

# PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

Nu Skin es LA DIFERENCIA. DEMOSTRADA.  
Al asociarnos con usted, continuamos distinguiéndonos  
como verdaderos líderes en compensación global.  
Nuestra visión es perfectamente clara- convertimos en la  
empresa líder de venta directa en el mundo generando  
más ingresos para nuestros distribuidores que cualquier  
otra compañía.



NU SKIN  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.®



EL ÉXITO no es mágico, ni es un misterio.

El éxito con Nu Skin es la consecuencia natural de un

TRABAJO ARDUO y consistente aplicando  
LOS FUNDAMENTOS BÁSICOS

UTILICE LOS PRODUCTOS

COMPARTA LOS PRODUCTOS

COMPARTA EL NEGOCIO NU SKIN

MANTENGA LA PRODUCTIVIDAD



# PLAN DE COMPENSACIÓN UN VISTAZO

PASO  
1

## UTILICE LOS PRODUCTOS

En Nu Skin estamos comprometidos a ayudarlo a que obtenga lo mejor de usted con productos para el cuidado de la piel y suplementos nutricionales formulados para ayudarlo a desafiar el proceso de envejecimiento, usted tiene las herramientas que necesita.

PASO  
2

## COMPARTA SU HISTORIA

Comience por construir una red de Consumidores y Distribuidores para convertirse en un Ejecutivo líder utilizando y compartiendo los productos, compartiendo el negocio y manteniéndose productivo.

PASO  
3

## CALIFIQUE COMO UN EJECUTIVO LÍDER

Incrementa su potencial de ganancias y participe en el Fondo de Liderazgo (Bonus Pool) de la región de las Américas.

PASO  
4

## ENSEÑE A OTROS A CONVERTIRSE EN EJECUTIVOS Y CALIFIQUE PARA VIAJES DE ÉXITO

Nu Skin le paga la mayor comisión posible utilizando nuestro revolucionario Maximizador de Ganancias en el Plan de Compensación de Ventas y celebre en nuestros Viajes de Éxito.

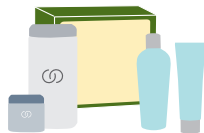
Para comenzar, visite nuestra página [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com) en donde encontrará los detalles del Plan de Compensación.



# PASO 1

## UTILICE LOS PRODUCTOS

1. Inscribese y adquiera su paquete de productos.
2. Afíliase en el Programa de Recompensas Automáticas (ADR por sus siglas en inglés, Automatic Delivery Rewards).



# PASO 2

## COMPARTA SU HISTORIA

### COMIENCE CONSTRUYENDO SU RED DE CLIENTES Y DISTRIBUIDORES

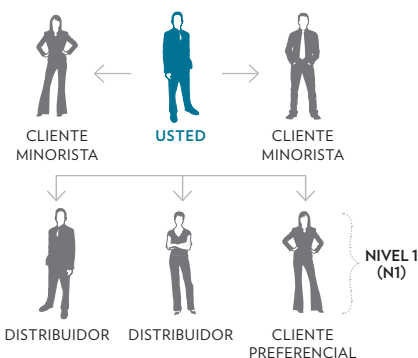
1. Comparta los productos y la historia de Nu Skin con nuevos clientes y distribuidores.
2. Complete los Requisitos de Actividad para recibir su compensación en

### POTENCIAL DE GANANCIAS

#### COMO DISTRIBUIDOR Y EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN PUEDE GANAR:

- Hasta 25% sobre ventas a precio Público<sup>1</sup>.
- 5% de comisión del VCV (Valor comisionable de Ventas) de su N1 generado mensualmente, llamado el Bono N1

<sup>1</sup> Los detalles completos están disponibles en nuestro sitio de internet nuskin.com, dé clic en "Oportunidad", enseguida dé clic en "Recompensas Financieras". Consulte el Glosario para la Explicación de los términos.



