

SciTechBiz Institute · Comunidade de Cientistas Tech Empreendedores

Plan de Compensación

Comunidad SciTechBiz · versión 1.3 · 20/09/2026

iPersonality Global Institute S.L.U. · Madrid · 20 de setembro de 2026

Documento que firma el candidato. Sujeto a validación jurídica antes de la entrada en vigor.

Índice

ES · Plan de Compensación

Comunidad SciTechBiz · Plan de Compensación

ES · Plan de Compensación

Comunidad SciTechBiz · Plan de Compensación

1 · Qué es la Comunidad

La Comunidad SciTechBiz es una comunidad de practitioners licenciados que venden y entregan a empresas las soluciones del grupo: software de inteligencia artificial para la gestión (Legathum), evaluación de personas y cultura (iPersonality), automatización comercial (Prospectta), formación (SciTechBiz) y consultoría. La opera iPersonality Global Institute S.L.U., con sede en Madrid, y está abierta a residentes en la Unión Europea y en el Reino Unido.

Cada socio es un profesional independiente que cobra comisiones por las ventas que hace a clientes externos (empresas y personas que no son miembros de la Comunidad) y por las ventas externas de los socios que ha patrocinado directamente. No hay tercer nivel. No se paga nada por invitar, activar o suscribir a otros socios. Este es el documento que el candidato firma.

2 · Tres papeles y tres verticales

Papel	Qué puede hacer
Emprendedor	Vender y recomendar todo el catálogo a clientes externos e invitar a nuevos socios.
Consultor	Lo anterior y, además, entregar consultoría en la vertical o verticales en las que está certificado.
Científico (por invitación)	Lo anterior y, además, la comunidad científica: coautoría en la SciTechBiz Review y en los libros, Academy (Associate / Titular) y dirección de una vertical.

Los papeles son progresivos. El Emprendedor pasa a Consultor completando el módulo de vertical y su certificación, y pagando la diferencia. **El papel de Científico no se compra:** se entra por invitación del Consejo Científico y por resultados dentro de la Comunidad.

Verticales: **Tech** (Legathum: inteligencia artificial aplicada a la gestión), **People** (iPersonality: cultura, evaluación y selección de talento) y **Business** (Prospectta: procesos, gestión comercial y CEO Legacy). El Consultor se certifica en una vertical y puede añadir otras con módulos adicionales.

3 · Cómo se entra

Entrar tiene dos componentes, y ninguno genera comisión para nadie. Precios sin IVA.

El Pack de Arranque (Emprendedor) y el Pack de Consultor: qué se recibe, no una cuota de entrada. Cada Pack combina una certificación cobrada al coste de impartirla, **reembolsable durante 30 días** si no la has consumido, y que **nunca genera comisión para nadie**, con productos de uso propio que sí llevan margen.

Papel	Pack (+ IVA)	Qué incluye
Emprendedor	Pack de Arranque: 490 € en total	Certificación al coste (150 €: 12 horas y nivel Foundation de la metodología TNCM) + licencia de practitioner iPersonality (240 €) + materiales del método (100 €). Los dos últimos son productos que compras para tu propio uso , con política de reembolso, y no generan comisión para nadie.
Consultor	Pack de Consultor: 4.990 € en total (el Emprendedor paga la diferencia)	Certificación al coste (150 €), módulo de vertical (990 €) y licencia de practitioner iPersonality (3.850 €). Los dos últimos son productos que compras para tu propio uso , con política de reembolso, y no generan comisión para nadie. El estatus de Consultor depende de la certificación de vertical , no de la compra de la licencia.
Científico	No se compra	Se entra por invitación del Consejo Científico y por resultados. El Programa Ejecutivo Avanzado (5.990 €), con la Fellowship de Investigación Científica , es un producto de uso propio, no una cuota de

Papel	Pack (+ IVA)	Qué incluye
		entrada.

Mes de lanzamiento: los dos Packs a mitad de precio. Durante el mes de lanzamiento (fechas en el anexo), el Pack de Arranque cuesta **245 €** y el Pack de Consultor **2.495 € (+ IVA)**. El descuento se aplica solo a los productos de uso propio; la certificación se mantiene en sus 150 € al coste. No es acumulable y el reembolso se hace al precio pagado. **Los planes y los productos de los Packs son productos públicos:** cualquier empresa puede comprarlos al mismo precio sin ser socia de la Comunidad.

Suscripción = plataforma. Obligatoria en todos los papeles, mensual y cancelable mes a mes. Su precio es igual o inferior al precio público del plan equivalente de Legathum, y puedes usarla en tus otros negocios: es tu herramienta, no una cuota. Se abre desde tarjetas en app.scitechbiz.com, donde también gestionas tu red y sigues tu formación en la Academy. **Se compensa contra tus comisiones pendientes antes de cada pago**, y queda **exenta el mes en que tu volumen externo supera 2.000 € (Emprendedor) o 5.000 € (Consultor y Científico)**.

