

# FOLLETO EXPLICATIVO DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS



NU SKIN.  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.®

## Nu Skin® es LA DIFERENCIA. DEMOSTRADA.

Al asociarnos con usted, seguimos marcando la diferencia como los líderes en la compensación global.

### Nuestra visión está muy clara

Convertirnos en la principal compañía de venta directa en el mundo, generando más ingresos para nuestros Distribuidores que ninguna otra compañía.





### Notas importantes:

- Consulte el glosario en el interior de la cubierta trasera para una definición de los términos usados en este folleto.
- Las comisiones y bonificaciones se pagan únicamente a los distribuidores activos. Para recibir una bonificación mensual de la compañía, debe acumular al menos 100 puntos PSV (puntos de Volumen Personal de Ventas) por mes. Para todas las bonificaciones y comisiones son necesarias cinco ventas diferentes al mes, ya sean por parte de la Compañía a clientes o clientes preferentes bajo su ID de Patrocinador, o por parte de usted a sus clientes minoristas (siempre y cuando las leyes locales permitan la venta minorista de los Productos).
- Debe guardar las pruebas de venta de las ventas al por menor por lo menos cuatro años. La compañía inspecciona al azar el cumplimiento con los requisitos de ventas de la compañía al por menor. Cada producto comprado a través de un pedido ADR por clientes u otras personas que no son distribuidores, contarán mensualmente para los requisitos de ventas al por menor. Nunca se pagan bonificaciones por reclutar clientes; la única forma para ganar bonificaciones es a través de la venta de productos.
- El 80% de los PSV debe estar vendido o consumido antes de realizar el próximo pedido.
- Las bonificaciones se calculan mensualmente y se ingresan alrededor del día 25 del mes siguiente.
- La generación de una compensación significativa requiere tiempo, esfuerzo y compromiso por parte del distribuidor. No hay garantía de éxito económico; sólo hay remuneraciones basadas en la productividad.
- El único requisito para hacerse Distribuidor es firmar un Acuerdo de Distribuidor en línea. No es necesario que usted haga ninguna compra de productos ni materiales para convertirse en Distribuidor.

## PASO 1 – EL COMIENZO

### COMIENZE A CONSTRUIR SU RED DE CONSUMIDORES Y DISTRIBUIDORES

Para convertirse en un distribuidor de NSE, debe rellenar y firmar un contrato de distribuidor. Si tiene alguna pregunta, pregunte a la persona que le ha presentado a la empresa o póngase en contacto con su oficina local de Nu Skin Enterprises para más información.

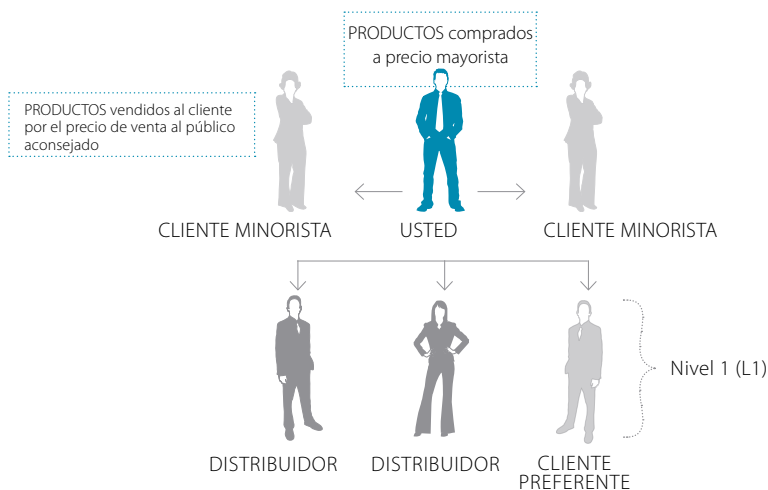
### GANANCIAS Y COMISIONES SOBRE LAS VENTAS AL POR MENOR

Los distribuidores pueden comprar los productos a la empresa por un precio sustancialmente reducido y venderlos a sus clientes a un precio de venta al público (tenga en cuenta que los Distribuidores no están autorizados a vender productos al por menor en algunos países. Consulte el documento de Normas y Procedimientos para más información). La compañía ha aconsejado un precio de venta al público para cada producto. Los distribuidores son empresarios independientes y pueden fijar sus propios precios al público.

