Con este Plan de Negocio te beneficiarás realmente si mantienes a tu grupo y a tu Línea descendente poblados de consultoras(es) incorporadas en forma personal.

Además, fíjate que, a partir de este nivel, tendrás la oportunidad de recibir ganancias por promover Líderes de Grupo de Primera Generación, del 5% sobre la venta grupal de las Líderes de Grupo Promovidas.







### Mantenimiento del Líder de Grupo:

Para recibir las ganancias por Líder de Grupo en el periodo, debes calificar como Líder de Grupo durante ese periodo, alcanzando o superando todas las calificaciones en el periodo descritas arriba.

Como Líder de Grupo, si no alcanzas las calificaciones en un periodo, cobrarás como consultor(a) en ese periodo. Si un Líder de Grupo no logra alcanzar las calificaciones de Líder de Grupo por dos periodos consecutivos, descenderá de categoría al puesto de Consultor(a) y sólo podrá recalificar como Líder de Grupo alcanzando las calificaciones durante dos periodos consecutivos nuevamente.

Cuando una Líder de Grupo desciende de categoría a consultor(a), ya no cobra ganancias por Venta Grupal (4%) y por Venta Personal de Líder de Grupo (10%). Ella y su Grupo son **rolled-up** y van al Grupo de la Líder en la Línea Ascendente inmediatamente superior. Luego, todas las Líderes descendentes, se comprimen hacia arriba para el cálculo de ganancias por Generaciones de Líder de la Línea Ascendente (ver más abajo explicación detallada de “Compresión y Roll-Up”).

### Requisitos Reducidos para la Líder que Promueve:

Como Líder de Grupo, querrás continuar construyendo tu negocio a través de la venta y las incorporaciones personales. También tendrás la oportunidad de capacitar y asistir a las Consultoras(es) de tu grupo para que ellas mismas lleguen a ser Líderes de Grupo.

Cuando tú, como Líder de Grupo (o jerarquía mayor) promueves a una nueva Líder de Grupo hacia afuera de tu Grupo (Líder promovida), el Plan de Negocio Just te ofrece:

Dos periodos de requisitos reducidos para que puedas mantener tu título y continuar cobrando como Líder de Grupo. A estos periodos de requisitos reducidos se los denomina “Período de Gracia” de la Líder que Promueve. Los requisitos reducidos

del período de gracia son:

- Tener al menos 1 periodo de haber Calificado como líder (Cobrado Comisión).
- ¢340 000 PVP de Venta Personal.
- 3 (en lugar de 4) Consultoras(es) que sean Incorporadas Personales con venta mínima regular en el Periodo.
- ¢975 000 de venta grupal PVP para ese periodo (incluyendo tus ventas).

Los requisitos reducidos están vigentes durante los primeros dos periodos de haber alcanzado el liderazgo de la nueva Líder.





## Títulos de Liderazgo Avanzado y Ganancias por Generación



### Líder de Grupo Senior (Nivel 3)

Cuando tú, como Líder de Grupo calificada, tienes una consultora(or) en tu grupo que califica como Líder de Grupo, a esa nueva Líder de Grupo se la conoce como una “Líder promovida de Primera Generación”. Tú, la Líder de grupo en la Línea Ascendente inmediatamente superior, eres conocida como “Líder Promotora”.

Como Líder de Grupo con una Líder de Grupo calificada, tu título asciende al de Líder de Grupo Senior y todos los periodos que calificas como Líder de Grupo y que tu Líder promovida califica como Líder de Grupo, recibirás ganancias por Liderazgo de Primera Generación del 5% del total de venta PVP del grupo de tu Líder promovida.

Ejemplo: María recibe la calificación de Líder de Grupo en el P.5. Sara es la líder promovida de primera generación de María, y ella y su Grupo califican en el periodo 5 con una venta de 2 100 000 colones PVP. María recibe ganancias por Liderazgo de Primera Generación de 97 500 colones que es igual al 5% de las ventas PVP del Grupo de Sara en ese periodo.

#### Calificación:

Ser Líder de Grupo y tener 1 Líder de Grupo de Primera Generación calificado.

#### Beneficios:

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente  
+ Ganancia del 5% por Liderazgo de Primera Generación.



## Líder de Grupo Ejecutiva (Nivel 4)

Cuando eres Líder de Grupo Senior y tienes dos Líderes promovidas de Primera Generación calificadas, calificas como Líder de Grupo Ejecutiva. Como tal, además del 5% por Liderazgo de Primera Generación, vas a recibir ganancias por Liderazgo de Segunda Generación, del 3% sobre las ventas de todas las Líderes de Segunda Generación calificadas en tu Línea Descendente. (Las Líderes promovidas de tus Líderes de Primera Generación, son para ti Líderes de Segunda Generación).