Papel	Suscripción (+ IVA / mes)	Qué incluye
Emprendedor	199 €	Legathum Comercial (plan Business, 1 puesto: CRM, bandeja de entrada, agenda, sourcing de LinkedIn, motor SDR e Iris (asistente de IA) conduciendo las primeras reuniones con tus clientes), iPersonality Organización (tu propia organización para evaluar y desarrollar a las personas de tu red), campus (itinerario Emprendedor) y comunidad.
Consultor	499 €	Legathum Legacy (plan Agency más Master Brain), iPersonality Consultoría (tu propia organización de consultoría, con las organizaciones de tus clientes), campus (itinerario Consultor + vertical), comunidad y office hours. La marca propia en ambas plataformas es un producto aparte: la Licencia de marca blanca (9.990 €/año).
Científico	499 €	Lo del Consultor, más Academy, revista y royalties editoriales del 10–15 % sobre las obras en las que participes.

4 · Cómo se gana

Base de cálculo. Solo cuentan las ventas a clientes externos: importe neto de IVA, efectivamente cobrado. **Las activaciones, las suscripciones y los productos que un socio compra para su propio uso:** licencia, materiales del método, módulo de vertical, Programa Ejecutivo Avanzado, **no generan comisión alguna, ni cuentan para subir de nivel.** Si el cliente obtiene un reembolso, la comisión se anula.

Nivel 1: tus ventas. Un porcentaje por categoría de producto, que sube con tu nivel.

Nivel 2: las ventas de los socios que patrocina directamente. Desde Líder, 5 % (3 % en consultoría) sobre sus ventas externas. No existe nivel 3.

Categoría	Embajador	Líder	Co-Founder de la Comunidad	Nivel 2	Duración
Software (Legathum, iPersonality, Prospectta, API)	20 %	25 %	30 %	5 %	12 meses; desde Líder, mientras sigas activo
Formación SciTechBiz	15 %	20 %	25 %	5 %	Por venta
Consultoría entregada por la casa	10 %	12 %	15 %	3 %	Por proyecto; 12 meses si es recurrente
Consultoría entregada por ti como Consultor	Te quedas el 70 % (80 % si tienes la Licencia de marca blanca, 9.990 €/año, un producto del catálogo)	ídem	ídem	3 % de lo entregado, a cargo de la parte de la casa	–
Marca blanca de las plataformas (Licencia, 9.990 €/año)	20 %	25 %	30 %	5 %	Por venta

Pool de liderazgo. El 3 % de los ingresos externos de toda la Comunidad se reparte cada trimestre entre los Co-Founders de la Comunidad, en proporción al volumen externo de su grupo.

Bono de patrocinio: 300 €. Cuando un socio que has patrocinado cierra su primera venta externa de 2.000 € o más (neto de IVA, cobrado), recibes 300 €. Se libera con esa venta, no con la entrada del socio: es el único pago vinculado a un patrocinio, y depende de una venta externa.

Sobre adhesiones, activaciones y suscripciones: 0 %. Siempre.

5 · Niveles y requisitos

Volumen = ventas externas comisionables, netas de IVA y cobradas, en los últimos 12 meses. «Activo» = al menos una venta externa en los últimos 90 días. Revisión trimestral, con seis meses de carencia antes de cualquier descenso.

Nivel	Requisitos	Nivel 1	Nivel 2	Pool
Embajador	Activación y certificación completadas	Base	–	–
Líder	≥ 3 clientes externos activos · ≥ 12.000 € de volumen personal en 12 meses · ≥ 2 patrocinados directos activos	Base + 5 puntos	5 % (3 % consultoría)	–
Co-Founder de la Comunidad	≥ 36.000 € de volumen personal · ≥ 120.000 € de volumen de grupo (dos niveles) · ≥ 3 patrocinados directos activos, al menos uno Líder	Base + 10 puntos	5 % (3 % consultoría)	Sí

«Co-Founder de la Comunidad» es una **designación del programa**: no es un cargo en la sociedad, no otorga participación en el capital ni poder para representar a la empresa.

Fondo de fundadores. Cada año la Comunidad destina el **15 % del beneficio atribuible a los ingresos externos** a un fondo de fundadores. Participan dos grupos: los miembros invitados al Círculo de Fundadores, durante sus dos primeros años, y los Co-Founders de la Comunidad que alcanzan la última etapa de la carrera, definida por un objetivo anual de ventas externas de grupo. El reparto se hace **en proporción al volumen externo del grupo, nunca por número de personas**. El fondo se instrumenta mediante **derechos contractuales liquidados en efectivo**, con consolidación a cuatro años: no otorga participación en el capital, ni voto, ni cargo alguno. Como todo lo demás en este plan, **no constituye promesa de ingreso**; depende del beneficio del ejercicio y de las ventas externas efectivamente realizadas, y puede ser cero.

