



NERIUM™
INTERNATIONAL

Plan de Compensación

COLOMBIA

Bienvenido a la Familia Nerium

Nerium International existe por un solo motivo: hacer que las personas estén mejor. Como esto se traduce en mejorar radicalmente las vidas de las personas, tanto en su interior como en su exterior, nos enorgullece premiarte con una manera innovadora y lucrativa de obtener ingresos.

Tus metas iniciales para comenzar tu negocio Nerium son:

1. VISITA TUINICIONERIUM.COM

Tu recurso para encontrar información detallada, instrucciones, consejos para reuniones, etc. en tus primeros 30 días.

2. PROGRAMA TU REUNIÓN DEL PLAN DE INICIO EFECTIVO

Este es el paso clave para optimizar tu negocio, así que ponte en contacto inmediatamente con tu líder en línea ascendente. ¡Están ahí para ayudarte!

3. TÓMATE TU FOTO DE “ANTES”

Haz la foto con un fondo neutro y luz natural. Céntrate en la zona en la que aplicarás el producto. Después de usar el producto 30, 60 y 90 días, haz la misma foto para mostrar los resultados.

4. PROGRAMA TU REUNIÓN RESULTADOS REALES

Invita a familiares y amigos para celebrar tu nuevo negocio. Diviértete enseñando los productos antiedad, la oportunidad y la filosofía de la importancia de vivir felices en Nerium.

5. ESCUCHA EL ENTRENAMIENTO DE JEFF OLSON SOBRE EL ÉXITO

Recibe buenos consejos y conoce la visión de Jeff Olson, fundador y CEO de Nerium. Para ello, utiliza Tuinicionerium.com o en los materiales incluidos en el kit.

Marketing de Relaciones

Ya sea cara a cara o en línea, el marketing de relaciones es la manera de realizar negocios en el mundo actual. Las personas trabajan con individuos que conocen y en los que confían, lo que hace que el marketing de voz a voz o el marketing de relaciones sea el modelo de negocios más eficaz.

En vez de invertir en publicidad tradicional (como televisión, radio o vallas), Nerium premia a sus *Brand Partners* por contarles a otras personas sobre nuestros productos, y en la medida que esas personas compren los productos Nerium. ¡Es una solución eficaz de marketing en la que todos ganan!

Ingresos *Brand Partners*:

Los *Brand Partners* obtienen sus ingresos de dos maneras:

1. Por Ventas al Menudeo: Los ingresos por ventas al menudeo se obtienen por revender productos que el *Brand Partner* le compra a Nerium, a clientes que no hacen parte de la red, y por lo tanto no están registrados en el sistema de Nerium ni como *Brand Partners* ni como Clientes Preferentes.
2. Por generar:
 - a. Una base de Clientes Preferentes. Ganan Participaciones de 10 a 25% del volumen participable de la venta que Nerium realice a esta base de Clientes Preferentes.
 - b. Una Red de *Brand Partners* por lo que ganan Participaciones sobre la base de las compras de productos que la Red realice a Nerium.

Todas las participaciones definidas en este documento se pagan en pesos colombianos. El pago exacto puede variar según la tasa de cambio vigente.

©2018 Nerium International Colombia S.A.S. Todos los derechos reservados. R0718

Índice

OBJETIVOS INICIALES	4
Estas son las metas y actividades en que debes enfocarte como nuevo <i>Brand Partner</i>	
MANERAS SENCILLAS PARA GANAR	5
Obtén información sobre las maneras efectivas en que puedes ganar dinero con el Plan de Compensación de Nerium	
PRODUCTOS COMO PREMIOS	7
Obtén información sobre cómo puedes calificar para recibir productos gratis como premios a través de los innovadores programas de Nerium	
INCENTIVOS Y REQUISITOS	7
Además del ingreso monetario, Nerium premia a los <i>Brand Partners</i> con fabulosos incentivos	
POSIBLE INGRESO A LARGO PLAZO	8
Nerium te ofrece muchas maneras para que puedas ganar ingresos a lo largo del tiempo	
PERÍODOS DE CALIFICACIÓN POR VOLUMEN	10
Obtén información sobre los períodos de Participaciones y cómo se te pagan	
RANGOS	11
Obtén información sobre lo que debes hacer para avanzar de rango en el Plan de Compensación de Nerium	
ESTRUCTURAS DE EQUIPOS	12
Obtén detalles importantes sobre cómo desarrollar tu red	
GLOSARIO	12
Emplea esta sección para identificar fácilmente los términos importantes de Nerium	
VISIÓN GENERAL DEL PLAN DE COMPENSACIÓN	14
Este esquema de dos páginas te ofrece una visión general del Plan de Compensación	

Objetivos Iniciales

Objetivo #1: Logra el Plan de Inicio Efectivo (PIE)

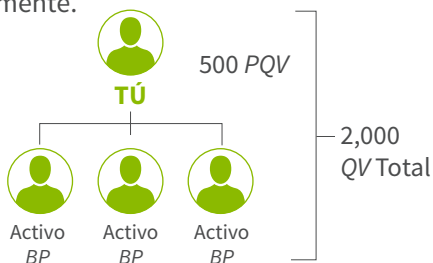
La Participación Inicio Efectivo (PIE) solo está disponible durante tus primeros 30 días. ¡Es importante actuar de inmediato para comenzar a hacer crecer tu negocio y ganar!

La Participación *PIE* premia no solo a los *Brand Partners* que logran *PIE* sino también a su Patrocinador Personal y al *Senior Director*. La Participación está diseñada para reconocer y premiar el gran trabajo y esfuerzo que se necesita para lograr el *PIE* y para reconocer el importante papel que juegan los miembros de la Red en línea ascendente en este programa.

Durante tus primeros 30 días, debes cumplir con los requisitos de cualquiera de las siguientes dos opciones para lograr el *PIE*:

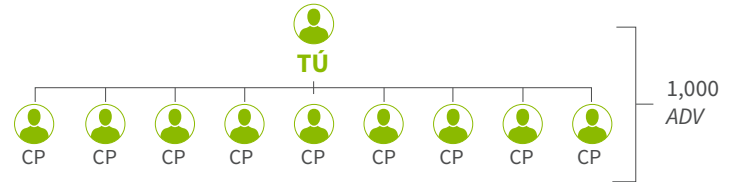
OPCIÓN 1

1. Cumple con los requisitos del Volumen Personal para estar activo.
2. Genera 500 en Calificación por Volumen Personal (*PQV*). Puedes generar *PQV* con las compras que tú le haces directamente a Nerium, Clientes Preferentes, y las reventas personales de productos a Clientes al Menudeo.
3. Patrocina personalmente a un mínimo de tres nuevos *Brand Partners* activos y colócalos en tres Ramas separadas.
4. Genera un total de 2,000 de Calificación por Volumen (*QV*) con base en tu *PQV* combinado con el *PQV* de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente. Puedes generar un máximo de 1,000 *QV* del *PQV* y un máximo de 1,000 *QV* del *PQV* de cada *Brand Partner* que patrocinas personalmente.



OPCIÓN 2

1. Cumple con los requisitos del Volumen Personal para estar activo.
2. Patrocina personalmente a nueve (9) nuevos Clientes Preferentes.
3. Genera un total de 1,000 en Volumen por Auto-envío o más.

