

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS



NU SKIN.
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

SPANISH

Nu Skin es
LA DIFERENCIA. DEMOSTRADA.

Al asociarnos con usted,
continuamos en distinguirnos
como los verdaderos líderes
en compensación global.

Nuestra visión es convertirnos
en la empresa líder de ventas
directas mundial al generar más ingresos
para nuestros distribuidores que
cualquier otra compañía.

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS A UN VISTAZO

paso
1

COMENZANDO

Inscriba a Clientes y Distribuidores nuevos para poder empezar a ganar Bonos de Pago Rápido, ganancias sobre precios al por menor, y comisiones sobre volumen.

paso
2

DESARROLLO DE LIDERAZGO

Construya su organización para convertirse en líder Ejecutivo y notará como sus ganancias se multiplicarán.

paso
3

EL REVOLUCIONARIO MAXIMIZADOR DE GANANCIAS DE NU SKIN ENTERPRISES

Incrementa su potencial de ganancias dado que Nu Skin le pagará directamente el mayor valor de comisiones posible.

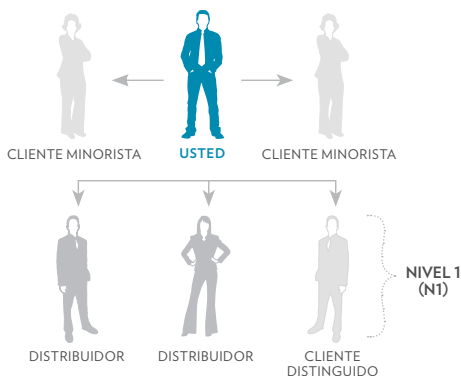
*

MEGA FONDO COMÚN DE ALTO RENDIMIENTO

Los Ejecutivos y Ejecutivos en Calificación ganan acciones sobre las ventas comisionables en el Mega Bono de Rendimiento de las Américas, Europa y Oceanía.



Inscriba a Clientes y a Distribuidores nuevos para comenzar a obtener ganancias por ventas al menudeo, pagos rápidos y comisiones por volumen.



POTENCIAL DE GANANCIAS

COMO **DISTRIBUIDOR** USTED PUEDE OBTENER:

- Pagos Rápidos cuando usted le vende a sus clientes y Distribuidores paquetes de Pago Rápido.¹
Para mayor explicación vea el siguiente ejemplo:
 - \$285 US (\$327.75 CA) Costo del Paquete¹
 - 200 VP
 - \$50 pagado al vendedor
- Hasta el 30% de ganancias sobre las Compras de Clientes Minoristas²
- Comisión del 5% sobre el volumen del ventas del N1 generado mensualmente

NOTA

Las comisiones y bonos por ventas se pagarán solamente a Distribuidores activos. Refiérase al Glosario para obtener una explicación sobre los Requisitos de Actividad, incluyendo los requisitos de ventas al menudeo.

¹ Usted tiene la libertad de establecer sus propios precios de reventa para sus Clientes Minoristas. El precio publicado es sólo un precio sugerido.

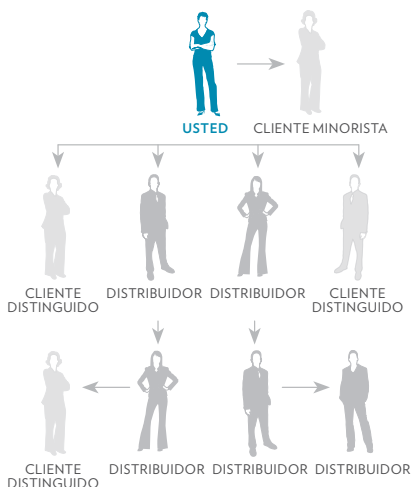
² El único requerimiento para convertirse en distribuidor es la compra de un Portafolio de Negocios que no genera ingresos. Todas las compras son opcionales. No se pagarán bonos por reclutamiento. Los bonos se pagarán sólo cuando se venden los productos.