### ¿CÓMO CALIFICAR PARA OBTENER COMISIONES? REQUISITOS DE ACTIVIDAD

**DISTRIBUIDOR - EJECUTIVOS EN CALIFICACIÓN**  
**250 VVGP**

**EJECUTIVOS EN ADELANTE**  
**500 VVGP**

Para obtener mayores detalles acerca del VVGP, Volumen de Ventas del Grupo Personal (PGSV por sus siglas en inglés) consulte información adicional al final de este folleto.

### TÉRMINOS IMPORTANTES PARA ENTENDER

**VPV: Volumen Personal de Ventas (PSV, Personal Sales Volume)** es el valor de los puntos mensuales de productos y servicios que usted y sus Clientes minoristas adquieren de la compañía.

**VCV: Valor Comisionable de Ventas (CSV, Commissionable Sales Volume)** es el valor monetario de los productos comisionables y servicios adquiridos de la Compañía en las que se calcularán la Compensación por Ventas, Bonos del Plan y Condiciones. El VCV es similar al precio de Distribuidor (al por mayor) de los productos y servicios, menos descuentos (que pueden incluir impuestos, bonos rápidos, ADR o descuentos por internet). Los requerimientos de calificación se basarán en el VPV y en el VGV.

**VGV: Volumen Grupal de Ventas (GSV, Group Sales Volume)** representa el total del Volumen Personal de Ventas (VPV) en su Círculo Grupal, incluyendo su propio VPV (Volumen Personal de Ventas) en un mes determinado.

**VCVG: Valor Comisionable de Ventas Grupal (GVSV, Group Commissionable Sales Volume)** es el valor asociado con la compra de productos en su Círculo Grupal.

**VVGP: Volumen de Ventas del Grupo Personal (PGSV, Personal Group Sales Volume)** es la suma de su Volumen Personal de Ventas (VPV) y del VPV de sus Clientes y Distribuidores de N1, siempre y cuando este volumen de venta se encuentre en su Volumen Grupal de Ventas (GVG).

**NOTA:** Las Comisiones y bonos de ventas se pagan sólo a Distribuidores activos. Vea el Glosario para la explicación de Requisitos de Actividad, incluyendo los requisitos de ventas minoristas. Debe vender o consumir el 80% de su inventario antes de su siguiente orden.

<sup>1</sup> El Precio Público sólo es un precio sugerido y como Distribuidor Independiente usted puede determinar su propio precio público para sus clientes. Cualquier ganancia potencial dependerá del precio público que usted fije o utilice. El potencial de ganancias en el precio público arriba mencionado es sólo un ejemplo de cómo el precio público puede generar una ganancia adicional.

**100 VPV**  
(VOLUMEN DE CALIFICACIÓN)



**106 VCV**  
VALOR  
COMISIONABLE DE VENTA

# PASO 3

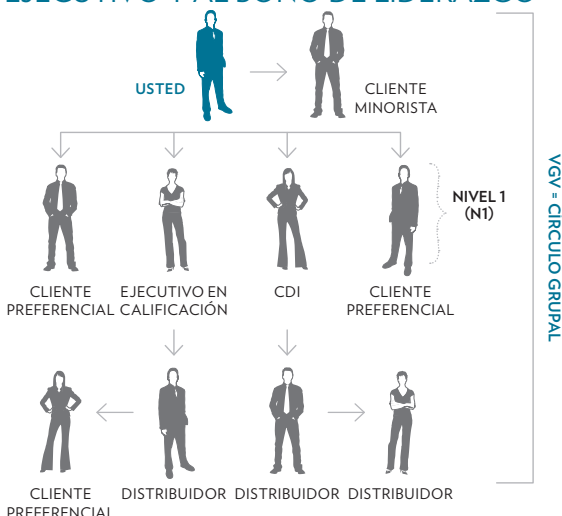
## CALIFIQUE COMO UN EJECUTIVO LÍDER

1. Continúe ingresando a nuevos Distribuidores y Clientes.
2. Construya su organización para convertirse en Ejecutivo líder y vea cómo sus ganancias se multiplican.
3. Califique para obtener el Fondo de Bonificación por Liderazgo.

