

N E W E A R T H™

## PLAN DE COMPENSACIÓN ECUADOR

---

Somos una empresa fundada sobre productos nutricionales de la *más efectivos y mas alta calidad* disponibles.

Usted y New Earth están en el negocio de mejorar la salud de la gente con la simplicidad elegante de los Primeros Alimentos de la Tierra.

Al ser una empresa de Venta directa, esto les brinda a personas como usted la oportunidad de ganar ingresos al aprovechar nuestro modelo básico de compartir el don de una salud mejor con otras personas de mentalidad similar.

Nuestro plan recompensa los comportamientos y acciones exitosos: gente completamente nueva puede crear un flujo de efectivo inmediato, y los constructores comprometidos pueden generar ingresos a largo plazo.

Nos hemos unido con los mejores diseñadores de planes de compensación en el sector para crear un modelo de compensación de venta directa que iguale la calidad y efectividad de nuestro producto, y nuestra lealtad al Cliente sin igual.

Este plan recompensa a la gente en todos los aspectos del negocio, presentando programas que lo recompensan en cualquier nivel que elija comprometerse con New Earth. Desde unos pocos cientos de dólares extra por mes hasta un ingreso a tiempo completo, este plan ayuda a recompensar el éxito a cada nivel.

El plan está diseñado con un camino de carrera claro que ayudará a desarrollar las habilidades centrales para el éxito

Y lo más importante, usted conseguirá ganar experiencia y crecer con un equipo de emprendedores de mentalidad similar que están cambiando sus propias vidas, y las vidas de aquellos a su alrededor.

# 5 Comportamientos para el éxito

## VENTA • INSCRIPCIÓN • CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS LIDERAZGO • RETENCIÓN

Nos referiremos a estos cinco comportamientos cuando tratemos del como y del por que del plan de compensacion de New Earth. Estos términos son el núcleo del idioma que todos usaremos para desarrollar las habilidades y competencias para el éxito. Cada título y pago están diseñados para recompensar y equilibrar las actividades cotidianas de los constructores de negocios nuevos, veteranos y expertos en New Earth.

**VENTA:** Compartir nuestros productos nutricionales y crear un grupo personal de Clientes Preferentes y Clientes Minoristas. Compartir mejor salud con nuevos Clientes es nuestra misión real en New Earth. Los Vendedores Autonomos Independientes or VAIs necesitan desarrollar una fuerte ética de venta porque ésta construye una base estable para el negocio de todos. Las bonificaciones relacionadas son: Beneficio de cliente, Bonificación por venta, Bonificación de constructores y Bonificación Mi PC.

**INSCRIPCIÓN:** Inscribir VAIs que se unan a sus esfuerzos para generar ingresos con New Earth. Inscribir VAIs y enseñarles a vender es meterse dentro del poder de las ventas directas y el pago que gane sobre las ventas de productos de los VAIs en su red. Las bonificaciones relacionadas son: Bonificación por PC en Equipo, Bonificación por Comienzo Rápido y Bonificación por Uni-nivel.

**CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS:** Un Constructor de equipos tiene una red más profunda de representantes de ventas activos, a quienes capacita y motiva. Los Constructores de equipos son expertos en ventas y contratación y les enseñan a otros a hacer lo mismo con efectividad. El objetivo final de un Constructor de equipos es ayudar a otros en su grupo o equipo a convertirse en Constructores de equipos fuertes. Las bonificaciones relacionadas son: Bonificación por PC en Equipo, Bonificación por Comienzo Rápido y Bonificación por Uni-nivel.

**LIDERAZGO:** Los líderes pasan el tiempo desarrollando nuevos gerentes y líderes en su red, y los ayudan, a su vez, a desarrollar a otros gerentes y líderes en forma continua. Trabajarán más profundo en su línea descendente, con frecuencia por afuera de su propio grupo, y hacen esto mano a mano con otros gerentes y líderes en línea descendente. Los grandes líderes identifican a las estrellas en ascenso y son sus mentores para convertirlas en los grandes líderes de mañana. Las bonificaciones relacionadas son: Bonificación por Generación, Bonificación Infinidad, Bonificación por Equiparación de Cheque y Bonificación del Club de Fundadores.

**RETENCIÓN:** Ninguna cantidad de contratación compensará la mala retención, a pesar del ciclo de vida del Cliente líder del sector en New Earth. La clave para el crecimiento es la retención y está profundamente incorporada en la cultura de New Earth. Nos importa el impacto que tenemos sobre la vida de las personas. Cada bonificación está muy relacionada con la retención.