### Calificación:

Ser Líder de Grupo calificada en el periodo y tener 2 Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas.

### Beneficios:

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente  
+ Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación.  
+ Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.



## Líder Regional (Nivel 5)

Cuando eres Líder de Grupo Ejecutiva durante el periodo y tienes cuatro Líderes promovidas de Primera Generación calificadas, calificas como Líder Regional y además de recibir las ganancias por Liderazgo de Primera (5%) y Segunda (3%) Generación, vas a recibir ganancias del 2% por Liderazgo de Tercera generación sobre las ventas de todas las Líderes de tercera generación calificadas en tu Línea Descendente.

### Calificación:

Ser Líder de Grupo calificada en el periodo y tener 4 Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas.



## Beneficios

- Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
- + Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
- + Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
- + Ganancias del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.

## Niveles más Altos “Directora o Director” Bonos Adicionales a partir de este Nivel

### Director(a) (Nivel 6)

Las directoras o directores son los niveles más altos de rendimiento en el Plan de Negocio y reciben bonos periódicos además de las ganancias por Generación de Liderazgo descritos antes.

#### **Calificaciones:**

Ser Líder de Grupo Calificada y tener 6 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y ₡26.910.000 de colones PVP de ventas en tu Línea Descendente en el periodo (sin contar las ventas de las ramas descendentes de Directoras o mayor jerarquía).

## Beneficios

- Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente,
- + Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
- + Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
- + Ganancias del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
- + Bono de 451 000 colones.

### Directora Senior (Nivel 7)

#### **Calificaciones:**

Ser Líder de Grupo y tener 8 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y ₡40 365.000 de colones PVP en ventas en tu Línea Descendente en el



periodo (sin contar las ventas de las ramas descendentes de las directoras Senior o mayor jerarquía).

### **Beneficios**

- Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
- + Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
- + Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
- + Ganancias del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
- + Bono de ₡901.000 colones.



### **Directora Ejecutiva (Nivel 8)**

#### **Calificaciones:**

Ser Líder de Grupo y tener 10 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y ₡67.275.000 de colones PVP en ventas en tu Línea Descendente en el periodo (sin contar las ventas de las ramas descendentes de las Directoras Ejecutivas).

### **Beneficios**

- Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
- + Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
- + Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
- + Ganancias del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
- + Bono de ₡1.925.000 colones.





### SECCIÓN 3: TÉRMINOS Y DEFINICIONES

1. **Activa:** Una Consultora(or) Independiente Just activa es aquella que tiene una cuenta abierta de compras mayoristas con Just y por lo tanto, tiene derecho a participar en las oportunidades de ganancia ofrecidos por el Plan de Negocio Just. Para mantener el estatus de activa, una Consultor(a) debe tener al menos una venta mínima en el periodo de ₡68.500 colones de venta PVP.
2. **Ganancias:** Un pago hecho a una Líder que alcanzó un nivel determinado de rendimiento durante el Período.
3. **“Calificada”:** Un término referido al hecho de que una Consultor(a) o Líder ha alcanzado un objetivo de rendimiento específico en un período.
4. **“Cobrar como”:** Éste es un término del Plan de Negocio utilizado para indicar que tú cobrarás las ganancias por periodo del Plan de Negocio, en base a tu rendimiento real y no a tu título. Una Líder de Grupo sin calificaciones para el periodo puede mantener su título, pero cobrará como Consultor(a).
5. **Compresión:** Es una herramienta del Plan de Negocio diseñada para que las Líderes tengan los más altos ingresos posibles cuando una líder de su Línea Descendente no califica en 2 periodos consecutivos. Ver el ejemplo instructivo de compresión en la sección de Preguntas Frecuentes.
6. **Consultor(a) Independiente Just:** Toda vendedora independiente autorizada mediante un Acuerdo de Consultor(a) Independiente Just vigente en la Compañía.
7. **Generación:** Una generación consiste en una o más Líderes calificadas de primer nivel en tu Línea Descendente. Las Líderes calificadas que están inmediatamente por debajo de tu Grupo Personal, son tus Líderes de Primera Generación. Las Líderes promovidas por tus Líderes de Primera Generación, son tus Líderes de Segunda Generación, y así sucesivamente.
8. **Grupo Personal:** Las Consultoras(es) Independientes Just incorporadas

personalmente por una Líder de Grupo (o mayor jerarquía) y las Consultoras(es) incorporadas por ellas en forma personal (no personales para la Líder), y así sucesivamente.