Construya su organización para convertirse en líder Ejecutivo y observe sus ganancias multiplicarse.*

POTENCIAL DE GANANCIAS

DURANTE LA CALIFICACIÓN PARA CONVERTIRSE EN **EJECUTIVO** USTED PUEDE OBTENER:

- Las Comisiones del Paso 1, MÁS
- La oportunidad de participar en el Mega Fondo Común de Alto Rendimiento



CÓMO CALIFICAR PARA CONVERTIRSE EN EJECUTIVO

MES 1 (CDI)	MES 2 (C1)	MES 3 (C2)
100 VP, ADR, Y 1,000 VG*	100 VP, ADR, Y 1,500 VG*	100 VP, ADR, Y 2,000 VG*

Y OBTENGA...
BONO EJECUTIVO

9%	2,000-2,999 VG
10%	3,000-4,999 VG
11%	5,000-9,999 VG
12%	10,000-14,999 VG
13%	15,000-24,999 VG
14%	25,000-49,999 VG
15%	50,000+ GSV

POTENCIAL DE GANANCIAS

COMO **EJECUTIVO** USTED PUEDE OBTENER:

- Las mismas bonificaciones de un Ejecutivo en Calificación, MÁS
- Un Bono Ejecutivo mensual (BE) sobre la totalidad de su VG*

*El VG representa el volumen acumulado de todo el VP, Clientes Minoristas, Clientes Distinguidos y aquellos distribuidores incluidos en su Círculo Grupal.

NOTA

Los requisitos para mantener el título de Ejecutivo son mantener un Volumen Personal de 100 y un VG de 2,000 y un pedido mensual de ADR.

LE ASEGURA LA MAYOR GANANCIA POSIBLE

Incrementa su potencial de ganancias dado que Nu Skin le pagará directamente el mayor valor de comisiones posible.

POTENCIAL DE GANANCIAS

- Las mismas bonificaciones de los pasos 1 y 2, **MÁS**
- El método que le pague la mayor cantidad de acuerdo a los parámetros del Maximizador de Ganancias.

MAXIMIZADOR DE GANANCIAS

MAXIMIZE SU POTENCIAL DE BONIFICACIONES

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN:
BONO EJECUTIVO ADICIONAL + DOBLE BONO G1

BONO EJECUTIVO ADICIONAL (BEA)	
VG Mínimo	% Del Bono
3000	5%
+	
BONO DOBLE DE G1 (DG1)	
VG Mínimo	% Del Bono
3000	10%

Obtenga una comisión adicional del 5% de su VG más el 10% de comisión sobre el VG de su primera generación G1

MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD:
BONO SOBRE EJECUTIVOS AUTÓNOMOS

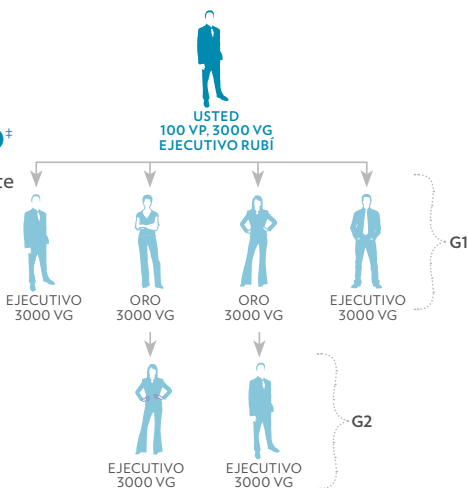
TÍTULO	ORO	LÁPIZ	RUBÍ	ESMERALDA	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL
Número de Ejecutivos Autónomos en el G1						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%					
2		5%				
3			5%			
4				5%		
5					5%	
6						5%

Obtenga hasta el 5% de comisión sobre el VG de cada Ejecutivo Autónomo en su organización

EJEMPLO DEL PAGO DEL BONO⁺

Nu Skin Enterprises maximiza automáticamente sus comisiones, cada mes, y le paga el método por el cual usted gana la mayor cantidad.