Veamos ahora los pagos específicos disponibles para usted en New Earth.



## LAS FORMAS EN QUE PODEMOS PAGARLE

El Plan de Compensación tiene varios componentes, cada uno con su objetivo y beneficios específicos, para apoyarlo en su camino al éxito y recompensarlo en el nivel de participación que desee. Estas son las maneras en que puede obtener pagos:

**Beneficio por Cliente**

**Bonificación por Venta**

**Bonificación para Constructores**

**Bonificación Mi PC**

**Bonificación por PC en Equipo**

**Bonificación por Comienzo Rápido**

**Bonificación por Uni-nivel**

**Bonificación por Generación**

**Bonificación Infinidad**

**Bonificación por Equiparación de Cheque**

**Bonificación para el Club de Fundadores**

## RANGOS Y PAGOS INICIALES

Las primeras rangos y pagos por vender, inscribir y construir equipos están diseñadas para recompensarlo a usted y a sus VAIs rápidamente. Con la misma importancia, estas bonificaciones establecen el camino hacia una proposición exitosa en cuanto a compensación vs tiempo. Es más importante para New Earth que pueda compartir nuestros increíbles productos y oportunidad a un nivel que funcione para usted y lo recompense en consecuencia. Somos una empresa que recompensa a nuestros VAIs en última instancia por cambiar las vidas de las personas con los Primeros Alimentos de la Tierra, en vez de ser una empresa que realiza promesas de delgadez del estilo "viva la vida de sus sueños" y usar un producto mayormente para alimentar las comisiones.

Ahora veamos algunas de las primeras bonificaciones que necesita aprender para que pueda descubrir el mejor equilibrio de sus esfuerzos iniciales.

*Aquí son apropiadas unas pocas definiciones:*

**ACTIVO:** Un Vendedor Autónomo Independiente (VAI) debe mantener por lo menos 100 de Volumen Personal (PV) para ser considerado Activo para ese período. Muchas bonificaciones requieren que un VAI esté activo para que reciba la bonificación. Sírvase consultar las definiciones de las bonificaciones individuales para ver todos los requisitos.

**VOLUMEN EN LÍNEA DESCENDENTE (DV: DOWNLINE VOLUME):** El Volumen de Calificación (QV, Qualifying Volume) total de un VAI y su organización en línea descendente completa. Incluye al VAI y sus Clientes y TODOS los VAIs y Clientes en línea descendente, sin importar sus rangos.

**VOLUMEN EN LÍNEA DESCENDENTE CALIFICADO (QDV):** El QDV es la cantidad de Volumen en línea descendente que cuenta hacia la calificación de posición de acuerdo a la Regla del Volumen Máximo (MVR, Maximum Volume Rule).

**LINEAS:** En los niveles de Gerente de Equipo (TM, Team Manager), Gerente de Equipo Premier (PTM, Premier Team Manager), y Gerente Elite (EM, Elite Manager), existen requisitos de tener líneas con requisitos de Volumen en línea descendente de 1,000. Estas líneas no tienen que tener ningún rango en particular, simplemente tienen que cumplir con el DV de 1,000. Esto lo ayudará a tener éxito mediante el trabajo con sus líneas descendentes y ayudarlos a alcanzar el éxito. Esta es una ilustración perfecta de la naturaleza colaborativa de las ventas directas.

**REGLA DEL VOLUMEN MÁXIMO (MVR):** Para propósitos de calificaciones de rango, se ha establecido una cantidad máxima del DV, donde no se contara más del 60% para el requisito del DV para un rango del propio PV de un Asociado o cualquier línea. Esta distribución de volumen. Esta distribución de volumen consiste en mantener un nivel básico de equilibrio entre las líneas de su red, garantizando que tenga ancho y también profundidad, porque eso es exactamente lo que hace que una organización sea fuerte y estable a largo plazo.

**VOLUMEN DE CALIFICACIÓN/ COMISIONABLE (QV/CV):** El Volumen de calificación (QV) total de un único VAI por los pedidos realizados en forma personal y por sus Clientes inscriptos en forma personal (pedidos colocados en forma directa con la empresa por los Clientes) dentro del período.

**VOLUMEN DE CALIFICACIÓN (QV):** Cada producto tiene tanto un Volumen de calificación (QV) como un Volumen Comisionable (CV, Commissionable Volume) asignados al mismo. Las calificaciones para las comisiones y posición se basan en el QV, mientras que las comisiones se basan en CV. La Bonificación por Ventas y la Bonificación por Beneficio de Cliente son las únicas bonificaciones que se pagan en base al Precio minorista neto en vez de sobre el Volumen Comisionable (CV). El Volumen de calificación en este plan es generalmente igual al Precio minorista neto.

