



## Enmienda al Plan de Compensación de Ventas

Por la presente, el Plan de Compensación de Ventas (“El Plan”) ha sido modificado para incluir las siguientes provisiones adicionales; dichas provisiones serán efectivas el día 15 de enero del 2018. Esta modificación será incorporada al Plan y todos los demás documentos de terminología y condiciones del Plan permanecerán inalterados y en pleno rendimiento y observación.

### Sección 1. Determinación de Título y Detalles Con Respecto al Proceso de Transición del Plan Velocity

Hasta el 30 de junio del 2018, su título y número asociado de Generaciones pagadas según su título de Líder de Ventas continuarán siendo basadas según las provisiones corrientes del Plan, con excepción a las provisiones establecidas en la Sección 1. Por favor refiérase al Plan para obtener la información completa con respecto a la determinación corriente de títulos del Plan. Con el lanzamiento de Velocity de Nu Skin™ (“Velocity”), también comenzaremos a aplicar el uso de nuevos títulos y terminología. Hasta el momento en que Velocity haya sido implementado por completo en todos los mercados que apliquen el Plan Global de Compensación de Ventas de Nu Skin, títulos y terminología previa y nueva terminología de títulos serán aplicados de manera intercambiable y con significado equivalente en los documentos de Nu Skin; este punto es definido con mayor profundidad en la Sección 3 a continuación.

Según los recientes anuncios efectuados durante el evento Nu Skin Live, nos encontramos en el proceso de implementar el plan Velocity a nivel global. Aunque la versión completa del plan Velocity no será introducida en su mercado hasta un momento futuro, Nu Skin le ofrece la opción de elegir de manera voluntaria la implementación del cambio de su título y número asociado de Generaciones pagadas como Líder de Ventas determinado con base en los nuevos requisitos estipulados en Velocity. Por favor refiérase a la Sección 2 a continuación para obtener un listado completos de los detalles de la determinación de títulos bajo el plan Velocity.

Comenzando desde el 1º de enero del 2018, usted tendrá la opción de optar inclusión en los requisitos de título estipulados en el plan Velocity a través de su cuenta de Volúmenes & Genealogía. **LA ELECCIÓN DE PARTICIPACIÓN EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS REQUISITOS DE TÍTULO DEL PLAN VELOCITY ES PERMANENTE Y NO PODRÁ SER CAMBIADA. UNA VEZ USTED DECIDA IMPLEMENTAR LOS REQUISITOS DE TÍTULO DE VELOCITY, USTED NO PODRÁ REVERTIR A LOS REQUISITOS DE TÍTULO DEL PLAN DE COMPENSACIÓN ACTUAL.**

Comenzando desde el 1º de julio del 2018, la determinación de título para todos los Técnicos de Marca (Distribuidores) será basa en las estipulaciones y requisitos del plan Velocity y todos los requisitos el Plan actual no se aplicarán, exceptuando en las siguientes situaciones: Cualquier Distribuidor (Técnico de Marca) que alcance el título de pago como Rubí (Socio Ejecutivo de Marca) y títulos superiores durante los meses de abril, mayo o junio del 2018, continuará manteniendo la determinación de su título según los requisitos de titulo del Plan actual hasta junio del 2020, a menos de que dicho distribuidor haya optado aplicar la determinación de títulos del plan Velocity.

*Los Técnicos de Marca (Distribuidores), que alcancen el título de pago como Director Ejecutivo de Marca (Diamante Azul) o ya bien títulos superiores en los meses de abril, mayo o junio del 2018, tendrán la opción de continuar su participación en la determinación de títulos del Plan de Compensación actual y así contar a todos sus Líderes de Ventas del Primer Nivel (N1), aún si los Líderes de Ventas no constituyen Líneas Certificadas, a menos de que ellos elijan participar de manera permanente en los beneficios de la determinación de título del plan Velocity. Por favor refiérase a la Sección 2 para obtener un listado completo de la definición de terminología.*

## Sección 2. Determinación de Títulos Según el Plan Velocity

Según la determinación de títulos del plan Velocity, su título será determinado de acuerdo con las estipulaciones de la gráfica a continuación. Dicha gráfica ilustra los nuevos títulos con referencia a los títulos aplicados bajo el Plan actual, los requisitos de título bajo el plan Velocity y las Generaciones pagadas correspondientes.

TÍTULO VELOCITY	LÍNEAS CERTIFICADAS	EQUIPOS DE LIDERAZGO	GENERACIONES PAGADAS
SOCIO DE MARCA	1	0	1
SOCIO LÍDER DE MARCA	2	0	2
SOCIO EJECUTIVO DE MARCA	4	0	3**
DIRECTOR DE MARCA	4	1	4**
DIRECTOR LÍDER DE MARCA	5	2	5**
DIRECTOR EJECUTIVO DE MARCA	6	3	6**
DIRECTOR PRESIDENCIAL	6	4	6**

\*Hasta el 30 de junio del 2018, usted tendrá la opción de contar todos los Líderes de Ventas en su Primer Nivel en lugar de las Líneas Certificadas, aun si los Líderes de Ventas pertenecientes al Primer Nivel están usando un Mes de Gracia, son Ejecutivos Provisionales o ya bien han aplicado un Bloqueo Flexible durante el mes previo (en mercados que ya han implementado el plan Velocity en su totalidad).