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN		ó	MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD	
BEE al 5%	\$150		G1 at 5%	\$600
DG1 al 10%	\$1200		G2 at 5%	\$300
TOTAL	\$1350		TOTAL	\$900



MEGA FONDO COMÚN DE ALTO RENDIMIENTO¹

OBTENGA UNA ACCIÓN DEL ÉXITO DE LA REGIÓN

Los Ejecutivos en Calificación y Ejecutivos pueden obtener una acción sobre los volúmenes comisionables de las Américas, Europa y Oceanía a través del Mega Fondo Común de Alto Rendimiento.² El Mega Fondo Común de Alto Rendimiento incorpora los volúmenes de ventas comisionables mensuales de los Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, África del Sur y Oceanía.

SE REQUIERE UN MÍNIMO DE 4 ACCIONES PARA PARTICIPAR

EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN	1 ACCIÓN=	1 NUEVA CARTA DE INTENCIÓN (CDI) CALIFICADA
---------------------------	-----------	---

SE REQUIERE UN MÍNIMO DE 6 ACCIONES PARA PARTICIPAR

EJECUTIVO	1 ACCIÓN=	1 NUEVA CARTA DE INTENCIÓN (CDI) CALIFICADA 6 CADA DISTRIBUIDOR QUE COMPLETE LA CALIFICACIÓN DEL MES C1 6 CADA DISTRIBUIDOR QUE COMPLETE LA CALIFICACIÓN DEL MES C2
-----------	-----------	---

POTENCIAL DE GANANCIAS

- Una acción de las ventas comisionables de las Américas, Europa y Oceanía

Las acciones del Mega Fondo Común de Alto Rendimiento se pueden acumular de la siguiente manera:

EJECUTIVOS EN CALIFICACIÓN Y EJECUTIVOS:

- 1 acción por cada nueva Carta de Intención (CDI) calificada

EXCLUSIVAMENTE PARA EJECUTIVOS :

- 1 Acción por cada Ejecutivo en Calificación que complete la calificación del mes C1
- 1 Acción por cada Ejecutivo en Calificación que complete la calificación del mes C2

¹ Este fondo de bonificaciones es un incentivo provisional y no se considera parte del Plan de Compensación de Ventas y puede ser modificado o discontinuado en cualquier momento por medio de notificación de parte de Nu Skin Enterprises en un periodo previo de por lo menos 30 días.

² Para calificar, un Ejecutivo en Calificación o un Ejecutivo debe cumplir con los criterios mínimos de ventas vigentes al final de cada periodo de comisión como lo establece la Compañía y completar los otros Requisitos de Actividad del Plan de Compensación de Ventas. Para mayores detalles visite cualquiera de nuestras páginas de internet (nuskinc.com, pharmanex.com) y haga click en la pestaña titulada *Oportunidad*.

GLOSARIO

REQUISITO DE ACTIVIDAD: Para calificar para obtener cualquier bono bajo el Plan de Compensación de Ventas es necesario obtener un VP de 100 y hacer cinco ventas al menudeo por mes. LOI y títulos más avanzados también deberán tener un ADR mensual recurrente (el ADR no es requerido en el Canadá).

BONO DE G1 DOBLE (DG1): Es un bono que ofrece el 10% de ganancias del total del VG de los Ejecutivos en el G1. Para recibir el Bono Doble de G1 un Ejecutivo debe tener un VG mínimo de 3,000. Este bono es pagado únicamente de acuerdo con la calificación del Maximizador de Volumen y se paga sólo si provee un pago mayor comparado a las calculaciones alternas.

BONO DE NIVEL 1 (N1): Es un bono del 5% que se paga en base al VP de todas sus cuentas patrocinadas personalmente. El Bono del Nivel 1 se paga solamente a aquellos Distribuidores que cumplen con los Requisitos de Actividad.

BONO EJECUTIVO (BE): Es un bono que se obtiene mensualmente sobre su VG total. El Bono Ejecutivo varía desde el 9% hasta el 15% dependiendo del VG total, el 5% adicional correspondiente al Bono Ejecutivo y al Bono Ejecutivo Adicional (refiérase al cuadro ilustrado en el Paso 2).