## COMO CALIFICAR A EJECUTIVO Y AL BONO DE LIDERAZGO

### CÓMO CALIFICAR COMO UN EJECUTIVO

MES 1 (CDI)
250 VVGP, Y 1,000 VGV*
MES 2 (C1)
250 VVGP, Y 1,500 VGV*
MES 3 (C2)
250 VVGP, Y 2,000 VGV*



... Y DESPUÉS OBTÉN

### BONO EJECUTIVO

9% de VCVG	2,000–2,999 (VGV)
10% de VCVG	3,000–4,999 (VGV)
11% de VCVG	5,000–9,999 (VGV)
12% de VCVG	10,000–14,999 (VGV)
13% de VCVG	15,000–24,999 (VGV)
14% de VCVG	25,000–49,999 (VGV)
15% de VCVG	50,000+ (VGV)

### POTENCIAL DE GANANCIAS

#### COMO EJECUTIVO PUEDE GANAR

- Lo mismo que un Distribuidor y un Ejecutivo en Calificación, **MÁS**
- Un Bono Ejecutivo (EB por sus siglas en inglés, Executive Bonus) en su VCVG
- La oportunidad de participar en el Fondo de Bonificación de Liderazgo (Leadership Bonus Pool)

## FONDO DE BONIFICACIÓN POR LIDERAZGO \*\*

### Participación de Nuevos Ejecutivos

Los nuevos Ejecutivos pueden calificar para obtener hasta 2 Acciones Personales en el Fondo de Bonificación, primero al lograr 3,000 VGV (1 Acción) y la segunda al lograr el estatus de Ejecutivo en Forma "Fit" con al menos 10 Activos en su Círculo de Ejecutivos (1 Acción). Los nuevos Ejecutivos son pagados por cada acción. Los nuevos Ejecutivos pueden calificar para las Acciones Personales durante los primeros 3 meses de mantenimiento como Ejecutivo.

Acciones Personales	Volumen	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Nuevo Ejec @ 3000 VGV		1 Acción	1 Acción	1 Acción
Nuevo Ejec @ 3000 VGV "FIT"		2 Acciones	2 Acciones	2 Acciones

### Participación de Ejecutivos de Línea Ascendente

Para participar en la Bonificación por Liderazgo de América, un Ejecutivo en adelante con un volumen de 3,000 VGV necesita acumular un mínimo de 2 acciones. Las Acciones se otorgan al primer Ejecutivo ascendente. Favor de referir al gráfico para poder determinar cómo se reciben las acciones

Acciones de Línea Ascendente	Volumen	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Nuevo Ejec de 1G @ 3000 VGV		1 Acción	1 Acción	1 Acción
Nuevo Ejec de 1G @ 3000 VGV "FIT"		2 Acciones	2 Acciones	2 Acciones

\*\*Para calificar, cada nuevo Ejecutivo debe completar los requisitos vigentes de bonos y ventas al final de cada período de comisión indicado por la Compañía y cumplir Los Requisitos de Actividad del Plan de Compensación de Ventas.

Esta bonificación es un incentivo temporario y no es considerado como parte del Plan de Compensación de Ventas y puede ser modificado o descontinuado en cualquier momento y sin notificación de Nu Skin.

**NOTA** Los requisitos de mantenimiento como Ejecutivo son un mínimo de 500 VVGP y 2,000 VGV.

\* Volumen Grupal de Ventas (VGV) representa el volumen acumulado de su Volumen Personal de Ventas (VPV), Clientes Minoristas, Clientes Preferencial y Distribuidores en su Círculo Grupal y se usa para determinar el porcentaje que usted obtendrá de sus totales de VCV.