9. **Líder:** Toda Consultor(a) Independiente Just que, haya calificado para el título de Líder de Grupo (o mayor jerarquía) en el Plan de Negocio Just.

10. **Línea Descendente:** Toda Consultor(a) es la cabeza de una potencial Línea Descendente. La línea Descendente consistirá de todas las Consultoras(es) incorporadas por la primera Consultor(a) y las incorporaciones de estas, y así sucesivamente.

11. **Requisitos Reducidos:** (Período de Gracia de la Líder que Promueve) Se refiere al Periodo en que una nueva Líder se promueve y al siguiente Periodo.

Se le otorga a la Líder que promueve con calificaciones periódicas reducidas durante un tiempo determinado -período de gracia- para que le sea más fácil mantener su título y calificar para los pagos de ganancias por liderazgo mientras reconstruye su Grupo Personal.

12. **Líder promovida:** Término utilizado para indicar una Consultor(a) de tu Grupo Personal, que gracias a su rendimiento califica como Líder de Grupo (o mayor jerarquía). Las Líderes con frecuencia se refieren a sus Líderes de Primera Generación como sus "Líderes promovidas".

13. **Roll-Up:** Una herramienta del Plan de Negocio diseñada para proteger a las Líderes de graves pérdidas de ingresos en concepto de Ganancias, cuando una Líder de su Línea Descendente no califica.

El Roll-Up se produce cuando una Líder Descendente no logra calificar como Líder de Grupo para ese periodo. En ese caso, el volumen de ventas del Grupo Personal de la líder Descendente que no califica, se acumula (Roll-Up) en el volumen del Grupo Personal de la siguiente Líder en la Línea Ascendente. (Ver el ejemplo



Instructivo de Roll-Up en la sección Preguntas Frecuentes.)

**14. Volumen mínimo para Roll-Up:** Esta regla establece que para que una Líder Ascendente directa pueda utilizar el volumen de ventas Roll- Up para alcanzar la calificación de Líder de Grupo, debe haber alcanzado o superado ciertos estándares mínimos de rendimiento. Llamados Requisitos de Volumen Mínimo para roll-up, dichos estándares son:

1. ¢340.000 colones PVP o más en Venta Personal.
2. 4 consultoras(es) que sean Incorporados Personales con una venta mínima en el periodo.
3. 975.000 colones de venta grupal PVP para ese periodo (incluyendo las ventas de la Líder).







## PREGUNTAS FRECUENTES

**P•1.** ¿Puedo perder alguna vez mi porcentaje por incorporación sobre las consultoras(es) que incorporé personalmente?

**Respuesta:** En tanto tú tengas el estatus de activa y tengas una venta mínima en el Periodo de 68.500 PVP jamás perderás la oportunidad de cobrar.

**P•2.** ¿Siempre debo tener el mismo título o uno de mayor jerarquía que las consultoras(es) que incorporo personalmente para poder cobrar el porcentaje por incorporación sobre sus ventas PVP?

**Respuesta:** No. En tanto se cumplan las condiciones del punto anterior, recibirás el porcentaje por incorporación sobre la venta de las consultoras(es) que hayas incorporado personalmente, incluso si la consultora(or) incorporada ya fuera Directora Ejecutiva con grandes ventas.

**P•3.** ¿Cómo funcionan los períodos de gracia cuando promuevo a una nueva Líder de Grupo?

**Respuesta:** Durante el periodo en que nombres a tu nueva Líder y el periodo siguiente, tú, como Líder promotora te beneficiarás con una reducción de los requisitos de calificación para Líder de Grupo. Los requisitos serían:

- a. Tener al menos 1 periodo de haber Calificado como líder (Cobrado Comisión).
- b. ₡340.000 colones o más en venta Personal (PVP).
- c. 3 consultoras(es) que sean incorporadas personales con una venta mínima en el Periodo.
- d. ₡975.000 colones de venta grupal PVP para ese periodo (incluyendo tus ventas).

Ejemplo: Tú eres una Líder de Grupo. En el P8, Laura, una consultora de tu grupo personal, alcanza los requisitos de Líder de Grupo por segundo periodo consecutivo (se califica como líder con título). Por lo tanto Laura califica como Líder de Grupo.