BONO EJECUTIVO ADICIONAL (BEA): Es un bono que ofrece una ganancia adicional del 5% sobre su VG. Para recibir el Bono de Ejecutivo Extra del 5%, un Ejecutivo debe tener un VG mínimo de 3,000 (refiérase al

cuadro ilustrado en el Paso 3). Este bono es pagado únicamente de acuerdo con la calculación del Maximizador de Volumen y se paga sólo si provee un pago mayor comparado a las calculaciones alternas.

BONO SOBRE EJECUTIVOS AUTÓNOMOS*: es un bono que ofrece hasta el 5% de ganancias sobre el VG de cada generación basado sobre el número total de Ejecutivos Autónomos en el primer nivel G1 (refiérase al cuadro localizado en el Paso 3). Para recibir el 5% de Bono Ejecutivo Adicional un Ejecutivo debe tener por lo menos un VG de 3,000. Si el VG se encuentra entre 2,000 y 2,999, se pagará un bono de 2.5% sobre el G1 al G6 del VG de los Ejecutivos Autónomos de ese mes.

CARTA DE INTENCIÓN (CDI): Es una carta en la cual el Distribuidor indica a la compañía su deseo de convertirse en Ejecutivo. Durante la primera vez que un Distribuidor alcanza los volúmenes requeridos, VP de 100 y VG de 1,000, para el Primer Mes de Calificación (Mes de CDI) se le colocará automáticamente en calificación sin la necesidad de completar la requerida Carta de Intención (ya sea por e-mail, fax, o por correo). Si un Distribuidor ha tenido el título de Ejecutivo en Calificación en el pasado y desea una vez más entrar en este proceso el deberá someter una CDI a la compañía.

CÍRCULO GRUPAL: Consiste de todos los Clientes Minoristas, Clientes Distinguidos, Distribuidores y Ejecutivos en Calificación. Su Círculo Grupal no incluye el VG de sus Ejecutivos Autónomos.

CLIENTE DISTINGUIDO: Es una persona que no es un Distribuidor y que recibe por lo menos un pedido o un servicio a través del programa ADR. El Cliente Distinguido califica para realizar compras de productos con precios al por mayor; además, el Cliente Distinguido puede obtener puntos de ADR, los cuales puede intercambiar por productos gratuitos. A los Distribuidores se les paga los bonos del Nivel 1 sobre todas las compras de los Clientes Distinguidos patrocinados personalmente.

CLIENTE MINORISTA: El Cliente Minorista no es un Distribuidor y como tal compra los productos al precio minorista de otro Distribuidor o directamente de la Compañía. El volumen adquirido de parte de las compras minoristas hechas directamente de la compañía es asignado para contar en el VP de del Distribuidor patrocinador.[†]

CUOTA POR TRÁMITE DE VENTA MINORISTA: Es una cuota del 15% de la ganancia neta al menudeo, retenida por la Compañía como una cuota por los pedidos al menudeo presentados directamente a la Compañía. Sin embargo, se puede prescindir de esta cuota por comprar o hacer suscripciones continuamente en www.nsedreams.com.

DISTRIBUIDOR: Una persona que se encarga de la distribución general de los productos o servicios de Nu Skin Enterprises. El único requerimiento para convertirse en distribuidor es la compra de un Portafolio de Negocios que no genere ingresos. Todas las compras son opcionales.

EJECUTIVO AUTÓNOMO: Un Distribuidor que ha completado la Calificación de Ejecutivo y se ha "independizado" de su patrocinador, eso quiere decir que el volumen de ventas del nuevo Ejecutivo y su círculo grupal ya no cuentan como parte del VG del patrocinador. Cuando esto sucede, el patrocinador si puede calificar para recibir el Bono sobre Ejecutivos Autónomos sobre el VG de sus Ejecutivos Autónomos.