# PASO 4

ENSEÑE A OTROS A CONVERTIRSE EN EJECUTIVOS  
Y CALIFIQUE PARA VIAJES DE ÉXITO

1. Continúe ingresando a nuevos Clientes y Distribuidores.
2. Apoye a otros a convertirse en Ejecutivos y calificar para los Viajes de Éxito.
3. Participe en el Maximizador de Ganancias manteniendo 3,000 VGV
4. Califique para el Fondo de Bonificación.

## POTENCIAL DE GANANCIAS

- Las comisiones de los Pasos 2 Y 3

### MÁS...

- El método que pague más en los cálculos del Maximizador de Ganancias.

**MAXIMIZADOR DE VOLUMEN**

**MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD**

**MAXIMIZADOR DE GANANCIAS**

**MAXIMIZADOR DE VOLUMEN:**

BONO EXTRA EJECUTIVO + BONO DOBLE DE G1

BONO DE EXTRA EJECUTIVO (BEE)	
VGV Mínimo	% del Bono
3,000	5%
+	
BONO DOBLE DE GENERACIÓN 1 (DOBLE G1 BONUS)	
VGV Mínimo	% del Bono
3,000	10%
<small>Obtén una comisión extra del 5% en tu VGV más el 10% de comisión en el VGV de tus Ejecutivos independientes de G1.</small>	

**MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD:**

BONO DE EJECUTIVO INDEPENDIENTE

TÍTULO	ORO	LAPIS	RUBÍ	ESMERALDA	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL
Número de Ejecutivos Independientes de G1						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2						
3						
4						
5						
6						
Obtenga el 5% de comisión del VCVG de cada Ejecutivo Independiente en su organización de acuerdo a su título.						

## EJEMPLO DEL PAGO DE BONO

Nu Skin maximiza sus comisiones mensuales al pagar por el método con el que gana más, de los dos calculados.

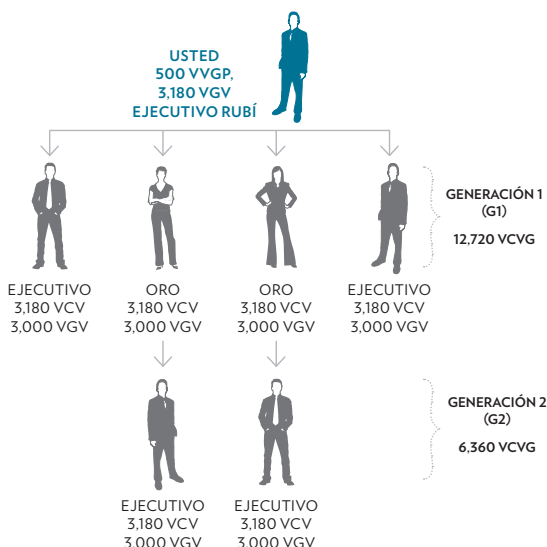
EJEMPLO:

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN	
BE al 10%	\$318
BEE al 5%	\$159
DBLG1 al 10%	\$1,272
<b>TOTAL*</b>	<b>\$1,749</b>

Ó

MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD	
BE al 10%	\$318
G1 al 5%	\$636
G2 al 5%	\$318
<b>TOTAL*</b>	<b>\$1,272</b>

Este ejercicio está calculado en USD y será pagado en el VCVG (en moneda nacional de su país/ mercado correspondiente).



# VIAJE DE ÉXITO

Una vez que usted logre el rango de Ejecutivo Rubí, usted puede calificar para asistir a nuestro Viaje de Éxito. Este es un fabuloso viaje todo pagado, y una oportunidad de celebrar su éxito. Cada vez que avance un nuevo rango entre Rubí y Diamante Azul, usted puede calificar para otro viaje.