## BONIFICACIONES POR VENTAS

Las Bonificaciones por Ventas se encuentran en el núcleo de los ingresos de cada VAI con New Earth, sin importar el rango. Estamos en el negocio de mejorar la salud de la gente con los Primeros Alimentos de la Tierra. Entonces, ya sea que esté buscando un ingreso mensual extra o un ingreso a tiempo completo, las Bonificaciones por Ventas son una característica central del plan diseñadas para recompensar los comportamientos y las acciones que establecen una base de Clientes saludable y feliz.

Para que se le pague en cualquier posición en el plan de compensación, necesita estar "Activo", lo que significa que debe mantener por lo menos 100 en Volumen Personal (PV) (que puede provenir de usted y de sus Clientes personales.)

### BENEFICIO POR CLIENTE

Cuando los Clientes que inscribió personalmente compran en forma directa a la empresa, ya sea al precio Minorista o al de Cliente Preferido, le pagamos a usted la diferencia entre el Precio al Cliente y el mayorista, conocido como el Beneficio por Cliente. Los clientes preferentes pagan aproximadamente 10% menos que los precios minoristas cuando aceptan a hacer al menos una orden cada 2 meses. Esto significa que a usted se le pagará el 20% sobre las ganancias de sus Clientes Minoristas (RC) y el 10% sobre las ganancias de sus Clientes Preferentes. Estas bonificaciones se calculan del 1ro al 15, y del 16 hasta fin de mes.

### BONIFICACIÓN POR VENTAS

Además de los Beneficios por Cliente, tiene la capacidad de incrementar sus ganancias por Cliente con la Bonificación por Ventas. Cuando usted y las compras de productos de sus Clientes devengan 500 PV o más en un mes, está calificado para ganar del 5% al 15% del Precio minorista neto de esas compras, sin importar el precio que usted y sus Clientes pagaron en realidad. Cuanto más grandes sean las ventas de su base de Clientes, más alto será el pago de su Bonificación por Ventas. El Título por Ventas es independiente de la posición en su camino de carrera, y se basa en el PV.

### BONIFICACIONES PARA CONSTRUCTORES

Además de las Bonificaciones por Ventas, creamos un incentivo para ayudar a los nuevos VAIs a alcanzar el Título por Ventas Bronce y más allá. Durante los dos primeros meses completos (más el mes de inscripción), los VAIs pueden ganar una bonificación por ventas del 5% sobre el Precio minorista neto mediante la construcción de volumen anticipado con los Clientes. Si el PV es 500 o más durante este período, se paga la Bonificación por Ventas en su reemplazo. Las Bonificaciones para Constructores y la Bonificación por Ventas no se pagarán simultáneamente. Consulte el cuadro que aparece abajo para ver el Volumen personal necesario para ganar este 5%.

#### BONIFICACIONES PARA CONSTRUCTORES

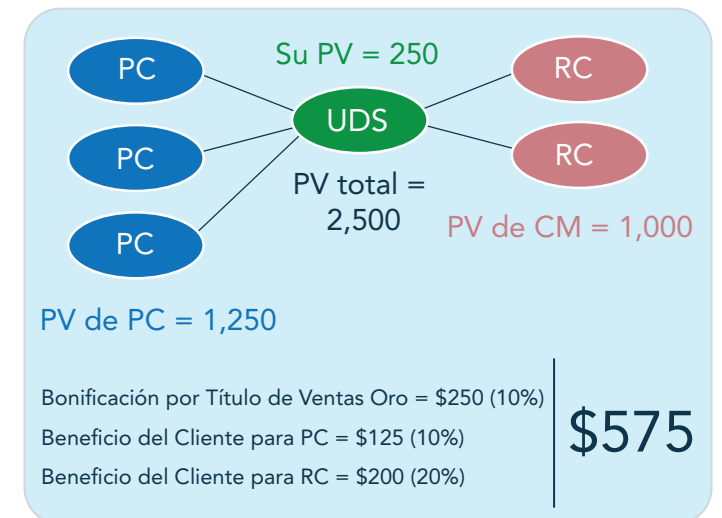
Mes	PV	Porcentaje ganado sobre NRP
Mes de inscripción	250	5%
Primer mes completo	275	5%
Segundo mes	375	5%

Las cantidades indicadas son en dólares.