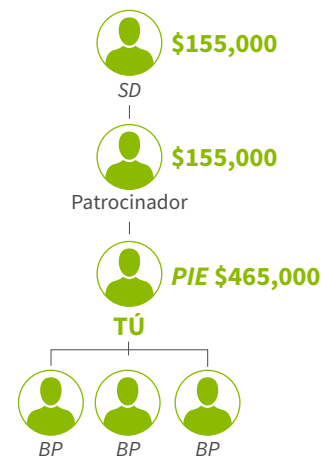


Participación Inicio Efectivo (PIE)

Recibirás la Participación *PIE* si como nuevo *Brand Partner* cumples con todos los requisitos para lograr *PIE* en 30 días. Luego también te convertirás en *Senior Brand Partner*. Se te pagará \$465,000 ó \$232,500 dependiendo de la opción *PIE* con que califiques primero.

SI LOGRAS *PIE* CON LA OPCIÓN 1

Recibirás una Participación de \$465,000. El Patrocinador Personal del *PIE Brand Partner* recibirá \$155,000 si está activo en la semana que el *Brand Partner* logra el Plan de Inicio Efectivo. El primer "Pagado Como" *Senior Director* en el Árbol de Colocación también recibirá \$155,000. Si el Patrocinador Personal es también el primer *Senior Director* que logró calificar por encima del *PIE Brand Partner*, al Patrocinador Personal se le pagarán las dos Participaciones en línea ascendente por un total de \$310,000.



SI LOGRAS PIE CON LA OPCIÓN 2

Recibirás una Participación de \$232,500. El Patrocinador Personal del *PIE Brand Partner* recibirá \$77,500 si está activo en la semana que el *Brand Partner* logra el Plan de Inicio Efectivo (PIE). El primer “Pagado Como” *Senior Director* en el Árbol de Colocación también recibirá \$77,500. Si el Patrocinador Personal es también el primer *Senior Director* que logró calificar por encima del *PIE Brand Partner*, al Patrocinador Personal se le pagarán las dos participaciones en línea ascendente por un total de \$155,000.



2. Tener al menos tres Clientes Preferentes, cada uno con programas *ADO* pagados en su totalidad, que se envían todos los meses calendario. (el precio total debe ser de mínimo \$535.500)
3. Los créditos son calculados sumando el precio de todos los pedidos de Clientes Preferentes que califiquen y luego se dividen entre 3. El crédito ganado se aplicará al pedido *ADO* del mes siguiente. El máximo crédito de *3UR FREE* posible es de \$821.100.



¿CÓMO SE PAGA LA PARTICIPACIÓN?

La Participación *PIE* se pagará semanalmente. La Participación del *Brand Partner*, del Patrocinador Personal y del *Senior Director* se pagará cada una en la semana en que el nuevo *Brand Partner* logra el *PIE*. El monto pagado reflejará la cantidad que se ganó bajo la Opción 1 o la Opción 2.

Objetivo #2: Califica para 3UR Free (Tres y el tuyo es gratis)

¡Nerium International te ofrece una innovadora oportunidad para que recibas tu producto mensual gratis a través de nuestro innovador programa *3UR Free!**

NORMAS Y REGLAMENTACIONES

¡Todos los *Brand Partners* pueden participar en el programa *3UR Free* y calificar para recibir gratis los productos mensuales! Para poder participar se deben cumplir los siguientes requisitos de calificación:

1. Se debe tener un pedido de *ADO* activo de al menos 80 QV.

*El *Brand Partner* solo pagará los costos por envío y manejo y todos los impuestos correspondientes. †Estos requisitos se aplican a los rangos de *Brand Partner* a *Director*. Consulta la página 11 para obtener los requisitos para el rango de *Senior Director* y superior. Todas las participaciones definidas en este documento se pagan en pesos colombianos. El pago exacto puede variar según el tipo de cambio vigente. Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

Maneras sencillas para ganar

Para cumplir con los requisitos para ganar ingresos en el Plan de Compensación de Nerium International simplemente debes permanecer activo cada mes calendario.

Permaneces activo al cumplir cualquiera de estas dos opciones:†

- Mantener 200 *PQV* en ventas de productos a Clientes Personales.
- Mantener 80 en *PQV* de un producto personal con *ADO*.

1. Ventas al Menudeo

Los *Brand Partners* pueden vender productos Nerium en línea y en persona para obtener una ganancia al menudeo. Ganarás la diferencia entre el precio que paga el cliente y el *Brand Partner*. Por ejemplo, si se realiza un pedido al menudeo por un total de \$620,000 y el precio del *Brand Partner* es \$465,000, entonces habrá una ganancia al menudeo de \$155,000.

También puedes vender al precio al menudeo los productos Nerium de tu inventario personal. Ganarás la diferencia entre el precio que pague y el precio al Menudeo sugerido. No se pagan Participaciones adicionales sobre las ventas que realices de tu inventario personal.

2. Participación por Adquisición de Cliente

Por cada nuevo Cliente Preferente que inscribas con un Pedido de autoenvío que incluya al menos un producto, ganarás una Participación por Adquisición de Cliente (CAB) por su pedido inicial. Su ADO se procesará el mes siguiente. (Las órdenes posteriores que hagan los Clientes Preferentes pagarán la participación basada en el Volumen Participable [CV] de esos pedidos).

Puedes lograr niveles más altos de Participación por CAB de dos maneras. Puedes avanzar de rango o adquirir más Clientes Preferentes Activos. Recibirás la mayor de las dos alternativas en tus Participaciones.

CAB por avance de rango

(Porcentaje basado en el precio del producto sin IVA)

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director y superior
Porcentaje ganado	10%	15%	20%	26%

CAB por Cliente Preferente

(Porcentaje basado en el precio del producto sin IVA)

	3 Clientes Preferentes	6 Clientes Preferentes	9 Clientes Preferentes
Porcentaje ganado	15%	20%	26%

3. Participación por Clientes Personales

Las Participaciones por Clientes Personales se pagan en adición a las Participaciones al menudeo, y se basan en todas las compras que generen Calificación por Volumen Personal (PQV)*. Esto incluye ventas a Clientes Preferentes, a clientes al menudeo y compras realizadas para ti mismo y para tu inventario de ventas.

Cuando tus compras personales y ventas a clientes superen 200 en Volumen Participable por Clientes (CCV) en un mes calendario, ganarás una Participación de 10-25% sobre el total del CCV mensual. El primer 10% de la Participación por Clientes Personales se paga en el Período Semanal de Participaciones, mientras que el saldo se paga en el Período Mensual de Participaciones.

Las compras personales, ventas a clientes al menudeo y Pedidos de Autoenvío de Clientes Preferentes posteriores a su primer pedido cuentan para el CCV total.

*Los pedidos que se hagan por CAB o Participaciones de Paquetes no se consideran para las Participaciones por Clientes Personales. CAB y Participaciones de Paquetes se pagan según el precio del producto. **TRM: Tasa representativa del mercado o tasa de cambio. El pago exacto puede variar según tasa de cambio vigente.

Todas las participaciones definidas en este documento se pagan en pesos colombianos. El pago exacto puede variar según la tasa de cambio vigente. Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

Ganancias CCV

Volumen Participable por Clientes (CCV)	Potencial de ganancias
201-400	10%
401-1,000	15%
1,001+	25%

Por ejemplo: si acumulas 1,008 en CCV en un mes, entonces $1,008 \text{ CCV} - 200 \text{ CCV mínimo} = 808 \text{ CCV} \times 25\% \times \text{TRM}^{**} = 626,200$ en Participaciones por Clientes Personales.

No se pagan Participaciones por Clientes Personales para los primeros 200 CCV de pedidos propios, clientes al menudeo o Clientes Preferentes. Todo volumen de hasta 200 CCV se acredita a las Participaciones del equipo en línea ascendente al 90% del Volumen Participable (CV).