Además, si dirige a los clientes a la página web [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com), ganará una comisión sobre cada compra que sus clientes hagan en la web. La comisión supondrá hasta un 30% del precio de venta de todos los pedidos minoristas realizados directamente a la Compañía (la Compañía se reservará una Tasa de Gestión por Venta Minorista).

### COMISIONES SOBRE EL VOLUMEN

Patrocine personalmente a Distribuidores y Clientes Preferentes y podrá ganar una comisión del 5% sobre las ventas de su primer nivel. Llamamos a esta comisión Bonificación del Nivel 1 (L1)\*. NSE ha asignado a cada producto un valor en puntos. La suma de los puntos generados por usted, sus Distribuidores y sus Clientes Preferentes es importante para su calificación. Para calificarse para la Bonificación L1, ha de tener un mínimo de 100 PSV y cinco ventas minoristas al mes.



\* El CSV equivale al precio de venta al por mayor de un producto o servicio, menos los descuentos (que pueden incluir impuestos, Pagos por Inicio Rápido, y descuentos por ADR o por compra en línea). La bonificación L1 no se paga sobre el CSV de Distribuidores o Clientes Preferentes de su primer nivel.

## TÉRMINOS QUE ES IMPORTANTE ENTENDER

**PSV: El Volumen de Ventas Personales** es el valor mensual en puntos de los productos y servicios que usted y sus clientes minoristas compran a la Compañía.

**GSV: El Volumen de Ventas del Grupo** representa el valor total en PSV acumulado en su Círculo, incluyendo su PSV personal, en un determinado mes.

**CSV: Valor de Ventas Comisionables** es el valor usado para calcular las comisiones mensuales\*.

\* El CSV equivale al precio de venta al por mayor de un producto o servicio, menos los descuentos (que pueden incluir impuestos, Pagos por Inicio Rápido, y descuentos por ADR o por compra en línea). La bonificación L1 no se paga sobre el CSV de Distribuidores o Clientes Preferentes de su primer nivel.

## PAQUETES DE PRODUCTOS DE INICIO RÁPIDO – MAXIMICE SUS GANANCIAS

Gane Pagos por Inicio Rápido (que se pagan por la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido) cuando duplique su negocio. Cuando sus distribuidores y clientes al por menor elijan comprar Paquetes de Productos de Inicio Rápido\*\* a la compañía, usted ganará pagos de inicio rápido.

Los paquetes de productos de inicio rápido están diseñados para que los nuevos distribuidores experimenten un arranque relámpago: contienen una selección de los productos mejor vendidos de NSE en 1 práctico paquete y un precio atractivo; además suponen un potencial extra de ganancias. La venta de un paquete de productos de inicio rápido supone una ganancia para todas las partes.

\*\* El contenido, el precio, los CSV, los PSV y los Pagos por Inicio Rápido pueden variar de un país a otro. Para los detalles, póngase en contacto con su oficina local de Nu Skin Enterprises. La adquisición y venta de paquetes de productos de inicio rápido es opcional.

## GANANCIAS POTENCIALES

### Como Distribuidor, puede ganar:

- El márgen (beneficio por venta minorista) sobre las ventas que haga a sus clientes.
- Una comisión de hasta un 30% de ganancias sobre el precio de todos los pedidos minoristas realizados directamente a la Compañía.
- Bonificación L1 del 5% basada en los CSV mensuales de todos los Distribuidores y Clientes Preferentes que haya patrocinado personalmente.
- Pagos por Inicio Rápido (Pago de la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido).

### Vea el siguiente ejemplo:

250€	Precio del paquete de productos
200 PSV	
150 CSV	
50€	Pago por Inicio Rápido

## PASO 2 – DESARROLLO DE LIDERAZGO

### LOS CIMIENTOS DE SU FUTURO

Amplíe sus actividades de ventas y conviértase en un Líder Ejecutivo reuniendo los requisitos de cualificación de tres meses para Ejecutivo:

#### Requisitos Mes 1 Enviar una LOI\*

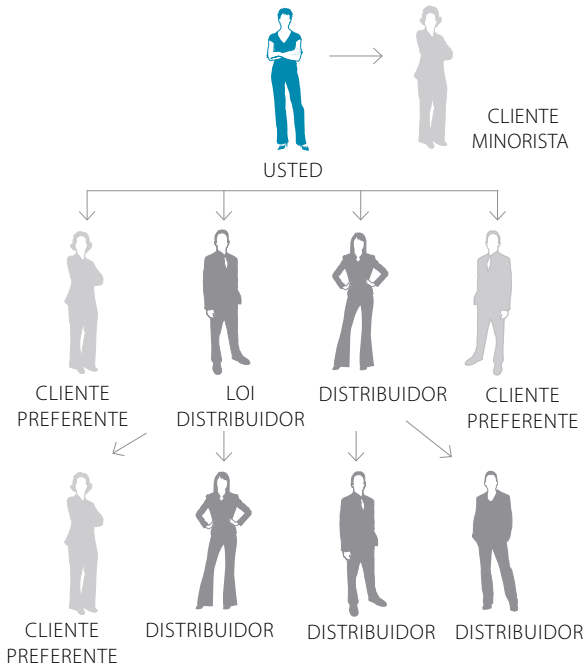
Generar un mínimo de 100 PSV y  
1.000 GSV

#### Requisitos Mes 2 Ejecutivo en Calificación (Q1)

Generar un mínimo de 100 PSV y  
1.500 GSV

#### Requisitos Mes 3 Ejecutivo en Calificación (Q2)

Generar un mínimo de 100 PSV y  
2.000 GSV



\*La primera vez que un Distribuidor acumule un volumen de ventas de grupo (GSV) de 1.000, debería entrar en el Navegador V&G. Desde allí, pueden enviar su Carta de Intención para ser LOI. Es todo el papeleo que hay. Si un Distribuidor ha enviado una LOI en el pasado y desea cualificarse de nuevo para Ejecutivo, deberá enviar una nueva LOI a la compañía.

¡Atención! Consulte la tabla en la siguiente página para ver quién cuenta para quién, puesto que los distribuidores, los LOI y los Ejecutivos en calificación no cuentan el volumen de una línea descendente que se encuentra en los meses para cualificarse como Ejecutivo.

## GANANCIAS POTENCIALES

### Durante la calificación como Ejecutivo, usted puede ganar:

- Un margen (beneficio por venta minorista) sobre las ventas que haga a sus clientes.
- Una comisión de hasta un 30% de ganancias sobre el precio de todos los pedidos minoristas realizados directamente a la Compañía.
- Bonificación L1 del 5% basada en los CSV mensuales de todos los Distribuidores y Clientes Preferentes que haya patrocinado personalmente.
- Pagos por Inicio Rápido (Pago de la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido).

## ¿Quién cuenta para quién?

La siguiente tabla explica quién en su línea descendiente cuenta para su GSV y sus bonificaciones adicionales durante el período de cualificación.

### SU TÍTULO

TÍTULO LÍNEA DESCENDIENTE	Distribuidor	LOI (Mes 1)	Q1 (Mes 2)	Q2 (Mes 3)	Ejecutivo	Ejecutivo provisional
Distribuidor	*	*	*	*	*	*
LOI (Mes 1)	*	*	*	*	*	*
Q1 (Mes 2)					*	*
Q2 (Mes 3)					*	*
Ejecutivo						
Ejecutivo provisional						

## GANANCIAS POTENCIALES

**Una vez que se haya cualificado como Ejecutivo, podrá ganar:**

- Lo mismo que durante el período de cualificación para Ejecutivo

### MÁS

- Un Bonus de Ejecutivo (EB) mensual sobre el CSV\* total de su círculo.
- La oportunidad de participar en la Bonificación por Duplicación de Ejecutivos de la región EMEA (por favor consulte el folleto explicativo que encontrará en el Business Portfolio para información detallada.)

\* El CSV equivale al precio de venta al por mayor de un producto o servicio, menos los descuentos (que pueden incluir impuestos, Pagos por Inicio Rápido, y descuentos por ADR o por compra en línea).