Durante este viaje usted será reconocido por sus logros, disfrutará de actividades de crecimiento en equipo, tendrá el tiempo para relajarse, compartirá momentos con el personal Corporativo y aprenderá de otros que como usted, están disfrutando de su experiencia con Nu Skin. ¡Esperamos celebrar con usted sus logros! Para los detalles completos acerca del Viaje de Éxito, agenda y calificación, por favor visite [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)

Para poder ver un resultado de las ganancias de Distribuidor y todos los niveles con el Plan de Compensación de Ventas, favor de visitar [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)

## GLOSARIO

**REQUISITOS DE ACTIVIDAD:** Para poder calificar para cualquier bono en el Plan de Compensación, distribuidores y ejecutivos en calificación deben obtener 250 VVGP, y ejecutivos en adelante deben obtener 500 VVGP por mes y obtener 5 ventas minoristas al mes.

**ADR:** Recompensa por Entrega Automática (ADR por sus siglas en inglés, Automatic Delivery Rewards) es un programa que ofrece la conveniencia de la entrega mensual automática de Nu Skin y Pharmanex, con la oportunidad de ganar puntos de recompensa.

**EJECUTIVO INDEPENDIENTE:** (Breakaway Executive) Un Distribuidor que ha completado su Calificación de Ejecutivo y se ha independizado de su línea ascendente, es decir, que el volumen de ventas del nuevo Ejecutivo y su Círculo Grupal ya no cuentan para el Volumen Grupal de Ventas (VGV) de su línea ascendente. Cuando esto sucede, el Ejecutivo ascendente puede calificar para recibir el Bono de Ejecutivo Independiente del Valor Comisionable de Ventas (VCV) del nuevo Ejecutivo Independiente. Si un Distribuidor descendente presenta su Carta de Intención (CDI/LOI) antes de que usted lo haga, usted puede reclamar como un Ejecutivo Independiente al enviar su Carta de Intención (CDI/LOI) antes del último mes de Calificación como Ejecutivo.

**BONO DE EJECUTIVO INDEPENDIENTE:** (Breakaway Executive Bonus) Un bono que ofrece hasta el 5% sobre el Valor Comisionable de Ventas de cada generación basada en el número total de Ejecutivos Independientes. Para recibir el 5% de Ejecutivos Independientes, debe contar con un VCV de 3,000. Si el Volumen Grupal de Ventas cae entre 2,000 y 2,999, entonces el Bono Ejecutivo Independiente se pagará en el 2.5% de la Generación 1 a la Generación 6 del Volumen de Ventas Comisionables del Ejecutivo Independiente.

**CÍRCULO GRUPAL:** Para los no-Ejecutivos, su Círculo Grupal consiste en todos los Clientes Minoristas, Clientes Preferencial y Distribuidores. Para Ejecutivos, el Círculo Grupal incluye a todos los Clientes Minoristas, Clientes Preferencial, Distribuidores y Ejecutivos en Calificación.

**VALOR COMISIONABLE DE VENTAS:** (Commissionable Sales Volume) o VCV es el valor mensual de los productos comisionables y servicios adquiridos de la Compañía de los cuales se calculan los Bonos del Plan de Compensación de Ventas y Comisiones. El VCV es similar al valor al por mayor de un producto y servicio, menos descuentos (puede que incluya IVA, Bonos Rápidos, ADR o descuentos por Internet). Los requerimientos se basarán en el VVGP y en el VGV.

GLOSARIO (CONTINUACIÓN)

**VCVG:** **Valor Comisionable de Ventas Grupal** es el valor monetario comisionable de productos o servicios adquiridos mensualmente de la compañía por usted o por las personas en su círculo grupal.

**DBLGI:** Bono Doble de Generación 1 (Double G1 Bonus) es un bono que ofrece ganancias del 10% del total del VCV de los ejecutivos de primera generación. Para recibir este bono, un ejecutivo debe obtener por lo menos 3000 puntos de VG. Solamente es pagado de acuerdo a los cálculos de volumen del Maximizador de Ganancias, si es que ésta es la mejor opción que paga al ejecutivo.