Cuando se alcanza el nivel del 10%, el crédito CV a las Participaciones del equipo en línea ascendente es del 80%. Cuando se alcanza el nivel del 15%, el crédito CV a las Participaciones del equipo en línea ascendente es del 70%. Cuando se alcanza el nivel del 25%, el crédito CV a las Participaciones del equipo en línea ascendente es del 50%.

4. Participaciones de Paquetes

Gana 10-30% cada vez que vendes uno o más de los paquetes que cumplen con los requisitos a un nuevo Brand Partner que patrocines personalmente durante sus primeros 30 días.

Esta Participación sigue el Árbol de Patrocinio y se paga en el Período Semanal de Participaciones (porcentajes basados en el precio del producto sin IVA).

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director
Paquete de Inicio/ Action Pack	10%	15%	20%	24%	26%	28%	30%

Productos como premios

Califica para 3UR Free (Tres y el Tuyo es Gratis)



¡Nerium International te ofrece una innovadora oportunidad para que recibas tu producto

mensual gratis a través de nuestro innovador programa 3UR Free!* Consulta la página 5 para obtener información sobre cómo calificar.

Aprovecha el programa Nerium Gives Back



Gana productos Nerium gratis al adquirir Brand Partners y Clientes Preferentes.*

- Inscribe** a un nuevo Cliente Preferente o Brand Partner con un Pedido de Autoenvío.
- Gana** puntos para premios con el programa Nerium Gives Back (NGB) por cada Cliente Preferente o Brand Partner que hayas patrocinado que cumpla con los requisitos. Los puntos se generan cuando se procesa el ADO por segundo mes consecutivo para un nuevo Brand Partner o Cliente Preferente que hayas patrocinado personalmente.
- Elige** cualquiera de nuestros productos Nerium como Premio NGB. Por ejemplo, se te acreditarán puntos por patrocinar a un nuevo CP con la Crema Reafirmante para el Contorno Corporal Nerium y luego puedes canjear estos puntos por la Crema para Noche, o el Suero para el Contorno de Ojos. ¡Tú eliges!**
- Canjea** todos o algunos de los puntos que ganaste según te parezca. Tú decides cuándo usar tus premios.

Nota: Los puntos para premios NGB vencen a los 180 días de la fecha en que fueron ganados. Consulta la sección de Premios NGB en tu Centro de Negocios en Línea.

PARA CUMPLIR CON LOS REQUISITOS, LOS NUEVOS BRAND PARTNERS DEBEN:

- Mantener los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Generar 500 PQV durante tus primeros 30 días o puedes calificar si te pagan como Director o un rango más alto. La compra de un Paquete de Inicio opcional cumple automáticamente con los requisitos para lograr esta calificación.

*El Brand Partner solo pagará los costos por envío y manejo y todos los impuestos correspondientes.
**Se te acreditarán puntos por el artículo con el valor más alto de puntos que figure en el Pedido de Autoenvío. Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

Incentivos y requisitos

Participación Director 60



Gana premios adicionales mientras lideras a tu equipo hacia el éxito. Cuando logres lo siguiente durante tus primeros 60 días, puedes elegir entre un nuevo iPad de Apple, o una Participación en efectivo de \$1,085,000 o seis Cremas para Noche Anti-Edad:

- Mantener los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Generar 500 PQV en tus primeros 30 días.
- Lograr el rango de Director dentro de tus primeros 60 días.

Participación Senior Director

A partir del rango de Senior Director, podrás escoger entre recibir una Participación para comprar tu Audi o aceptar una Participación en efectivo en su lugar. (Recibirás automáticamente la Participación Senior Director en efectivo hasta que elijas la opción del automóvil y compres tu Audi color gris plata, blanco o gris metalizado). Esta Participación se calcula y se paga en el Período Mensual de Participaciones. Ten en cuenta que debes calificar todos los meses para recibir un pago mensual. Consulta los Requisitos de Calificación para la Participación Senior Director en tu Centro de Negocios en Línea para obtener todos los detalles. Los avances de rango semanales y períodos de gracia no califican.



Rango	Opción Automóvil	Opción de Efectivo
Senior Director	\$1,550,000	\$1,007,500
Executive Director	\$1,550,000	\$1,007,500
Regional Marketing Director	\$1,550,000	\$1,007,500
National Marketing Director	\$2,325,000	\$1,511,250
1-Star National Marketing Director	\$2,325,000	\$1,511,250
2-Star National Marketing Director	\$2,325,000	\$1,511,250
3-Star National Marketing Director	\$3,100,000	\$3,100,000

Posible ingreso a largo plazo[†]

Participaciones por Ventas

Gana una Participación por Ventas de hasta 10% en Participaciones por Equipo, Participaciones por Desarrollo de Liderazgo, Participaciones de Paquetes, Participaciones por Adquisición de Clientes y Participaciones Diferenciales realizadas por cada uno de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente.



Ejemplos	Tus ganancias mensuales antes de la Participación por Ventas	Las ganancias de los <i>Brand Partners</i> que patrocinas personalmente*	Nivel máximo de tu Participación por Ventas	Cómo se calcula tu Participación por Ventas
Ejemplo N°1 5%	\$310,000	\$8,680,000	\$434,000	Tú ganas una Participación por Ventas de 5% como <i>Brand Partner</i> sin <i>PIE</i> o <i>Senior Brand Partner</i> .*
Ejemplo N°2 10%	\$310,000	\$8,680,000	\$868,000	Tú ganas una Participación por Ventas de 10% como <i>Brand Partner</i> con <i>PIE</i> , <i>Director</i> o superior.**
Ejemplo N°3 10%	\$1,240,000	\$15,500,000	\$1,240,000	Tu Participación por Ventas no puede superar tus ganancias mensuales.
Ejemplo N°4 10%	\$4,650,000	\$31,000,000	\$3,100,000	Tu Participación por Ventas es igual al 10% de las ganancias de los <i>Brand Partners</i> que patrocinas personalmente.**

Participaciones por Equipo

Las Participaciones por Equipo se basan en el Volumen Participable (CV) generado por las ventas de productos de tu equipo. Tu enfoque como *Brand Partner* es crear una base sólida de Clientes al Menudeo y Clientes Preferentes y construir un equipo con otros *Brand Partners* que a su vez construyan una base sólida de Clientes al Menudeo y Clientes Preferentes. Las Participaciones por Equipo comienzan en el rango *Senior Brand Partner*. A medida que tu equipo crece y generan compras de producto a Nerium, aumentarán tus ganancias por la Participación por Equipo.

Ten en cuenta lo siguiente:

- Cuanto más alto sea el rango que logres, más serán las generaciones de las que puedas ganar Participaciones.
- Las Participaciones están "comprimadas" o con "compresión" para permitirte ganar Participaciones sobre las ventas que se originan mucho más abajo en tu rama de *Senior Brand Partner* o en ramas más altas. Solo los *Senior Brand Partners* activos o de rango superior cuentan como una generación al calcular las Participaciones por Equipo. Por lo tanto, el Volumen Participable de los *Brand Partners* se agrega a la siguiente generación calificada.
- Cualquier volumen de Cliente o *Brand Partner* que no sea generado de un *Senior Brand Partner* o de rango superior se "comprimirá" y contará en el volumen de la generación.
- Esta Participación sigue el Árbol de Colocación y se paga en el Período Mensual de Participaciones.