### BONIFICACIÓN PARA EJECUTIVO

SU GSV =	USTED GANA =
2.000 – 2.999	9%
3.000 – 4.999	10%
5.000 – 9.999	11%
10.000 – 14.999	12%
15.000 – 24.999	13%
25.000 – 49.999	14%
50.000 +	15%

## PASO 3 – REVOLUCIONARIO MAXIMIZADOR DE RIQUEZA DE NU SKIN ENTERPRISES - GARANTIZA EL PAGO MÁXIMO PARA USTED

Una vez que haya alcanzado el nivel de Ejecutivo, podrá beneficiarse del revolucionario Maximizador de Riqueza de NSE. El innovador Maximizador de Riqueza juega con dos métodos de pago alternativos y **le paga automáticamente según el cálculo que le haga ganar más cada mes.**

A partir del momento en que sus Distribuidores de la línea descendiente crean sus propias organizaciones y finalizan con éxito el programa de cualificación para Ejecutivo, son considerados como Ejecutivos Breakaway. Si no hay otros Ejecutivos entre usted y el Ejecutivo Breakaway, sin importar cuántos niveles de distribución haya entre ustedes, se le considerará como su Ejecutivo Breakaway en primera generación (Ejecutivo en primera línea o G1).

### Maximizador de volumen

Reciba el Bonus de Ejecutivo Extra (EBB) MÁS el Bonus Doble de Primera Generación (DBLG1).

BONUS DE EJECUTIVO EXTRA (EEB)	
SU GSV MÍNIMO	BONIFICACIÓN
3.000	5% de bonificación sobre el CSV de su círculo
+	
BONUS DOBLE G 1 (DBLG 1)	
SU GSV MÍNIMO	BONIFICACIÓN
3.000	10% de bonificación de su CSV en G1

A fin de utilizar el cálculo del Maximizador de Riqueza debe tener al menos 3.000 GSV. Si su volumen se encuentra entre los 2.000 y 2.999, recibirá una bonificación Breakaway del 2,5% y no recibirá el Bonus de Ejecutivo Extra ni el Bonus Doble de Primera Generación.



# Maximizador de Fondo

Reciba la Bonificación de Ejecutivo Breakaway.

Gane hasta un 5% de bonificación sobre el CSV de sus Grupos Executive Breakaway hasta bajar seis generaciones (G1-G6) en su organización.

## TÍTULOS DE RECONOCIMIENTO

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Número de Ejecutivos Breakaway de primera generación						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

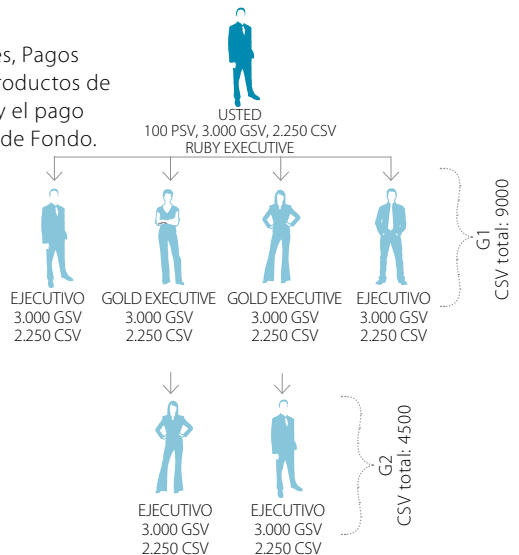
## Ejemplo del Pago de la Bonificación del Maximizador de Riqueza

En los siguientes ejemplos, usted recibe sus comisiones, Pagos por Inicio Rápido (Pago por la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido), los pagos por L1 y EB en ambos casos, y el pago correspondiente según el Maximizador de Volumen o de Fondo.

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN	
EBB a 5%	112,50€
DBLG1 a 10%	900€
<b>Total</b>	<b>1.012,50€</b>

O

MAXIMIZADOR DE FONDO	
G1 a 5%	450€
G2 a 5%	225€
<b>Total</b>	<b>675€</b>



## REQUISITOS DE MANTENIMIENTO COMO EJECUTIVO

Un Ejecutivo ha de cumplir unos requisitos de mantenimiento mensuales de un mínimo de 100 PSV y un mínimo de 2.000 GSV para poder mantener el nivel de Ejecutivo y para recibir las bonificaciones de Ejecutivo.