**DEXEC:** Ejecutivo Degradado (Demoting Executive) es un Ejecutivo que no ha logrado mantener los requisitos como Ejecutivo y se encuentra en el proceso de bajar al nivel de Distribuidor. Esto ocurre generalmente al término del título de Ejecutivo Provisional (PEXEC).

**DISTRIBUIDOR:** Una persona dedicada a la distribución general de los productos o servicios de Nu Skin Enterprises. La única compra necesaria para ser un Distribuidor es un Portafolio de Negocios sin fines de lucro. Toda compra de productos es opcional.

**BE: Bono Ejecutivo** (EB, por sus siglas en inglés, Executive Bonus) es un bono que se obtiene mensualmente en el total del VGV (Volumen Grupal de Ventas) en el círculo grupal. Los BE varían del 9% al 15% basado en el VCVG (ver recuadro PASO 3). Los porcentajes son pagados basados en el VCV del círculo grupal.

**BEE: Bono Ejecutivo Extra** (EEB, por siglas en inglés, Extra Executive Bonus) es un bono que ofrece un 5% adicional en las ganancias del VCV del círculo grupal. Para recibir este porcentaje, un ejecutivo debe mantener por lo menos 3000 puntos de VGV. Se paga de acuerdo al cálculo del Maximizador de Volumen cuando éste represente el valor más alto de las dos alternativas.

**REQUISITO DE MANTENIMIENTO DEL EJECUTIVO:** Se requieren 500 VVGP y 2000 VGV para participar de las comisiones.

**EJECUTIVOS DE RE-INGRESO:** Es el proceso por el cual los Ejecutivos que han perdido su rango pueden recalificar para así obtener su rango nuevamente. Si una cuenta que anteriormente fue Ejecutiva pasa nuevamente por el proceso de calificación dentro de los 6 meses después de haber caído a Distribuidor, puede recapturar su organización de Ejecutivos. Una cuenta puede pasar por el proceso de calificación tantas veces como lo necesite; sin embargo, la opción de recapturar la organización de Ejecutivos durante el periodo de re-ingreso es otorgada una sola vez por carrera de Ejecutivo.

**PAGO DE INICIO RÁPIDO:** (Fast-Start Payment) El Pago de Inicio Rápido se gana al vender Paquetes de Productos de Pago de Inicio Rápido aprobados por la Compañía a nuevos Clientes y Distribuidores patrocinados. Existe una cuota aplicada a la opción de depósito directo semanal.

**G1:** Generación 1 se refiere a su primera generación de Ejecutivos Independientes (Breakaway Executives).

**VCVG: VALOR COMISIONABLE DE VENTAS GRUPALES** (Group Commissionable Sales Volume) es el valor mensual en moneda local de los productos y servicios comisionables comprados a la Compañía por usted o por otros en su Círculo Grupal en un mes en específico.

**GRP:** Ganancia de Ventas Minoristas (GRP por sus siglas en inglés, Gross Retail Profit) es la cantidad que se puede ganar por la compra de productos al mayoreo y re-venta minorista. Se gana al vender o colocar producto a clientes minoristas al precio minorista sugerido o al precio de venta a su elección.

**VGV:** Volumen Grupal de Ventas (GSV por sus siglas en inglés, Group Sales Volume) representa el total de Volumen Personal de Ventas (VPV) en su Círculo Grupal, incluyendo su propio Volumen Personal de Ventas en un mes.

**CARTA DE INTENCIÓN:** CDI (LOI por sus siglas en inglés, Letter Of Intent) Carta de Intención es una carta que muestra la intención de un Distribuidor en promoverse al nivel o rango de Ejecutivo. En Latinoamérica y el resto de la Región de América se requiere una carta formal. Un Distribuidor no califica automáticamente como Ejecutivo sin la CDI. Durante el primer mes de Calificación a Ejecutivo, a un Distribuidor se le conoce o identifica como un "CDI." Una CDI o Carta de Intención no es lo mismo que Un Ejecutivo en Calificación (QEXEC), aunque los dos se encuentran en calificación para alcanzar el nivel o rango de Ejecutivo. Si un Distribuidor ha sido un Ejecutivo en Calificación en el pasado y desea Calificar a Ejecutivo una vez más, el Distribuidor debe de presentar una carta formal CDI a la Compañía.