[†]Los Ingresos por Liderazgo, incluyendo Participaciones por Ventas, Participaciones Diferenciales, Participaciones por Equipo, Participación Vive Mejor y Participación por Desarrollo de Liderazgo requieren cumplir con los requisitos de volumen personal para mantenerse activo.

*Gana hasta \$465,000 o 5% como *Brand Partner* sin *PIE* o *Senior Brand Partner*.

**Gana hasta \$930,000 o 10% de las ganancias del *Brand Partner* que patrocinas personalmente si lograste *PIE* o alcanzaste el rango de *Director* o *Superior*, hasta que tus ganancias mensuales superen los \$930,000. Todas las participaciones definidas en este documento se pagan en pesos colombianos. El pago exacto puede variar según la tasa de cambio vigente. Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

Participaciones Diferenciales

Dependiendo de tu rango, gana una Participación Diferencial cada vez que uno de tus <i>Brand Partners</i> en línea descendente inscriba a un nuevo Cliente Preferente o venda uno de los paquetes que cumplen con los requisitos a un nuevo <i>Brand Partner</i> .	Para cumplir con los requisitos para las Participaciones Diferenciales, la línea ascendente debe lograr 500 PQV en sus primeros 30 días o lograr el rango de <i>Director</i> o superior.	Estas Participaciones siguen el Árbol de Patrocinio y se pagan en el Período Semanal de Participaciones.
--	--	--

Ejemplo de las Participaciones Diferenciales CAB: (porcentajes basados en el precio del producto sin IVA)



Ejemplo de la Participación Diferencial de Paquetes: (porcentajes basados en el precio del producto sin IVA)



Participación Estilo de Vida

Al alcanzar el rango de Executive Director y rangos superiores obtendrás una participación que se paga mensualmente dependiendo del rango alcanzado durante el mes.

Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director	1-Star National Marketing Director	2-Star National Marketing Director	3-Star National Marketing Director	4-Star National Marketing Director
\$930,000	\$1,550,000	\$4,650,000	\$5,425,000	\$6,200,000	\$18,600,000	\$21,700,000
5-Star National Marketing Director	International Marketing Director	Gold International Marketing Director	Diamond International Marketing Director	Double Diamond International Marketing Director	Triple Diamond International Marketing Director	
\$31,000,000	\$48,437,500	\$96,875,000	\$186,000,000	\$248,000,000	\$341,000,000	

Participación por Desarrollo de Liderazgo (LDB)

Nerium premia a sus líderes por la dedicación a sus equipos mediante la Participación por Desarrollo de Liderazgo. Comenzando con el *1-Star National Marketing Director* puedes ganar un 1-3% adicional del Volumen Participable de toda tu organización, bajando hasta el siguiente *Brand Partner* con un rango igual o superior.

¡Estas PARTICIPACIONES se pagan en adición a las PARTICIPACIONES por Equipo!

Esta Participación sigue el Árbol de Patrocinio y se paga en el Período Mensual de Participaciones.

1-Star National Marketing Director	2-Star National Marketing Director	3-Star National Marketing Director
Participación por Desarrollo de Liderazgo	Participación por Desarrollo de Liderazgo	Participación por Desarrollo de Liderazgo
1% de la organización	2% de la organización	3% de la organización

††Debes mantener las calificaciones personales NMD para mantener el rango. Debes cumplir con todos los requisitos de calificación para obtener la Participación Estilo de Vida. El período de gracia no aplica. Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

Períodos de Calificación por Volumen

Pagos de Participaciones

PAGO SEMANAL:

Las participaciones semanales cerrarán todos los miércoles a las 11:59 pm horario de la Zona Central de Estados Unidos, oportunamente comunicaremos cuando haya cambio de horario en Abril y Noviembre. Las Participaciones semanales se calcularán y pagarán el miércoles después del final del periodo de Participación. Este pago incluiría, cuando aplique, lo siguiente: Participaciones de Paquetes, Participaciones por Clientes Personales (10%), Participaciones Diferenciales de Paquetes, Participación por Adquisición de Cliente y Participación Inicio Efectivo (PIE).

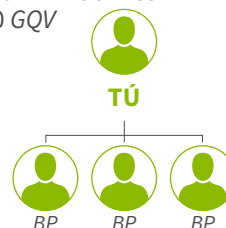
PAGO MENSUAL:

Los periodos mensuales de Participaciones cerrarán el último día de cada mes calendario. Las Participaciones mensuales se calcularán y pagarán el día 15 del mes del cierre del periodo mensual de Participaciones, Participaciones por Equipo, Participaciones por Ventas, Participación por Desarrollo de Liderazgo, Participación Senior Director, Participaciones por Clientes Personales (volumen restante que no se paga semanalmente) y Participación Estilo de Vida.

Calificación por Volumen Continuo (RQV)

FECHAS DE INSCRIPCIÓN

Día 16 – Fin de mes
3,000 GQV



MES SIGUIENTE

Comenzará un mes con 3,000 GQV del mes anterior que se trasladaron por avances de rango/requisitos de calificación para rangos.

EJEMPLO

$$\begin{array}{r} \text{Calificación} \\ \text{por Volumen} \\ \text{Continuo} \end{array} + \begin{array}{r} \text{GQV total del} \\ \text{mes actual} \end{array} = \begin{array}{r} \text{GQV total del} \\ \text{mes actual} \end{array}$$

$$3,000 + 2,500 = 5,500$$

Calificación por Volumen Continuo (RQV) Solo aplica en tu primer mes de inscripción. La regla del 60% se aplica a toda la calificación por volumen para los avances de rango.

Rangos

Comienzas en el rango de *Brand Partner*. Cuando alcanzas un rango, permanecerás en él hasta que asciendas a un rango más alto. Esto se llama el rango "Más Alto Alcanzado". La cantidad que ganas y las Participaciones a las que calificas se determinan según el nivel de calificaciones que lograste durante un período de participación específico. Esto se llama rango "Pagado Como".

En cada período de Participación, el rango "Pagado Como" de un *Brand Partner* se determina por los requisitos de calificación que se describen a continuación:

- Durante los Períodos Semanales de Participaciones puedes avanzar de rango, pero tu Rango "Pagado Como" no bajará.
- Durante los Períodos Mensuales de Participaciones tu Rango "Pagado Como" puede subir o bajar según los requisitos de calificación que hayas cumplido.
- Las Participaciones semanales se pagarán según lo que sea mayor, el rango "Pagado Como" del último período mensual de Participaciones o el rango "Pagado Como" del período semanal actual.

Rango	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director	1-Star National Marketing Director	2-Star National Marketing Director	3-Star National Marketing Director
Requisitos de Volumen Personal	80 ADV o 200 PQV al menudeo	80 ADV o 200 PQV al menudeo	80 ADV o 200 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo
Calificación por Volumen de Grupo Mensual (GQV)		1,500* (Aplica regla del 60%)	4,500* (Aplica regla del 60%)	12,500* (Aplica regla del 60%)	37,500* (Aplica regla del 60%)	75,000* (Aplica regla del 60%)	150,000* (Aplica regla del 60%)			
Cantidad de Ramas Separadas Activas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación		3	3	3	3	3	3	3	3	3
Requisitos de Rango en Línea Descendente en Ramas Separadas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación				3 Senior Brand Partners	3 Senior Brand Partners	3 Directors	3 Directors			
Cantidad de Ramas Separadas "Pagadas Como" NMD en Ramas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación								1	2	3

Requisitos de Calificación para Rangos Avanzados

Para alcanzar cualquiera de los siguientes rangos, debes cumplir con todos los requisitos de calificación para ser *3-Star National Marketing Director*, además de los requisitos de calificación que se describen a continuación:



4-STAR NATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener al menos un *National Marketing Director* efectivo adicional en una rama de patrocinio personal activa dentro del Árbol de Colocación. Al menos uno de los cuatro *National Marketing Directors* efectivos deben provenir de una rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de Inscripciones. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de Inscripciones.