La primera vez que el GSV no alcance los 2.000, se le situará en Mes de Gracia. Durante el Mes de Gracia, un Ejecutivo recibe la Bonificación L1 si tiene 100 PSV, los Pagos por Inicio Rápido (pagos por la venta de Paquetes de Inicio Rápido) y sus beneficios por ventas minoristas y comisiones por las ventas hechas por la Compañía a su ID de Patrocinador, pero no las bonificaciones de Ejecutivo. Cada Ejecutivo puede tener un Mes de Gracia dentro de cada periodo de 12 meses. Por ejemplo, si el Ejecutivo pasa su Mes de Gracia en mayo, la próxima vez que el Ejecutivo pueda pasarlo será en el mes de mayo del año siguiente.

Los Ejecutivos que no consigan mantener sus requisitos de mantenimiento y que ya hayan usado su Mes de Gracia tendrán el título de Ejecutivo Provisional. Los Ejecutivos Provisionales se consideran Ejecutivos para la genealogía: cuentan como Ejecutivos Breakaway para su línea ascendente, su GSV no está incluido en el GSV de su línea ascendente y sus Ejecutivos Breakaway no serán asimilados por el siguiente Ejecutivo en línea ascendente.

El estado de Ejecutivo Provisional sólo está disponible una vez por cada título de Ejecutivo. Un Ejecutivo Provisional mantiene todos sus Breakaway además de seguir contando como Ejecutivo Breakaway para su línea ascendente. El GSV de un Ejecutivo Provisional no se incluye dentro del GSV de su línea ascendente. Un Ejecutivo Provisional puede recibir la Bonificación L1 del 5% durante un máximo de tres (3) meses consecutivos, así como los Pagos por Inicio Rápido y los beneficios por ventas minoristas y comisiones por las ventas hechas por la Compañía a su ID de Patrocinador, pero no las Bonificaciones de Ejecutivo. Si en cualquier momento durante los tres meses el Ejecutivo Provisional alcanza los requisitos de mantenimiento como Ejecutivo, será automáticamente ascendido y pagado como Ejecutivo en ese mismo mes.

Si un Ejecutivo Provisional vuelve a conseguir el título de Ejecutivo y no consigue mantenerlo, y ya ha usado el Mes de Gracia, será relegado al título de Distribuidor (Ejecutivo "relegado" o "DEXEC").

Los que caigan de Ejecutivo a Distribuidor y vuelvan a calificarse como Ejecutivo, más adelante, deberán esperar al menos 12 meses después de completar su más reciente ciclo de Ejecutivo Provisional antes de usarlo nuevamente. Si un Ejecutivo caído usa la opción de Reingreso como Ejecutivo (ver Reingreso como Ejecutivo para más detalle) para conservar su estado de Ejecutivo anterior, no podrá volver a utilizar su estado de Ejecutivo Provisional. La opción de reingreso como Ejecutivo es automática.

Programa de reingreso como Ejecutivo: Los Ejecutivos tendrán que volver a completar su proceso de calificación como Ejecutivo al completo para volver a conseguir su título de Ejecutivo. Si el Ejecutivo relegado vuelve a conseguir su título de Ejecutivo dentro de los seis meses posteriores a su relegación, recuperará a sus Ejecutivos Breakaway. El reingreso como Ejecutivo sólo se acepta una vez por cada título de Ejecutivo.

## CUENTA DE CONSTRUCTOR DE NEGOCIO BLUE DIAMOND



La Posición de Constructor de Negocio Blue Diamond (BBP) se establecerá para los Blue Diamond Executive una vez hayan conseguido y mantenido el título de Blue Diamond (mínimo de 12 Ejecutivos en primera línea (G1)) durante dos meses consecutivos.

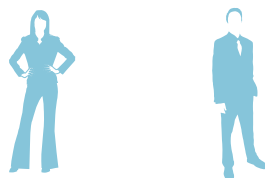
Este fantástico título de BBP se coloca en su primer nivel y le permite recibir comisiones adicionales sobre el volumen de ventas de los grupos de Ejecutivos Breakaway de reciente creación. (El BBP no contará como Ejecutivo Breakaway de primera generación a efectos de mantenimiento de su título pin.) La cuenta BBP no puede acumular PSV con el propósito de cumplir sus requisitos de mantenimiento ni acumulará CSV (puntos del Valor de Ventas Comisionables) para el L1 u otras bonificaciones, con la excepción del Bonus de Breakaway. Todo el volumen de la cuenta BBP se asimilará a la cuenta madre (su cuenta de Blue Diamond Executive).