\*\*Para ser elegible para recibir un Bono de Destaque en las Generaciones 3 a 6, usted no podrá estar involucrado en cualquier tipo de actividad que promueva o beneficie a cualquier otra compañía de ventas directas.

**Definiciones** (todos los términos en letras mayúsculas no definidos a continuación son definidos en el Plan)

**Línea Certificada:** Una Línea Certificada es cualquier Líder de Ventas ubicado en el Primer Nivel (Ejecutivo Independiente) que es un Líder de Ventas Certificado o que cuenta con un Líder de Ventas Certificado en cualquiera de sus Generaciones.

**Líder de Ventas Certificado:** Para el uso de este Plan modificado, un Líder de Ventas Certificado es un Líder de Ventas (Ejecutivo y títulos superiores) quien cumple con los requisitos aplicables al título de Líder de Ventas (Ejecutivo y títulos superiores) al (i) completar con un mínimo de 2.000 puntos de Volumen Grupal de Ventas por mes y (ii) cumplir con todos los requisitos de mantenimiento del título de Líder de Ventas (Ejecutivo y títulos superiores) de su mercado particular. Un Líder de Ventas no es un Líder de Ventas Certificado durante meses en los cuales ellos opten aplicar un Mes de Gracia, sean Ejecutivos Provisionales o ya bien apliquen un Bloque Flexible durante el mes previo (en mercados que ya han implementado el plan Velocity en su totalidad).

**Generaciones:** Cada Líder de Ventas que usted entrene de manera directa es parte de su Primera Generación (G1). Cada Líder de Ventas que su Líder de Ventas G1 (Ejecutivos Independientes entrenen directamente forman parte de su Segunda Generación (G2) y así sucesivamente.

**Grupo de Liderazgo:** Un Equipo de Liderazgo es un Líder de Ventas G1 (Ejecutivo Independiente) que cuente con un Volumen mínimo de 30.000 de Ventas de Equipo durante un mes calendario. El Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo es la suma de todos los Volúmenes de Ventas del Grupo de dicho Líder de Ventas G1 (del Ejecutivo Independiente), más el Volumen de Ventas total de las Generaciones 1 a 5 de dicho Líder de Ventas G1 (del Ejecutivo Independiente).

**Líder de Ventas:** Para el uso de este Plan modificado, el término Líder de Ventas se refiere a un Representante de Marca o títulos superiores (Ejecutivo o títulos superiores), incluyendo a aquellos que opten aplicar un Mes de Gracia, sean Ejecutivos Provisionales o ya bien apliquen un Bloque Flexible durante el mes previo (en mercados que ya han implementado el plan Velocity en su totalidad).

**Volumen de Ventas:** El Volumen de ventas es un sistema de aplicación de puntos que utilizamos para comparar el valor relativo de Productos a través de varias monedas y mercados.

## Sección 3. Nueva Terminología

Velocity de Nu Skin, es parte del Plan de Compensación Global de Nu Skin que está siendo implementado en los mercados de Nu Skin conforme avance el tiempo. Con el lanzamiento de Velocity, Nu Skin comenzará a aplicar nueva terminología y títulos.

Las siguientes gráficas proporcionan una comparación de los títulos y términos previos y los nuevos títulos y términos. Hasta el momento en que Velocity haya sido implementado por completo en todos los mercados que apliquen el Plan Global de Compensación de Ventas de Nu Skin, los títulos y términos previos y los títulos y términos nuevos serán utilizados de manera intercambiable y con igual significado en los documentos de Nu Skin, incluyendo a pero sin limitarse al Acuerdo de Distribución, Políticas & Procedimientos y reglamentos normativos.

TÍTULO PREVIO	TÍTULO NUEVO
CLIENTE PREFERIDO	MIEMBRO
DISTRIBUIDOR	AFILIADO DE MARCA
EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN	REPRESENTANTE DE MARCA EN CALIFICACIÓN
EJECUTIVO Y TÍTULOS SUPERIORES	REPRESENTANTE DE MARCA
EJECUTIVO (TÍTULO)	REPRESENTANTE DE MARCA
ORO	SOCIO DE MARCA
LAPIS	SOCIO LIDER DE MARCA
RUBÍ	SOCIO EJECUTIVO DE MARCA
ESMERALDA	DIRECTOR DE MARCA
DIAMANTE	DIRECTOR LIDER DE MARCA
DIAMANTE AZUL	DIRECTOR EJECUTIVO DE MARCA
TEAM ELITE	DIRECTOR PRESIDENCIAL
CIRCULO GRUPAL	GRUPO
ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN	ACUERDO DE VENDEDOR