5-STAR NATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener al menos dos *National Marketing Directors* efectivos adicionales en tu rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. Al menos dos de los cinco *National Marketing Directors* efectivos deben provenir de una rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de inscripciones.

Para alcanzar cualquiera de los siguientes rangos, debes cumplir con todos los requisitos de calificación para ser *5-Star National Marketing Director*, además de los requisitos de calificación que se describen a continuación:



INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener un (1) *3-star National Marketing Director* efectivo en cada una de las tres ramas separadas activas de patrocinio personal del Árbol de Colocación.



GOLD INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener un (1) *5-star National Marketing Director* efectivo en cada una de las tres ramas separadas activas de patrocinio personal del Árbol de Colocación.



DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Gold International Marketing Director*, construyendo un cuarto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 1.000.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.



DOUBLE DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Diamond International Marketing Director*, construyendo un quinto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 1.500.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.



TRIPLE DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Double Diamond International Marketing Director*, construyendo un sexto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 2.000.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.

ADV = Auto-Delivery Volume | NMD = National Marketing Director | PQV = Personal Qualifying Volume | RQV = Rolling Qualifying Volume | GQV = Group Qualifying Volume

*No more than 60% of GQV may come from a single Placement Tree leg. No more than 2,000 in PQV can count towards your GQV.

***"Rama abierta". se define como una rama del árbol de colocación que no incluye un 5-Star NMD que esta siendo usada para tu calificación de Gold International Marketing Director. si una de tus ramas 5-Star cae a un nivel más bajo, tu nueva rama será usada para calificar para tu nivel Gold IMD, y no será contada para este requerimiento. Sin embargo, cuando tu rama inicial 5-Star alcanza este nivel de nuevo, tu nuevo QV en tu nueva rama se sumará contando donde estaba.

NMD = National Marketing Director o Director Nacional de Marca

Estructuras de Equipos

Glosario

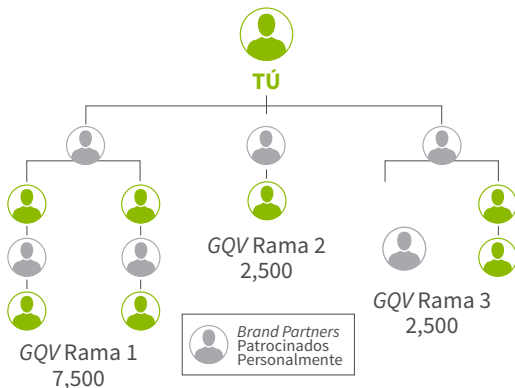
Árbol de Patrocinio

Cuando se patrocina a un nuevo *Brand Partner*, éste ingresa al Árbol de Patrocinio en el Nivel 1 o en línea descendente en relación con el *Brand Partner* que lo patrocinó. Las Participaciones de Paquetes, Participaciones por Ventas y Participaciones por Desarrollo de Liderazgo se basan en el Árbol de Patrocinio.



Árbol de Colocación

Cuando se patrocina a un nuevo *Brand Partner*, se ubica en la Suite de Colocación de su patrocinador durante un período de 60 días. Durante ese período, el patrocinador tiene la opción de colocar al nuevo *Brand Partner* en un lugar disponible de una rama ya existente de su Árbol de Colocación. Autorizar al *Brand Partner* a ubicar a un nuevo *Brand Partner* en un lugar disponible en el Árbol de Colocación ofrece la oportunidad de aumentar el volumen de ventas de una rama ya existente y le permite al nuevo *Brand Partner* obtener apoyo adicional de la organización de ventas ya establecida. Los avances de rango y las Participaciones por equipo se basan en el volumen de ventas en el Árbol de Colocación.



Esto es un ejemplo del Árbol de Colocación y no refleja la posible situación real de tu organización.

Nerium International se reserva el derecho de implementar cambios al Plan de Compensación según sea necesario para beneficio de los *Brand Partners* y de la Compañía. Se hará todo lo posible para notificar sobre los cambios con 30 días de anticipación. No hay garantías en relación con el ingreso y el éxito o fracaso de cada *Brand Partner*. Como en cualquier otro negocio, depende de las habilidades y el esfuerzo personal de cada *Brand Partner*.

Es posible patrocinar *Brand Partners* y clientes en otros países, las participaciones generadas pueden variar debido a la tasa de cambio.

Aplican deducciones, retenciones e impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente en Colombia.

ACTIVO: Los *Brand Partners* se consideran activos siempre y cuando mantengan el Volumen Personal de los pedidos de productos pagados en su totalidad durante un mes calendario. Este requisito de volumen (consulta la tabla de requisitos de calificación de la página 11) puede provenir de Pedidos de Autoenvío (ADO), pedidos personales y/o el volumen de los pedidos realizados por clientes al menudeo o Clientes Preferentes patrocinados personalmente.

ADO (RECOMPRA AUTOMÁTICA): Este es un programa mensual de Pedido de Autoenvío, con pedidos programados para crearse y pagarse el mismo día de cada mes.

ADO ACTIVO: Inscrito en el programa mensual de Pedido de Autoenvío. Además, debe tener un pedido ADO totalmente pagado y calificado dentro de los 31 días del periodo de Participaciones. Se requiere de un ADO activo para calificar para algunos premios de incentivo.

ÁRBOL DE COLOCACIÓN: El árbol de Colocación es la estructura que utiliza el *Brand Partner* para organizar su red. Esta posición en el árbol de colocación es permanente después de los primeros 60 días de un nuevo *Brand Partner*. Los *Brand Partners* personalmente patrocinados pueden ubicarse en la línea descendente de tu árbol de colocación para poder aumentar el volumen en la rama. Los avances de rango se basan en el volumen total generado en cada rama del Árbol de Colocación.

ÁRBOL DE PATROCINIO: Los *Brand Partners* que patrocinas personalmente siempre estarán en el Nivel 1 de tu Árbol de Patrocinio. Los *Brand Partners* que ellos patrocinan personalmente siempre estarán en el Nivel 2 de tu Árbol de Patrocinio.

ÁRBOL GENEALÓGICO: Los *Brand Partners* que estén inscritos en el programa mensual de Pedido de Autoenvío, con pedidos programados para crearse y pagarse el mismo día de cada mes, podrán ubicarse en tu Árbol Genealógico. Además, el *Brand Partner* debe tener un pedido ADO totalmente pagado y calificado dentro de los 30 días del periodo de Participaciones. Se requiere de un ADO activo para calificar para algunos premios de incentivo. El árbol genealógico se compone por todos los *Brand Partners* que hacen parte de tu línea descendente.