Según vayan los nuevos Distribuidores registrándose bajo esta BBP, y a medida que usted los vaya formando para convertirse en Ejecutivos Breakaway, usted puede ganar un Bonus Breakaway adicional de hasta el 5% sobre sus nuevas generaciones de Ejecutivos.

Su BBP se mantiene siempre y cuando usted cumpla con los requisitos de Blue Diamond Executive. Si deja de cumplir dichos requisitos, la posición BBP se retirará y todos los Ejecutivos Breakaway bajo dicha posición se moverán a la G1 a efectos de comisiones.

El Volumen de Ventas de Grupo producido por los Distribuidores patrocinados bajo su cuenta BBP se combinará con el GSV de la cuenta madre de Blue Diamond para el cálculo de los requisitos de mantenimiento como Ejecutivo. El valor de Ventas de Grupo Comisionables también se puede combinar entre la cuenta BBP y su cuenta de BD para determinar las Bonificaciones de Ejecutivo.

Póngase en contacto con su Account Manager para más información sobre cómo gestionar su cuenta BBP cuando se convierta en Blue Diamond Executive.



## GLOSARIO

**ADR:** Programa de Fidelización ADR: Seleccione un pedido mensual de entrega automática de productos NSE o una donación mensual a Nourish the Children® y recibirá interesantes premios por su lealtad.

**BEB:** El Bonus de Ejecutivo Breakaway es una bonificación que le ofrece hasta un 5% de ganancias sobre el Volumen de Ventas Comisionables (CSV) de cada generación basándose en el número total de Ejecutivos Breakaway G1 (ver cuadro en el paso 3). Para recibir el 5% en Bonus de Ejecutivo Breakaway, un Ejecutivo debe tener al menos 3.000 GSV. Si el total de GSV está entre 2.000 y 2.999, entonces se pagará un bonus de Ejecutivo Breakaway del 2.5% del total de CSV de sus Generaciones G1 a G6 en ese mes.

**Bonificación de Nivel 1 (Bonificación L1):** Se paga una bonificación del 5%, en base al CSV de todas las cuentas patrocinadas personalmente. La Bonificación L1 se paga sólo a los Distribuidores que cumplan los Requisitos de actividad.

**Círculo de Distribuidores:** Para los que todavía no son Ejecutivos, su Círculo de Distribuidores consiste de todos los clientes minoristas, Clientes Preferentes y Distribuidores. Para los Ejecutivos, el Círculo de Distribuidores se compone de todos sus clientes minoristas, Clientes Preferentes, Distribuidores y Ejecutivos en Calificación.

**Cliente Minorista:** Un cliente minorista es un no-Distribuidor que compra productos a precio minorista a un Distribuidor o a la Compañía. El volumen de las ventas hechas directamente a la Compañía por clientes minoristas asignados a un Distribuidor se cuenta en el PSV de dicho patrocinador.

**Cliente Preferente:** Un Cliente Preferente es un no-Distribuidor que puede comprar productos a la Compañía a precio reducido.

**Comisión:** Una cantidad que se le paga en base a sus ventas de productos.

**CSV:** Valor de Ventas Comisionables: Es el valor mensual de cambio de los productos y servicios sujetos a comisiones adquiridos a la Compañía sobre los cuales se calcularán las bonificaciones y comisiones de compensación. El CSV equivale al precio de venta al por mayor de un producto o servicio, menos los descuentos (que pueden incluir impuestos, Pagos por Inicio Rápido, y descuentos por ADR o por compra en línea). Lo requisitos de calificación se basarán en el valor en PSV y GSV.

**DBLG1:** La Bonificación Doble G1 es una bonificación que ofrece una comisión del 10% sobre el CSV total de los Ejecutivos G1. Para recibir el Bonus Doble G1 del 10%, un Ejecutivo debe tener al menos 3.000 GSV. Esta bonificación sólo se paga utilizando el cálculo del Maximizador de Volumen si resulta en un pago más alto que con la otra alternativa.