Círculo de Fundadores (Founder's Circle). Para líderes con experiencia en otras organizaciones de venta directa: plan Agency sin coste seis meses, 5 puntos adicionales de nivel 1 sobre ventas externas los primeros 90 días, plaza en el pool de liderazgo garantizada dos trimestres si alcanzan el 50 % del volumen de Co-Founder, y participación en el fondo de fundadores desde el primer día durante 24 meses (con el 50 % del objetivo anual en el primer año). Sin excepción: nada de listas de la fuerza de ventas de otra empresa, nada de contactar a quien tenga una obligación de no solicitud vigente, ninguna garantía de ingresos y ninguna colocación de líderes en posiciones de la estructura.

6 · Tus derechos

- **Desistimiento:** 14 días desde la firma, sin dar motivo; 30 días si el contrato se celebró en una visita a domicilio no solicitada.
- **Reembolso:** devolución íntegra de la certificación en 30 días si no la has consumido. La misma política de reembolso se aplica a los productos que compras para tu propio uso (licencia, materiales del método, módulo de vertical, Programa Ejecutivo Avanzado).
- **Suscripción:** cancelable cada mes, sin permanencia.
- **Cobro:** el día 15 de cada mes, por transferencia bancaria, cuando el saldo supera 50 € (si no, se acumula). El saldo de la plataforma es informativo. Todo pago va contra factura con número fiscal válido: NIF y alta censal (modelo 036) en España, número de IVA validado en VIES en el resto de la UE, número de VAT en el Reino Unido. Si lo autorizas, la Comunidad emite la factura en tu nombre (autofacturación). En España se aplica la retención de IRPF que marque la ley.
- **Libertad:** sin exclusividad, sin cuotas ni penalizaciones, sin compra mínima. Puedes representar otras marcas.

- **Contrato:** de colaboración comercial no exclusiva. No es agencia ni relación laboral. No tienes poderes para vincular a la empresa: cada contrato con un cliente lo acepta iPersonality Global Institute S.L.U. en Madrid.

7 · Tus deberes

- Identificar toda comunicación comercial como tal («publicidad» o «#publicidad» en las publicaciones en línea).
- No prometer ingresos ni presentar resultados como típicos o fáciles. Usar solo materiales aprobados.
- No contactar a personas con obligaciones de no solicitud con otra empresa, ni usar listas de contactos de otras empresas u organizaciones de venta directa.
- Cumplir el RGPD y la LSSI (y las normas equivalentes de tu país): sin exportar datos de clientes de la plataforma, sin mensajes comerciales automatizados no consentidos.
- Presentar la Comunidad y sus productos con exactitud; los títulos de formación son títulos propios de SciTechBiz.
- Iris, la asistente de IA, se identifica siempre como IA. Tú también debes hacerlo cuando la uses.
- Respetar el código de conducta de la Comunidad y los códigos de las asociaciones de venta directa a las que se adhiera.

8 · Declaración obligatoria

Los ingresos dependen exclusivamente de las ventas a clientes que no son miembros de la Comunidad. No se paga ninguna comisión por la adhesión, activación o suscripción de otros socios. Los resultados varían de una persona a otra y dependen del tiempo, las competencias y el esfuerzo; la Comunidad publica anualmente una Declaración de Ingresos con la mediana y el porcentaje de socios sin ingresos.

Los socios del Reino Unido reciben, en la versión inglesa, el aviso legal exigido por las Trading Schemes Regulations 1997.

9 · Glosario

- **Cliente externo:** quien compra un producto o servicio y no es socio de la Comunidad.
- **Socio:** profesional independiente con el Pack pagado, la certificación completada y la suscripción activa.
- **Patrocinador:** el socio que invitó a otro y lo acompaña; uno por socio.
- **Nivel 1 / Nivel 2:** tus ventas externas / las de tus patrocinados directos.
- **Activo:** al menos una venta externa en los últimos 90 días.
- **Pool de liderazgo:** 3 % de los ingresos externos de la Comunidad, repartido cada trimestre entre Co-Founders de la Comunidad.
- **Fondo de fundadores:** 15 % del beneficio atribuible a los ingresos externos, repartido una vez al año por volumen externo de grupo entre los invitados al Círculo de Fundadores y los Co-Founders en la última etapa de la carrera.
- **Uso propio:** producto que un socio compra para sí mismo; no genera comisión ni cuenta para subir de nivel.
- **Declaración de Ingresos:** informe anual con la mediana de ingresos y el porcentaje de socios sin ingresos.

iPersonality Global Institute S.L.U. · Madrid · versión 1.3 · 20/09/2026 (noche) · sujeto a validación jurídica antes de la entrada en vigor.