

# RESUMEN DE LAS COMPENSACIONES A DISTRIBUIDORES EN 2012

Nu Skin Enterprises, Inc (junto a sus afiliados, la "Compañía") es una empresa global de venta directa que opera actualmente en más de 50 países y vende sus productos a través de una red de Distribuidores Independientes.

El propósito de este documento es proporcionarle información precisa y honesta sobre las comisiones que la Compañía paga a sus Distribuidores. El cuadro que encontrará más abajo describe con información detallada las compensaciones pagadas a los Distribuidores en 2012.

Generar una compensación como Distribuidor requiere un gran compromiso, e invertir una cantidad considerable de tiempo y esfuerzo. Este no es un programa para hacerse rico rápidamente, y el éxito financiero no está garantizado.

## Compensaciones a Distribuidores en 2012

Título del Distribuidor	Nivel medio mensual de comisiones ganadas en cada nivel (en dólares norteamericanos)	Comisiones anualizadas <sup>1</sup> (en dólares)	Porcentaje medio de Distribuidores en Activo	Porcentaje medio de Distribuidores en niveles Ejecutivo y superior
Distribuidores en activo que ganaron cheques de comisiones (No Ejecutivos)	36	432	5,73%	N/A
Ejecutivo en Calificación	117	1.404	1,78%	N/A
Ejecutivo	576	6.912	2,73%	54,58%
Gold Executive	986	11.832	0,95%	18,99%
Lapis Executive	1.589	19.068	0,68%	13,54%
Ruby Executive	2.741	32.892	0,34%	6,74%
Emerald Executive	5.004	60.048	0,13%	2,57%
Diamond Executive	10.089	121.068	0,10%	1,92%
Blue Diamond Executive	38.094	457.128	0,08%	1,66%

La cifra media de Distribuidores en activo<sup>2</sup> cada mes globalmente fue de 664.068. En base mensual, una media de aproximadamente 85.057 Distribuidores, o un 12,8% de los Distribuidores en activo en todo el mundo ganaron comisiones.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Tenga en cuenta que estas cifras no representan los ingresos de un Distribuidor, ya que aquí no están considerados los gastos en los que incurren los Distribuidores para la promoción de su negocio y no incluyen el margen de beneficio de las ventas al por menor. La media anualizada de comisiones a Distribuidores descrita en esta columna se corresponde sencillamente las comisiones medias multiplicadas por 12.

<sup>2</sup> Un Distribuidor "en activo" se define como un Distribuidor que ha hecho una compra personal durante los últimos tres meses.

<sup>3</sup> Este sumario no incluye a los Distribuidores que compran productos para su uso personal pero no se califican para recibir comisiones, ni incluye ningún dato sobre la China continental relativos a niveles de actividad o ingresos medios.