**DEXEC:** Ejecutivo Relegado es un Ejecutivo que no ha conseguido cumplir con sus requisitos como Ejecutivo y está en el proceso de ser relegado de nuevo a Distribuidor. Esto suele ocurrir si el estado de Ejecutivo Provisional ya ha sido utilizado durante su período como Ejecutivo.

**EB:** El Bonus de Ejecutivo es una bonificación que se gana cada mes sobre su total de CSV. Los Bonus de Ejecutivo varían entre el 9% y el 15% dependiendo de su GSV total. Los porcentajes se pagan según el valor en CSV total de su Círculo.

**EEB:** El Bonus de Ejecutivo Extra es una bonificación que ofrece unas ganancias complementarias del 5% sobre los CSV de su grupo. Para recibir este Bonus de Ejecutivo Extra del 5%, un Ejecutivo debe tener como mínimo 3.000 GSV (vea la tabla del Paso 3). Esta bonificación sólo se paga utilizando el cálculo del Maximizador de Volumen si resulta en un pago más alto que con la otra alternativa.

**Ejecutivo Breakaway:** Un Distribuidor que ha completado su calificación como Ejecutivo y se ha separado de su línea ascendente, lo que significa que el volumen de ventas de este nuevo ejecutivo y su círculo dejan de contar para el GSV de su línea ascendente. Cuando esto ocurra, el Ejecutivo de su línea ascendente puede calificarse para recibir el Bonus Breakaway sobre los CSV (Volumen de Ventas Comisionables) de su nuevo Ejecutivo Breakaway. Para recuperar un Ejecutivo Breakaway, la fecha de calificación del Ejecutivo en línea ascendente ha de ser anterior o la misma que la fecha del roll-up del Ejecutivo Breakaway.

**Ejecutivo Breakaway Roll-up:** Un Ejecutivo Breakaway de sus G1-G6 cuyo Ejecutivo en la línea ascendente no consiga mantener su nivel de Ejecutivo, se convierte en Ejecutivo Breakaway de su línea ascendente. Para recuperar un Ejecutivo Breakaway, la fecha de calificación del Ejecutivo en línea ascendente ha de ser anterior o la misma que la fecha del roll-up del Ejecutivo Breakaway.

**G1:** La Generación G1 es su primera generación de Ejecutivos Breakaway.

**GSV:** El Volumen de Ventas del Grupo representa el PSV total de su grupo, incluyendo su PSV personal, en un mes determinado.

**GSV Roll-up:** Cuando un Executive Breakaway del nivel 1 (G1) desciende al nivel de Distribuidor, el GSV de este Executive Breakaway relegado pasa al GSV de su línea ascendente. La parte del GSV propio procedente de Ejecutivos Breakaway relegados se llama "GSV roll-up". Sólo se aplica a las líneas ascendentes que tienen Ejecutivos Breakaway en mercados que no participan en el programa PEXEC. El GSV del DEXEC no se atribuye hasta un mes después de pasar al título de Distribuidor.

**L1:** El Nivel 1 incluye a todas las cuentas que actualmente están patrocinadas por el Distribuidor, independientemente del título.

**LOI:** La Carta de Intención es una carta expresando la intención del Distribuidor de convertirse en Ejecutivo. El Distribuidor debería entrar en el Navegador V&G. Allí, podrá enviar su carta con la intención de entrar en la calificación como Ejecutivo una vez que haya cumplido con los requisitos para el Mes 1 (al que nos referimos como Mes LOI). Durante su primer mes de calificación como Ejecutivo, a menudo nos referimos al Distribuidor como "LOI". Un LOI no es lo mismo que un Ejecutivo en Calificación (Q1, Q2), aunque ambos están en calificación para convertirse en Ejecutivos. Si un Distribuidor ha sido Ejecutivo en Calificación en el pasado y desea calificarse de nuevo como Ejecutivo, deberá enviar una LOI formal a la Compañía.

**Maximizador de Riqueza:** Un componente del Plan de Compensación de Ventas que calcula las bonificaciones y automáticamente paga el importe más alto posible entre nuestros dos cálculos de bonificaciones diferentes: Maximizador de Volumen (que incluye el Bonus Ejecutivo Extra + el Bonus Doble G1) O Maximizador de Fondo (incluyendo el Bonus de Ejecutivo Breakaway).