Tú eres su líder promotora y como tal, tus períodos de gracia (menores requisitos) serán en el P8 y en el P9. En el periodo 10, habrás terminado tus periodos de gracia y otra vez deberás alcanzar o superar las calificaciones estándares de mantenimiento de Líder de Grupo para cobrar como tal.

**P•4.** Como nueva Líder de Grupo, ¿cuándo cobro por primera vez porcentajes de líder?

**Respuesta:** El título de Líder de Grupo es el único título de liderazgo que requiere un período de pre-calificación y un periodo de calificación. Una vez que hayas alcanzado o superado las calificaciones por dos periodos consecutivos, cobrarás ganancias de Líder de Grupo por el rendimiento del segundo periodo.

Ejemplo: Tú alcanzas la precalificación como Líder de Grupo en el P1. En el P2 alcanzas la calificación por segundo Periodo consecutivo. Calificas como Líder de Grupo al final del P2 y cobrarás como Líder de Grupo por tu rendimiento del P2.

**P•5.** ¿Puede explicar cuándo y cómo se aplica el Roll-Up?

**Respuesta:** El Roll-Up se aplica cuando tú, como Líder de Grupo (o mayor jerarquía), tienes una líder en tu línea descendente que no logra calificar en un periodo determinado.

Ejemplo: Tú eres Líder de Grupo. En P10, María, una de tus Líderes promovidas de primera generación, no alcanza las calificaciones de mantenimiento porque su venta grupal fue sólo de ₡950.000 colones, María cobrará como consultor(a) en el Periodo 10.

Como Líder de Grupo en la Línea Ascendente de María, tú no cobrarás las Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación sobre las ventas del Grupo Personal de María, porque ella no calificó.



Sin embargo, el volumen mínimo para roll-up te brinda cierta protección de tu ingreso. De acuerdo a esto, el volumen de venta del grupo personal de María se acumulará (roll-up o subir) con el de tu Grupo.

Esto significa que tú recibirás Ganancias del 4% por venta grupal sobre el grupo personal de María, lo que ayuda a compensar la pérdida del Ganancias del 5% por liderazgo de primera generación.

**P•6.** ¿Puede utilizarse el volumen Roll-Up de una Líder no-calificada para ayudar a que una Líder de línea ascendente califique por el Periodo?

**Respuesta:** Sí, pero se debe cumplir con:

1. Primero, sólo puede utilizarse para ayudar a la Líder de Grupo (o mayor jerarquía) que figura primera en la Línea Ascendente inmediata para calificar. El volumen Roll- Up **no puede continuar abarcando a varias generaciones** de una rama hasta llegar a una Lídercalificada.
2. Segundo, cuando se da la regla del volumen mínimo para Roll-Up: Para que el volumen mínimo para Roll-Up ayude a la Líder de Grupo inmediatamente superior en la Línea Ascendente a calificar por ese Periodo, ella debe haber logrado el siguiente rendimiento mínimo de líder para el Periodo:
  - a. ₡340.000 colones o más en Venta Personal (PVP).
  - b. 4 Consultoras(es) Incorporadas Personales con 1 venta mínima en el Periodo.
  - c. ₡975.000 colones de venta grupal PVP para ese Periodo (incluyendo las ventas de la Líder).





Si la Líder de Grupo (o mayor jerarquía), en la Línea Ascendente inmediatamente superior no ha alcanzado o superado estos mínimos, el volumen Roll-Up no cuenta para la calificación del Periodo.

**P•7.** Soy Líder de Grupo. ¿Qué sucede si un periodo mi grupo personal tiene ventas de 1.950.000 colones de PVP pero sólo tengo 3 Consultoras(es) incorporadas personales con venta en el periodo?

**Respuesta:** Para cobrar como Líder de Grupo, su rendimiento debe alcanzar o superar todas las calificaciones de mantenimiento por el Periodo. En el ejemplo dado, que usted no cumplió con uno de los requisitos, no califica como Líder de Grupo para el Periodo y cobrará como consultor(a).

**P•8.** Explique cómo funciona la regla de “compresión”

**Respuesta:** Del mismo modo que el Roll-Up, la regla de compresión está diseñada para reducir el impacto negativo de aquellas líderes en tu Línea descendente que no logran calificar.

Ejemplo: Imagina que eres Líder de Región en el Periodo. Como tal, tienes derecho a recibir los Ganancias por Liderazgo Generacional sobre tus líderes calificadas de Línea Descendente: 5% sobre las de Primera Generación, 3% sobre las de Segunda Generación y 2% sobre las de Tercera Generación.