BRAND PARTNER: Una persona o compañía incorporada a la red por otro *Brand Partner* que compra productos Nerium y que incorpora nuevos *Brand Partners* y nuevos Clientes Preferentes a la red que encabeza. Además es quien completó el formulario de solicitud de Nerium International, su solicitud fue aprobada y se encuentra en la genealogía. El *Brand Partner* es el primer paso en el avance de rango. Para considerarte activo debes de tener 80 ADV o 200 PQV al menudeo. Además de la posibilidad de incorporar a otras personas para encabezar una Red o Descendencia, el *Brand Partner* tiene la capacidad de adquirir Productos para la reventa.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN (QV): Cada uno de los productos Nerium tiene un valor asignado. La sumatoria de dichos valores sirve para determinar mensualmente la cantidad de calificación por volumen que tiene cada *Brand Partner*, el cual le permitirá clasificar a los rangos superiores.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN CONTINUO (RQV): Cuando un *Brand Partner* nuevo se inscribe después del día 15 de un mes dado, la Calificación por Volumen (QV) generada durante el resto de su primer Periodo Mensual de Participación se transferirá al próximo periodo mensual de Participación completo. El Volumen Participable y las ganancias generadas con el mismo son pagadas en el mismo mes calendario en que fue efectuada la compra. El RQV solo se aplica a GQV con el propósito de calificar en avances de rango y promociones como PIE y Director 60. El RQV no se aplica a GQV en línea ascendente. Solo se puede aplicar a RQV el volumen dentro del mes en que se inscribe el nuevo *Brand Partner*.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO (GQV): La calificación por volumen grupal incluye el volumen total de las ramas descendentes del *Brand Partner*. El *Brand Partner* podrá aplicar hasta 2,000 de su PQV para obtener la calificación, y se aplica la regla del 60% por rama.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN PERSONAL (PQV): Es la calificación por volumen que se genera por las compras personales de productos por parte del *Brand Partner*. También incluye volumen por las compras de productos realizadas directamente a la Compañía por los clientes al menudeo y Clientes Preferentes del *Brand Partner*. La Calificación por Volumen Personal (PQV) y el Volumen Personal son conceptos iguales.

CLIENTE: Un cliente es aquel que compra productos Nerium. Todo cliente es un cliente personal el cual puede estar inscrito como Cliente al Menudeo o como Cliente Preferente. Un cliente no podrá inscribir a otros *Brand Partners*.

CLIENTE AL MENUDEO: Es un cliente del *Brand Partner* pero no está inscrito como Cliente Preferente. Cliente al Menudeo es un cliente que efectúa una compra única y ocasional de los productos Nerium. Puede ser compra directa al *Brand Partner* o inscrito como Cliente al Menudeo a través de sitio web personalizado del *Brand Partner*. Por otro lado el Cliente al Menudeo puede haber sido contactado por un *Brand Partner*, por un Cliente Preferente o el Cliente al Menudeo puede haber contactado directamente a Nerium.

CLIENTE PREFERENTE: Es un Cliente que está inscrito en el programa de ADO, el cual está programado para ser enviado mensualmente. Consume los productos para uso personal y no construye la red ni obtiene participaciones. El Cliente Preferente no puede vender productos.

COMPRESIÓN: Solo los Senior *Brand Partners* activos o de rango superior cuentan como una generación al calcular las Participaciones por Equipo. Por lo tanto, el Volumen Participable de los *Brand Partners* se agrega a la siguiente generación calificada.

CONSUMIDOR: Toda persona natural que, como destinatario final, adquiera, disfrute o utilice un determinado Producto, cualquiera que sea su naturaleza para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar, doméstica y empresarial, cuando esté ligada intrínsecamente a su actividad económica.

DIRECTOR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 80 ADV o 200 PQV al menudeo, con un volumen de 4,500 GQV (Aplica regla del 60%) y 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti.

EN LÍNEA DESCENDENTE: Esto se refiere a los *Brand Partners* por debajo de cada *Brand Partner* en la genealogía.

ESTATUTO DEL CONSUMIDOR: Significa el Decreto 3466 de 1982 y la Ley 1480 de 2011.

EXECUTIVE DIRECTOR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, con un volumen de 37,500 GQV (Aplica regla del 60%), 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y tres Senior *Brand Partners* directamente patrocinados.

(PIE) PLAN DE INICIO EFECTIVO: Programa que logras durante tus primeros 30 días si alcanzas los requisitos de PQV con las compras y ventas personales a Clientes al Menudeo y Clientes Preferentes, los requisitos de nuevos patrocinados y el total de PQV entre tus *Brand Partners* patrocinados y tu Volumen Personal.

GANANCIAS: Significa la porción de las Ganancias que bajo el Plan de Compensación tiene derecho el *Brand Partner* que efectivamente refiere a personas, la que podrá ser pagada en dinero en efectivo, en especie o en Productos de Nerium. Esta Participación se origina en las Ganancias y no en los resultados generales de la operación comercial de Nerium en un ejercicio contable determinado, y será necesario que Nerium efectivamente realice ventas a las personas referidas o incorporadas por los Clientes Preferentes.

GANANCIA AL MENUDEO: Los *Brand Partners* pueden vender productos Nerium en línea y/o en persona para obtener una Ganancia al Menudeo. Ganará la diferencia entre el precio que paga el cliente y tú como *Brand Partner*.

GENEALOGÍA: Es una estructura de patrocinio la cual refleja los diferentes niveles en la rama de colocación.

GENERACIONES DE SENIOR BRAND PARTNERS: Todos los *Brand Partners* incluyendo el siguiente *Senior Brand Partner* calificado o superior en línea descendente de tu Árbol de Colocación forman una generación de *Senior Brand Partners*. Las Participaciones por equipo se pagan según las generaciones de *Senior Brand Partners*.

INGRESOS POR LIDERAZGO: Se componen de las Participaciones por Ventas, por las Participaciones Diferenciales, por las Participaciones de Desarrollo de Liderazgo, por las Participaciones por Paquetes, las Participaciones por Adquisición de Cliente y participaciones diferenciales realizadas por cada uno de los *Brand Partners* que patrocinan personalmente.

LÍNEA ASCENDENTE: Se refiere a los *Brand Partners* por encima de un *Brand Partner* nuevo o ya existente en la genealogía.

NATIONAL MARKETING DIRECTOR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, con un volumen de 150,000 (Aplica regla del 60%), 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y tres Directores directamente patrocinados.

NATIONAL MARKETING DIRECTOR 1-STAR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, con un volumen de 150,000 (Aplica regla del 60%), 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y un *National Marketing Director*.

NATIONAL MARKETING DIRECTOR 2-STAR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y un *National Marketing Director 1-Star*.

NATIONAL MARKETING DIRECTOR 3-STAR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y un *National Marketing Director 2-Star*.

PAQUETE DE INICIO: Paquete inicial con el que un *Brand Partner* inicia su negocio. Contiene herramientas de Mercadeo además de productos variados.

PARTICIPACIONES DE PAQUETES: Gana 10–30% cada vez que vendes uno o más de los paquetes que cumplen con los requisitos a un nuevo *Brand Partner* que patrocines personalmente durante sus primeros 30 días.

PARTICIPACIÓN: Significa la porción de las Ganancias que bajo este Contrato tiene derecho el *Brand Partner* y que se regula en el Plan de Compensación, la que podrá ser pagada en dinero en efectivo, en especie o en Productos de Nerium. Para las Partes es claro que: (i) la Participación a la que tiene derecho el *Brand Partner* se origina en las Ganancias y no en los resultados generales de la operación comercial de Nerium en un ejercicio contable determinado; (ii) el derecho a exigir el pago de la Participación no se originará por el solo hecho de que el *Brand Partner* busque, incorpore, coordine, entrene y capacite personas para que conformen la Red o Descendencia encabezada por él; para que ese derecho se origine será necesario, además, que Nerium realice efectivamente ventas a la Red o Descendencia encabezada por el *Brand Partner* y que el *Brand Partner* cumpla con las condiciones correspondientes del Plan de Compensación.