**N1:** Nivel 1 (L1 por sus siglas en inglés, Level 1) incluye las cuentas patrocinadas personalmente, independientemente de su título o rango.

**FONDO DE BONIFICACIÓN POR LIDERAZGO:** (Bonus Pool) Ejecutivos pueden obtener acciones de las ventas comisionables de América por medio del Fondo de Liderazgo† El Fondo de Bonificación por Liderazgo de América incorpora el volumen mensual comisionable de la Región de América. Los detalles completos se encuentran disponibles por medio del sitio web de Nu Skin, seleccionando Oportunidad. Este Fondo de Bonificación es un incentivo temporal y no se considera como parte del Plan de Compensación de Ventas y se puede modificar y descontinuar en cualquier momento con una notificación de 30 días por parte de Nu Skin.

**BONO NIVEL 1:** (Level 1 Bonus) Un bono de 5% pagado con base en el Volumen Comisionable de Ventas de todas las cuentas personalmente patrocinadas. El Bono Nivel 1 se paga sólo a Distribuidores que cumplan sus Requisitos de Actividad.

**BONO DE LIDERAZGO Y LEALTAD.** (Leadership and Loyalty Bonus). Es el Bono de Ejecutivo Independiente pagado a Ejecutivos Rubí en adelante en base al VCV de sus Ejecutivos Independientes de los niveles G3-G6. Este pago está basado en su cumplimiento con los requisitos del Plan de Compensación de Ventas y las Políticas y Procedimientos, incluyendo ser un Distribuidor exclusivo de Nu Skin. Si usted está directa o indirectamente involucrado de alguna manera con otra Compañía de Venta Directa (como se

define en las Políticas y Procedimientos), usted no podrá recibir el Bono de Liderazgo y Lealtad. Además, su cuenta podría estar sujeta a otras acciones disciplinarias, incluyendo la cancelación de ésta.

**MES DE GRACIA:** (Pin Title Grace Month) Es un mes en el cual un Ejecutivo o cualquier otro título de mayor nivel no completa los requisitos de mantenimiento, se le otorga automáticamente un mes de gracia para así mantener el título. Cada Ejecutivo tiene el derecho a un mes de gracia por período de 12 meses consecutivos. Por ejemplo, si un Ejecutivo usa su mes de gracia durante el mes de mayo, el próximo mes en el que puede usar su mes de gracia es el mes de mayo del siguiente año. El Bono de Ejecutivo no se pagará durante el mes de gracia. Un Ejecutivo puede ganar el bono N1 durante el mes de gracia si cumple con los requisitos mínimos de actividad requeridos.

**VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO PERSONAL:** VVGP (PGSV por sus siglas en inglés, Personal Group Sales Volume) es la suma de su volumen personal de ventas (VPV) y su VPV de distribuidores y clientes en su N1, siempre y cuando este volumen de ventas esté dentro de su Volumen Grupal de Ventas (VGV).

**VPV:** Volumen Personal de Ventas (PSV por sus siglas en inglés, Personal Sales Volume) es el Valor en puntos de las compras realizadas a la compañía principalmente para la venta o consumo personal. \*\* VPV incluye puntos por las compras realizadas directamente de la compañía por sus clientes minoristas personales.

**CLIENTE PREFERENCIAL:** Es una persona que no es Distribuidor que recibe por lo menos una orden o servicio por medio del programa ADR. Un Cliente Preferencial califica para las compras de producto a precios de mayoreo; además un Cliente Preferencial puede recibir puntos ADR para canjear por productos gratis. Distribuidores reciben su pago por medio del Bono N1 de los Clientes Preferenciales patrocinados personalmente.