**Mes de Gracia de Título Pin:** Si un Ejecutivo no cumple los requisitos para mantenerse como Ejecutivo, puede tomar un Mes de Gracia para mantener el nivel de Ejecutivo. Cada Ejecutivo podrá disfrutar de 1 mes de gracia por cada período de 12 meses. Por ejemplo, si usted usa un mes de gracia en mayo, la próxima vez que se puede tomar uno es en mayo del año siguiente. Durante el mes de gracia no se le abonarán las bonificaciones de Ejecutivo. Un Ejecutivo puede ganar la Bonificación L1 durante el mes de gracia si cumple los requisitos mínimos de actividad.

**Pago por Inicio Rápido:** El Pago por Inicio Rápido se gana al vender los Paquetes de Productos de Inicio Rápido aprobados por la compañía a nuevos Distribuidores y clientes.

**Patrocinador:** Un Distribuidor que recluta personalmente a otro Distribuidor o Cliente Preferente para que formen parte de su L1.

**PEXEC:** Un Ejecutivo Provisional es un Ejecutivo que no ha cumplido los requisitos para mantenerse como Ejecutivo y ya ha utilizado su Mes de Gracia. Un Ejecutivo Provisional mantiene todos sus Breakaway además de seguir contando como Ejecutivo Breakaway para su línea ascendente. El GSV de un PEXEC no se incluye en el total de GSV de su línea ascendente. Una cuenta puede mantenerse como Ejecutivo Provisional durante un máximo de tres meses consecutivos. Si un PEXEC cumple los requisitos para mantenerse como Ejecutivo, será inmediatamente ascendido a Ejecutivo en el mes en el que cumpla dichos requisitos.

**PSV:** El Volumen Personal de Ventas es el valor mensual en puntos de los productos que usted compra a la compañía principalmente para la venta minorista o para el consumo personal. El PSV incluye puntos de las compras realizadas directamente a la Compañía por sus clientes minoristas personales.

**QEXEC:** Un Ejecutivo en Calificación (Q1, Q2) es un Distribuidor que ha pasado su primer mes de calificación con éxito (llamado Mes LOI) y ahora está en camino de calificarse como Distribuidor Ejecutivo de NSE (ver cuadro en Paso 2, para más detalles sobre los requisitos mensuales).

**Re-calificación como Ejecutivo:** El proceso por el que los Ejecutivos que han sido relegados completan el proceso de calificación de nuevo y recuperan su condición de Ejecutivos. Si una cuenta que antes era Ejecutivo completa su calificación y pasa a Ejecutivo dentro de los siguientes seis meses después de haber sido relegado a Distribuidor, recuperarán su antigua organización Breakaway. Aunque una cuenta puede pasar pro el proceso de calificación tantas veces como quiera, la opción de recuperar su organización Breakaway sólo está disponible durante los primeros seis meses tras la relegación a Distribuidor.

**Requisitos de actividad:** Para calificarse para recibir cualquier bonus del Plan de Compensación de Ventas, consiga 100 PSV y haga 5 ventas al por menor cada mes.

**RPF:** La Tasa de Gestión por Venta Minorista es una tasa del 15% sobre en beneficio neto por venta minorista, que la Compañía retiene como tasa en todos los pedidos minoristas que se hagan a través de la Compañía.

\*Sólo para Francia e Italia: Los requisitos mínimos de ADR NO son aplicables. El mantenimiento de un ADR es opcional.

**Notas:**

- La calificación para todas las bonificaciones requiere ventas diferentes a al menos cinco clientes minoristas cada mes. Debe llevar un registro de todas las ventas minoristas de al menos los últimos cuatro años.
- Se harán auditorías aleatorias para comprobar que se cumplen los requisitos de la Compañía sobre ventas minoristas.
- Cada producto adquirido a través de pedidos de ADR por no-Distribuidores o clientes se cuenta automáticamente de forma mensual dentro de sus requisitos de venta minorista.
- No se pagan bonificaciones por reclutar a gente. La única forma de ganar bonificaciones es la venta de productos.
- Todas las bonificaciones se calculan de forma mensual y se envían por correo o se depositan sobre el día 25 del mes siguiente.



NU SKIN<sup>®</sup>  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.<sup>®</sup>

[www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)