En el P10, una de tus cinco Líderes de Primera Generación, Mónica, no logró calificar. Tus otras cuatro Líderes de Primera Generación calificaron, manteniéndote por lo tanto como Líder de Región.

Mónica tenía dos generaciones de Líderes de Grupo en su Línea Descendente que calificaron por el Periodo. Alicia es Primera Generación para Mónica y Segunda Generación para ti. Susana es la Líder hija de Alicia, lo que la convierte en Segunda

Generación para Mónica y Tercera Generación para ti.

La regla de compresión funciona de la siguiente manera:

Como Mónica no calificó, se comprime a Alicia llevándola a la posición de Primera Generación tuya (reemplazando a Mónica), por lo que tú cobras el Ganancias del 5% por Liderazgo de Primera Generación que hubiera cobrado Mónica sobre la venta del Grupo Personal de Alicia por el Periodo.

Susana es comprimida en Línea Ascendente a la posición de Segunda Generación tuya (reemplazando a Alicia), y tú entonces cobras Ganancias del 3% por Liderazgo de Segunda Generación sobre la venta grupal de Susana.



## NOTAS ANEXAS

### EXPECTATIVAS DE LÍDERES DE GRUPO Y NIVELES SUPERIORES:

- Compartir la Misión de **Just**
- Desarrollar la Visión de **Just**.
- Acompañar los valores: humanidad, humildad y honestidad. Pasión por el crecimiento y la excelencia.
- Asistir a reuniones programadas y convocadas por la compañía.
- Asistir y Promover la asistencia de sus equipos de consultoras(es) a las capacitaciones y eventos programados por la Compañía.
- Realizar juntas de grupo periódicas y capacitaciones para sus equipos de Consultoras(es).
- Realizar y promover Encuentros de Bienestar personales, de inicio y de sus consultoras(es).
- Apoyar y utilizar las herramientas dadas por la Compañía.
- Cumplir las normas de ética y buenas costumbres.
- Liderar con el ejemplo.





## CÓDIGO DE CONSULTOR INDEPENDIENTE

**Just** Costa Rica se reserva el derecho de cesar relaciones comerciales con cualquier código de Consultor/Líder/Directora independientemente del nivel que haya alcanzado en el Plan de Negocio en el caso que:

- La persona del código en cuestión realice acciones que dañen el buen nombre de la Compañía.
- Incumpla con el código de ética y buenas costumbres.
- Lesione la libertad de otras Líderes o consultoras(es), provocando daño a la imagen de negocio independiente y de crecimiento personal.
- El utilizar la plataforma de la compañía, sus medios de comunicación, redes sociales o eventos para promover otro negocio de venta directa.
- La consultora(or) venda a precio de costo o superior al PVP. Los productos se deben vender al precio de venta de público (PVP).
- Venda ofertas que no sean establecidas por la compañía.
- Afecte de forma emocional o física a algún miembro del staff.





## NO COMPETENCIA

Just Costa Rica se reserva el derecho de cesar relaciones comerciales con aquel Líder o Directora que trabaje con empresas competidoras, sea desarrollando el plan de negocio (o similares), brindando asesorías o cualquier otro servicio, sea pago o Ad Honorem.

Partiendo del principio de la buena fe contractual y para evitar que se configure una competencia desleal, los/las consultores/as, líderes o directores/as durante la vigencia de la relación comercial con Just Costa Rica, no suscribirán relaciones comerciales ni de otra índole que tengan el mismo o similar objeto que el que tiene el contrato de los/las consultores/as, líderes o directores/as con Just Costa Rica de ninguna forma, sea directa, indirecta, o a través de interpósita persona, ni realizarán la misma actividad, con ninguna empresa cuya actividad compita, directa o indirectamente con la actividad comercial de Just Costa Rica, en las jurisdicciones donde Just Costa Rica opera y/o vende los Productos. Si en el futuro se determinara que los/las consultores/as, líderes o directores/as brindan los mismos servicios o tienen una relación contractual que tenga el mismo objeto con una empresa cuya actividad comercial compita con la actividad comercial de Just Costa Rica, en las jurisdicciones donde opera y/o vende los Productos, los/las consultores/as, líderes o directores/as responderán por los daños y perjuicios causados a Just Costa Rica y Just Costa Rica estará facultada para resolver de pleno derecho el contrato existente con Just Costa Rica. A su vez, los/las consultores/as, líderes o directores/as deberá guardar absoluta confidencialidad sobre los términos y condiciones de la relación contractual existente con Just Costa Rica.