EJECUTIVO COMPRIMIDO: Un ejecutivo que solía estar en su segunda generación de ejecutivos autónomos (G2), pero por causa de que su patrocinador Ejecutivo directo no cumplió con los requerimientos necesarios para mantener el título de Ejecutivo, ahora este Ejecutivo antedicho pasa a ser un Ejecutivo Autónomo de su primera generación (G1).

EJECUTIVO DEGRADADO (EJECD): es un Ejecutivo que no ha logrado mantener los requisitos de Ejecutivo y es degradado al título de Distribuidor. Esto ocurre usualmente ocurre al término del título de Ejecutivo Provisional cuando el Ejecutivo no logra completar los requisitos de re-calificación.

EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN: Es un Distribuidor que ha sometido su CDI y esta en el proceso de completar los requerimientos durante el periodo de 3 meses para obtener el título de Ejecutivo (refiérase al cuadro ilustrado en el Paso 2 para mayores detalles)

EJECUTIVO PROVISIONAL (EJECPP): Es un Ejecutivo que no ha cumplido con los requisitos para mantener su título de Ejecutivo y que ya ha utilizado su mes de gracia. El Ejecutivo Provisional mantiene bajo su línea a todos sus Ejecutivos Autónomos y adicionalmente también cuenta como Ejecutivo Autónomo para su patrocinador en línea ascendente. El VGV de un EJECPP no se incluye en el VGV de su patrocinador en línea ascendente. Se podrá mantener este título de EJECPP bajo una cuenta durante un espacio de hasta tres meses consecutivos. Si un EJECPP cumple con todos los requerimientos de mantenimiento durante un determinado mes, el mismo será inmediatamente promovido al estatus de Ejecutivo en ese mismo mes. El título de Ejecutivo Provisional será disponible únicamente una vez por adquisición de título de Ejecutivo. Para obtener un listado de detalles completos con respecto a la utilización del título de Ejecutivo Provisional por favor visite nuestras páginas de internet (nuskinc.com, pharmanex.com) y haga click en el vínculo titulado *Oportunidad*.

GANANCIA NETA AL MENEDEO (GRP): Es la cantidad obtenida por la compra de productos a precio al por mayor y reventa al por menor. Se obtiene por la venta de productos a clientes al menudeo al precio minorista sugerido o a cualquier otro precio de su escogencia.

1ª GENERACIÓN 1 (G1): Se refiere a su primera generación de Ejecutivos Autónomos.

MAXIMIZADOR DE GANANCIAS: Es un componente del cálculo de pagos del Plan de Compensación de Ventas que paga automáticamente de acuerdo con el método por el cual usted gana la mayor cantidad. Las dos alternativas disponibles son: el Maximizador de Volumen (que incluye el Bono de Ejecutivo Extra + el Bono de G Doble) Ó el Maximizador de Profundidad (que incluye el Bono sobre Ejecutivos Autónomos).

MEGA FONDO COMÚN DE ALTO RENDIMIENTO*: Los Ejecutivos en Calificación y los Ejecutivos tienen la posibilidad de ganar acciones de las ventas comisionables de las regiones de las Américas, Europa y Oceanía a través del Mega Fondo Común de Alto Rendimiento.^{††} El Mega Fondo Común de Alto Rendimiento incorpora el volumen comisionable mensual de los Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, África del Sur y Oceanía. Para mayores detalles visite cualquiera de nuestras páginas de internet y haga click en la pestaña titulada *"Oportunidad"*.

MES DE GRACIA: Es un mes en el cual si un Ejecutivo o cualquier otro título de mayor nivel no completa los requerimientos mínimos para mantener el título se le otorga automáticamente un mes de gracia para así mantener el título. Cada Ejecutivo tiene el derecho de un mes de gracia por cada periodo de 12 meses de año calendario. Por ejemplo, si usted utiliza su mes de gracia en mayo, la próxima vez en la cual podrá utilizar un mes de gracia será en mayo del año siguiente. No se pagarán Bonos de Ejecutivo durante el mes de gracia. Un Ejecutivo puede obtener el bono del Nivel 1 durante el mes de gracia si este cumple con los requerimientos mínimos de actividad.