PATROCINADOR DE COLOCACIÓN: Un *Brand Partner* que se ubica directamente por encima de otro *Brand Partner* en el Árbol de Colocación. El Patrocinador de Colocación no siempre será el *Brand Partner* que lo patrocinó personalmente.

PARTICIPACIONES DIFERENCIALES: Dependiendo del rango del *Brand Partner*, este puede ganar Participaciones Diferenciales sobre las ventas realizadas por su red. Es la diferencia entre la participación en línea descendente y la participación con las que se cumplen los requisitos en el rango. Para cumplir con los requisitos para la Participación Diferencial, el *Brand Partner* debe lograr 500 PQV en sus primeros 30 días o lograr el rango de *Director* o superior.

PARTICIPACIÓN PIE: Participación que se obtiene por calificar al programa Plan de Inicio Efectivo y se pagará en las participaciones semanales.

PATROCINADOR PERSONAL: Un Patrocinador Personal es el *Brand Partner* que inscribe al nuevo *Brand Partner* en su red.

PARTICIPACIÓN POR ADQUISICIÓN DE CLIENTE (CAB POR SUS SIGLAS EN INGLÉS): Por cada nuevo Pedido de Autoenvío que se venda a un Cliente Preferente nuevo, ganará una Participación CAB que se pagará con las participaciones semanales. Una participación que se paga por CAB no es válida para el pago de alguna otra participación.

PARTICIPACIONES POR CLIENTES PERSONALES: Gana del 10% al 25% de participaciones del volumen participable de clientes (CCV) en un mes.

PARTICIPACIÓN POR DESARROLLO DE LIDERAZGO: Comenzando con el *1-Star National Marketing Director*, puedes ganar un 1-3% adicional del volumen de participación de toda tu organización, bajando hasta el siguiente *Brand Partner* con un rango igual o superior. (Concepto compartido con Ingreso por desarrollo de liderazgo).

PARTICIPACIONES POR EQUIPO: Las participaciones por Equipo se basan en el Volumen de participación (CV) generado por las ventas de productos de tu equipo red. Tú enfoque como *Brand Partner* es crear una base sólida de Clientes al Menudeo y Clientes Preferentes y construir una red con otros *Brand Partners* que construyan una base sólida de Clientes al Menudeo y Clientes Preferentes. Las Participaciones por Equipo comienzan en el rango *Senior Brand Partner*.

PARTICIPACIONES POR VENTAS: Gana una participación por Ventas de hasta 10% en participaciones por Equipo, Participaciones por Desarrollo de Liderazgo, Participaciones por Paquetes, Participación por CAB y Participaciones Diferenciales realizadas por cada uno de los *Brand Partners* que patrocinan personalmente.

PARTICIPACIÓN ESTILO DE VIDA: Al alcanzar el rango de *Executive Director* y rangos superiores obtendrás una participación que se paga mensualmente dependiendo del rango alcanzado durante el mes.

PEDIDO DE AUTOENVÍO (ADO): (Recompra Automática) Un pedido de productos preseleccionados que está programado para crearse, pagarse y enviarse en un momento específico de cada mes. Los Pedidos de Autoenvío ofrecen la compra de productos a precios con descuentos.

PEDIDOS PERSONALES: Compras efectuadas por los *Brand Partners* directamente, ya sea como parte de su ADO o compra de pedido adicional.

PERÍODO DE GRACIA: Cuando un *Brand Partner* califica como *Senior Director* o superior por primera vez, se le pagará ese rango durante dos meses: el mes en el que logra el rango y el siguiente mes. El *Brand Partner* debe permanecer activo para calificar para el período de gracia.

PERIODO MENSUAL DE PARTICIPACIONES: El período mensual de las participaciones cierra al final de mes a las 11:59 p.m. de Dallas – Estados Unidos en el horario central. Las participaciones se pagarán el día 15 del siguiente mes. En el caso de Colombia es importante tener en cuenta que el horario no cambia por estaciones, por lo tanto se comunicará oportunamente.

PLAN DE COMPENSACIÓN: Es la forma en que Nerium International recompensa tu trabajo y esfuerzo por cumplir ciertos requisitos. Nerium podrá modificar libremente los términos y condiciones del presente Plan de Compensación, de sus anexos o de los documentos complementarios modificaciones que regirán al momento de su publicación en la Página Web o por cualquier otro medio mediante el cual se le haga saber al *Brand Partner*, Cliente Preferente o Cliente al Menudeo sobre dicha modificación.

POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: Es el documento que regula el almacenamiento y tratamiento de datos personales del Cliente Preferente, *Brand Partner* el cual se encuentra publicado en la Página Web.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS: Es el documento en el que se establecen las políticas y procedimientos comerciales de Nerium.

PRECIO AL MENUDEO: Es el precio sugerido para vender a tus Clientes al Menudeo y te genera una ganancia al menudeo.

PRECIO AL POR MAYOR: Es el precio para *Brand Partners* que no tiene ADO.

PRECIO PREFERENCIAL: Es un precio con descuento que se otorga a los Clientes Preferentes.

PRODUCTOS: Significa los productos de Nerium, producidos, importados y/o comercializados bajo sus propias marcas o signos distintivos propios o de terceros.

PROGRAMA 3URFREE: (Tres y el tuyo es gratis) Programa que permite a los *Brand Partners* recibir mensualmente productos gratis al cumplir los requisitos del programa.

PROGRAMA NERIUM GIVES BACK: El programa *Nerium Gives Back* premia con inventario adicional de producto a aquellos *Brand Partners* que en sus primeros 30 días cumplan los requisitos de PQV, de patrocinio de nuevos *Brand Partners* o de Clientes Preferentes con ADO y que completen el formulario de inscripción al programa.

RAMA: La rama es una porción de la organización del *Brand Partner*, comenzando en uno de los *Brand Partner* de Nivel 1 y abarcando toda su organización. Si un *Brand Partner* tiene 10 *Brand Partners* en el Nivel 1, entonces tiene 10 ramas en el Árbol de Patrocinio. Si un *Brand Partner* patrocinado personalmente se ubica debajo de una rama ya existente en el Árbol de Colocación, ese nuevo *Brand Partner* patrocinado se vuelve parte de la rama del Árbol de Colocación pero continúa perteneciendo a una rama separada para el patrocinador en el Árbol de Patrocinio.

RANGO: El nivel de logro en el Plan de Compensación que determina la cantidad de Participaciones a pagar y las Participaciones específicas con las cuales el *Brand Partner* cumple con los requisitos. El rango se determina según el volumen de ventas personales y grupales, así como también el volumen personal y grupal de *Brand Partners* en tu grupo.

RED: Conjunto de *Brand Partners* que se encuentran en la misma genealogía bajo el mismo líder. Red y equipo son sinónimos en este programa.

REGIONAL MARKETING DIRECTOR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, con un volumen de 75,000 GQV (Aplica regla del 60%), 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y tres *Directors* directamente patrocinados.

REGLA DEL 60% DE LA CALIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO (GQV) EN UNA RAMA: Comenzando con el *Senior Brand Partner*, al determinar el requisito para la Calificación por Volumen de Grupo, no más del 60% del volumen requerido puede provenir de una sola rama del Árbol de Colocación. Ejemplo: la calificación GQV para un Director es 4,500. No más de 2,700 (60%) del GQV total puede provenir de una única rama del Árbol de Colocación.

SENIOR DIRECTOR: Este rango se obtiene cuando logras acumular 150 ADV o 300 PQV al menudeo, con un volumen de 12,500 GQV (Aplica regla del 60%) y 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti y tres *Senior Brand Partners* directamente patrocinados.