**PEXEC:** Ejecutivo Provisional es un Ejecutivo que no ha cumplido los requisitos de mantenimiento de Ejecutivo y que utilizó su mes de gracia. Un Ejecutivo Provisional mantiene todos sus Ejecutivos Independientes y le cuenta como un Ejecutivo Independiente a su línea ascendente. El VGV de un PEXEC no se incluye en el VGV de su línea ascendente. Una cuenta puede ser PEXEC hasta por tres meses consecutivos. Si un PEXEC cumple con los requisitos de mantenimiento mensuales, se promoverá inmediatamente a Ejecutivo en el mes que se cumplan los requisitos de mantenimiento mensuales. Para los detalles completos sobre Ejecutivos Provisionales visite: [www.nuskin.com/bajoOportunidad](http://www.nuskin.com/bajoOportunidad).

**QEXEC:** Ejecutivo en Calificación es un Distribuidor que exitosamente superó el primer mes de calificación a Ejecutivo (llamado el mes CDI) y se encuentra en camino a calificar como un Ejecutivo de Nu Skin. Ver recuadro en paso 2, para los detalles de requerimientos mensuales.

**CLIENTE MINORISTA:** El Cliente Minorista no es un Distribuidor, pero adquiere los productos al menudeo a través del Distribuidor o de la Empresa. Sus compras de producto se cuentan con el VPV del Distribuidor. †

**RPF:** Cuota por trámite de venta minorista es una cuota del 15% de la ganancia neta al menudeo, retenido por la Compañía como una cuota por los pedidos al menudeo presentados directamente a la Compañía. Sin embargo, se puede prescindir de esa cuota al comprar y mantener una suscripción de [www.nsdreams.com](http://www.nsdreams.com).

**EJECUTIVO HEREDADO:** Un Ejecutivo Independiente Comprimido (Breakaway Executive) en su Nivel 1 a Nivel 6 el cual, su Ejecutivo ascendente no puede mantener su nivel o rango de Ejecutivo, sube a la línea Ejecutiva Ascendente. Para recuperar un Ejecutivo Comprimido, la fecha de calificación del Ejecutivo Ascendente debe ser en o antes de la fecha del Ejecutivo Comprimido (Roll-up Breakaway Executive's date).

**PATROCINADOR:** Un Distribuidor que recluta personalmente a otro Distribuidor o Cliente Preferencial para inscribirse en su Nivel 1.

**MAXIMIZADOR DE GANANCIAS:** (Wealth Maximizer) es un componente del Plan de Compensación de Ventas que calcula automáticamente el bono que paga el mayor de dos cálculos alternos: Maximizador de Volumen (Volume Maximizer) incluye el Bono Ejecutivo Extra + Bono Doble de G1. O el Maximizador de Profundidad incluye el Bono de Ejecutivos Independientes (Breakaway Executive Bonus.)

† Calificación para todos los bonos requiere ventas minoristas de por lo menos cinco personas mensualmente. Debe mantener todos los archivos o registros de ventas minoristas por lo menos durante cuatro años. El cumplimiento de los requisitos de ventas minoristas de la Compañía son monitoreados al azar. Cada producto adquirido por medio de ADR por no-Distribuidores o Clientes cuentan automáticamente de manera mensual para el requerimiento de ventas minoristas. Los Bonos nunca se pagan por reclutamiento. La única manera de recibir o ganar bonos es por medio de la venta de productos.

\* Todos los bonos se calculan de manera mensual, y se envían por correo o depósito directo en el día 20 del siguiente mes. En algunos países, demora hasta el 25 del siguiente mes.

†† Para calificar para el Fondo de Bonificación por Liderazgo de América (Bonus Pool), un Ejecutivo Calificado debe cumplir con el bono mínimo y los criterios de venta en efecto al concluir el periodo de comisión establecido por la Compañía y cumplir con el resto de los Requisitos de Actividad del Plan de Compensación.