1ª NIVEL 1 (N1): Incluye a todas las cuentas patrocinadas personalmente, incluye a todos los títulos.

PAGO RÁPIDO DE INICIO: El pago rápido de inicio se obtiene vendiendo kits de producto previamente aprobados por las oficinas corporativas a nuevos Clientes y Distribuidores patrocinados. Habrá una cuota de \$1 por transacción aplicada a la opción de depósito directo semanal (disponible únicamente en los Estados Unidos).

PATROCINADOR: Es un Distribuidor que recluta personalmente a otro Distribuidor para inscribirlo en su N1.

RECALIFICACIÓN EJECUTIVO: El proceso por el cual los Ejecutivos que no han cumplido con los requerimientos para mantener el título de Ejecutivo completan el proceso de calificación y obtienen una vez más el título de Ejecutivo. Si una cuenta que en algún momento tuvo el título de Ejecutivo completa el proceso de calificación y obtiene una vez más el título de Ejecutivo dentro de un periodo de 6 meses después de haber regresado al título de Distribuidor, el tendrá la oportunidad de recapturar una vez más su organización anterior de Ejecutivos Autónomos. La opción de recapturar la organización de Ejecutivos Autónomos será disponible durante la primera vez que el Ejecutivo pierda su título. La opción de Reconstitución Ejecutiva sólo será disponible una vez por adquisición de título Ejecutivo.

REQUISITO DE ACTIVIDAD: Para calificar para obtener cualquier tipo de bono bajo el Plan de Compensación de Ventas es necesario obtener un VP de 100 y hacer cinco ventas al menudeo por mes. Aquellos con títulos de CDI y demás títulos más altos también deberán tener un pedio de ADR mensual (el ADR no es requerido en el Canadá).

REQUISITO DE MANTENIMIENTO DE TÍTULO DE EJECUTIVO: Volumen Personal de 100, Volumen Grupal de 2,000.

VOLUMEN GRUPAL DE VENTAS (VG): Representa el VP total presente en su Círculo Grupal, incluyendo también su propio VP, durante cualquier mes en específico.

VOLUMEN PERSONAL DE VENTAS (VP): El VP también incluye los puntos adquiridos sobre compras hechas directamente a la compañía por parte de sus clientes minoristas personales.^{**}

* Todos los bonos son calculados en base mensual y se envían por correo o son depositados electrónicamente alrededor del día 20 del mes siguiente.

** 80% del VP debe ser vendido o consumido antes de su próximo pedido.

† La calificación para obtener todos los bonos requiere de un pedio por lo menos cinco personas mensualmente. Debe conservarse todos los registros de las ventas al menudeo por lo menos por un periodo de cuatro años. El cumplimiento de los requisitos de ventas al menudeo de la empresa se controla al azar. Cada uno de los productos adquiridos a través de los pedidos de ADR de los Clientes o de no-Distribuidores se cuenta automáticamente de forma mensual como parte de los requisitos de ventas al menudeo. No se pagarán bonos por reclutamiento. Los bonos se pagarán sólo cuando se venden los productos.

†† Para poder participar en el Mega Fondo Común de Alto Rendimiento, un Ejecutivo en Calificación deberá completar los bonos mínimos y los criterios de venta vigentes al final de cada periodo de comisión como lo establece la Compañía y completar los otros Requisitos de Actividad del plan de Compensación de Ventas. Para mayores detalles visite cualquiera de nuestras páginas de internet (nuskinc.com, pharmanex.com) y haga click en la pestaña titulada *"Oportunidad"*.

‡ Para obtener un resumen completo de bonos y ganancias pagados a distribuidores en todos los niveles dentro del Plan de Compensación, por favor consulte la sección titulada "Recursos" en el CD-ROM proporcionado en su carpeta de negocios o visite nuestras páginas de internet nuskinc.com, pharmanex.com o bigplanet.com. También puede ponerse en contacto con la Compañía llamando al 800-487-1000 o consulte el documento titulado "Resumen de Ganancias del Distribuidor" incluido en el Kit de Negocios.