SENIOR BRAND PARTNER: Este rango se obtiene cuando logras acumular 80 ADV o 200 PQV al menudeo, con un volumen de 1,500 GQV (Aplica regla del 60%) y 3 *Brand Partners* activos directamente patrocinados por ti.

SUITE DE COLOCACIÓN: Cuando un *Brand Partner* personalmente patrocina a otro *Brand Partner*, el nuevo *Brand Partner* puede ser ubicado en una Suite de Colocación durante un período de 60 días. Durante ese período el *Brand Partner* que lo patrocina tendrá la oportunidad de mover al nuevo *Brand Partner* en una sola ocasión a una rama ya existente en el Árbol de Colocación. El nuevo *Brand Partner* permanecerá en una rama separada en el Árbol de Patrocinio y será personalmente patrocinado por su patrocinador original. Sin embargo, el *Brand Partner* debajo del cual quede colocado en el Árbol de Colocación será su línea ascendente de Colocación. El nuevo *Brand Partner* se convertirá en parte del volumen total de ramas según la rama en la que fue colocado. Si el nuevo *Brand Partner* no se mueve dentro del período permitido, permanecerá como una nueva rama en el Árbol de Colocación para el *Brand Partner* que lo patrocina.

VENTAS AL MENUDEO: Son las ventas que se generan cuando un *Brand Partner* revende productos Nerium a un cliente no inscrito en la red. Estos productos el *Brand Partner* los compra directamente a Nerium.

VOLUMEN: El valor asignado al producto que se emplea para determinar los requisitos de calificación para el rango del *Brand Partner* en el Plan de Compensación (Calificación por Volumen o QV) o para determinar la cantidad de Participaciones que se pagan por la compra de un producto (Volumen Participable o CV). Es posible que la Calificación por Volumen y el Volumen Participable no sean el mismo valor.

VOLUMEN DE AUTOENVÍO (ADV): Volumen generado por la venta de productos a través del programa de Pedidos de Autoenvío. ADO PQV se refiere a la Calificación por Volumen Personal del Programa de Autoenvío.

VOLUMEN DE GRUPO (GV): El volumen total de un grupo específico de *Brand Partners*.

VOLUMEN NEUTRAL: El Volumen de Calificación (QV) y el Volumen Participable (CV) son calculados en un Volumen Neutral Global y son lo mismo para todos los países. El volumen calificable te permite avanzar de rango mientras que el volumen de participación determina cuánto se pagará por participación.

VOLUMEN PARTICIPABLE (CV): Es el valor asignado a un producto, que determina la cantidad de Participaciones pagadas por un producto vendido por un *Brand Partner*. El CV es el 90% del QV. Puede haber deducciones aplicadas en dicho porcentaje, con base en los descuentos de una orden específica.

VOLUMEN PARTICIPABLE DE CLIENTES (CCV): Es el Volumen Participable que se genera por las compras de productos realizadas directamente a la Compañía por los clientes al menudeo y Clientes Preferentes del *Brand Partner*.

Maneras sencillas para ganar

PARTICIPACIONES POR CLIENTES PERSONALES | Vende más. Gana más.

Volumen Participable por Clientes (CCV)	Potencial de ganancias
201-400	10%
401-1,000	15%
1,001+	25%

El primer 10% se paga semanalmente. El saldo del porcentaje ganado en un mes calendario se paga mensualmente.

PARTICIPACIONES DE PAQUETES | Por cada paquete que vendas, ganarás una Participación de Paquetes (porcentajes basados en el precio del producto sin iva).

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director
Paquete de Inicio/ Action Pack	10%	15%	20%	24%	26%	28%	30%

Patrocina a un nuevo Brand Partner, véndele un paquete que cumpla con los requisitos durante sus primeros 30 días y gana una Participación de Paquetes.

PARTICIPACIÓN POR ADQUISICIÓN DE CLIENTE | Por cada Cliente Preferente activo nuevo ganarás una Participación por Adquisición de Cliente (CAB).

CAB por avance de rango
(porcentajes basados en el precio del producto sin iva).

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director y superior
Porcentaje ganado	10%	15%	20%	26%

CAB por Clientes Preferentes
(porcentajes basados en el precio del producto sin iva).

	3 Clientes Preferentes	6 Clientes Preferentes	9 Clientes Preferentes
Porcentaje ganado	15%	20%	26%

Logra **EL PLAN DE INICIO EFECTIVO (PIE)** en tus primeros 30 días para comenzar a ganar una Participación por Ventas del 10% y la Participación Inicio Efectivo (PIE).

Todas las Participaciones definidas en este documento se pagan en pesos colombianos. El pago exacto puede variar según el tipo de cambio vigente. Realizamos revisiones periódicas a nuestro Plan de Compensación. Si deseas obtener la versión más reciente, puedes descargarla de tu Centro de Negocios en Línea. NMD= National Marketing Director o Director Nacional de Marca

SE PAGA SEMANALMENTE

Posible ingreso a largo plazo

PARTICIPACIONES POR EQUIPO

Gana hasta 10 generaciones del volumen participable de tus *Senior Brand Partners* dentro de tu organización. Cuanto más alto sea el rango que logres, más serán los niveles en los que puedes ganar.

		Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director	1-Star National Marketing Director y superior
Generaciones de Senior Brand Partners	1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	2	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	4		5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5			5%	5%	5%	5%	5%
	6				5%	5%	5%	5%
	7					2%	2%	2%
	8					2%	2%	2%
	9						1%	3%
	10						1%	3%

SE PAGA MENSUALMENTE

PARTICIPACIÓN ESTILO DE VIDA

Cuanto más alto tu rango, más ganas.

ED	\$930,000	5-Star	\$31,000,000
RMD	\$1,550,000	IMD	\$48,437,500
NMD	\$4,650,000	Gold	\$96,875,000
1-Star	\$5,425,000	Diamond	\$186,000,000
2-Star	\$6,200,000	Double Diamond	\$248,000,000
3-Star	\$18,600,000	Triple Diamond	\$341,000,000
4-Star	\$21,700,000		

PARTICIPACIONES POR DESARROLLO DE LIDERAZGO

Gana un 1-3% adicional del volumen de toda tu organización, hasta el siguiente *Brand Partner* con un rango igual o superior.

1-Star National Marketing Director	2-Star National Marketing Director	3-Star National Marketing Director
Participación por Desarrollo de Liderazgo	Participación por Desarrollo de Liderazgo	Participación por Desarrollo de Liderazgo
1% de la organización	2% de la organización	3% de la organización

Ingresos por Liderazgo

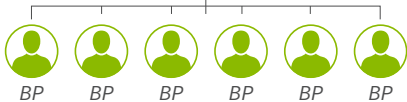
PARTICIPACIONES POR VENTAS

Según tu rango, gana una Participación de hasta 10% en las ganancias de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente.

10%



TÚ



SE PAGA MENSUALMENTE

PARTICIPACIONES DIFERENCIALES*

Según tu rango, gana Participaciones Diferenciales sobre las ventas realizadas por tu equipo. Puedes ganar la diferencia entre la Participación en línea descendente y la Participación para la que cumples los requisitos en tu rango. Para cumplir con los requisitos para la Participación Diferencial, debes lograr 500 PQV en tus primeros 30 días o lograr el rango de *Director* o superior.

Participación por Adquisición de Cliente	Paquete de Inicio
5-16%	2-20%

*CAB y las Participaciones diferenciales de paquetes se calculan según el precio del producto sin IVA.

SE PAGA SEMANALMENTE