### BENEFICIO POR CLIENTE Y BONIFICACIÓN POR VENTAS

Rango de Ventas	Beneficio por Cliente Minorista (RC)	20%
	Beneficio por Cliente Preferente (PC)	10%
<b>Bronze</b>	500.00 – 999.99 PV	<b>5%</b>
<b>Plata</b>	Bono de Ventas Personales 1,000.00 – 1,999.99 PV	<b>7%</b>
<b>Oro</b>	Bono de ventas personales 2,000.00 – 3,999.99 PV	<b>10%</b>
<b>Platino</b>	4,000.00 – 7,999.99 PV	<b>13%</b>
<b>Titanio</b>	8,000.00+ PV	<b>15%</b>

### EJEMPLO DE BENEFICIO POR CLIENTE Y BONIFICACIÓN POR VENTAS



## BONOS DE INSCRIPCIÓN DE UN PC

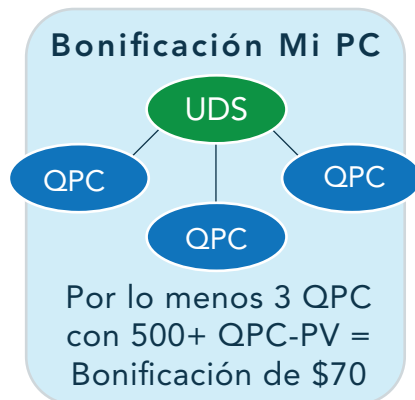
El bono Mi PC y Bono de Equipo PC son dos pagos diseñados para recompensarlo a usted y sus VAIs para el éxito continuo en la creación de clientes felices a largo plazo que se encuentren en Recompra o que se comprometan a realizar pedidos. Hacer que sus Clientes hagan pedidos constantemente es excelente para usted y sus clientes. Les ahorra a sus clientes un 10% de descuento en los precios minoristas y nuestro producto le llega a su puerta todos los meses y crea una base de volumen mensual estable para usted y es una de las herramientas más poderosas que tiene para retener Clientes.

### BONIFICACIÓN MI PC

El bono Mi PC se suma a otros bonos y se paga mensualmente. Los PC calificadas (QPC) son personas que usted inscribe personalmente como PC y han estado con New Earth por menos de 12 meses. En otras palabras, las PC que inscribes y mantienen su estado de PC cada mes se consideran PC calificadas durante sus primeros 12 meses con New Earth. Para que el volumen de un QPC cuente como PV de QPC en el período actual y para las bonificaciones de Mi PC y EQUIPO de PC PC, el QPC debe haber realizado una compra comisionable en el mes calendario anterior. Cuando tenga al menos 3 QPC que generen al menos 500 en PV (PV-QPC) en el mes, usted recibirá un bono adicional de \$70. Solo los Clientes que se inscriben como PC cuentan como Clientes Preferentes Calificados (QPC). Los clientes minoristas que se convierten en PC no son elegibles para convertirse en QPC. Los pedidos deben ser pagados y recibidos por el QPC. NOTA: Una PC que ha sido degradado a RC y se convierte nuevamente en una PC no contará como PC calificado.

### BONIFICACIÓN MI PC

QPC Count	Total QPC-PV	Bonus
3+	500+	PC Bonus Qualified Status \$70



Las cantidades indicadas son en dólares de los Estados Unidos.

### BONIFICACIÓN POR PC EN EQUIPO

La Bonificación por PC en Equipo lo recompensa a usted y a sus VAIs de nivel uno y dos y respalda los comportamientos de construcción de equipos. Puede ganar \$150 USD dólares extra por mes cuando ayuda a sus VAIs de nivel uno a vender y crear con éxito Clientes Preferentes. O, cuando ayuda a sus VAIs de nivel uno a contratar a sus propios VAIs y vender, puede ganar \$500 USD por mes.

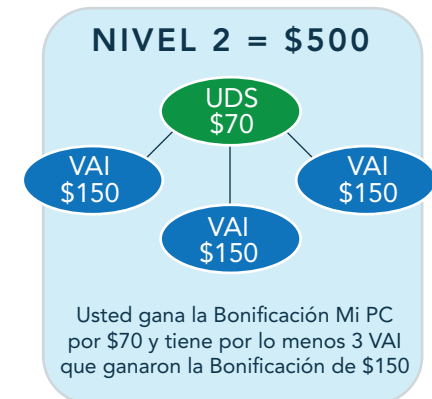
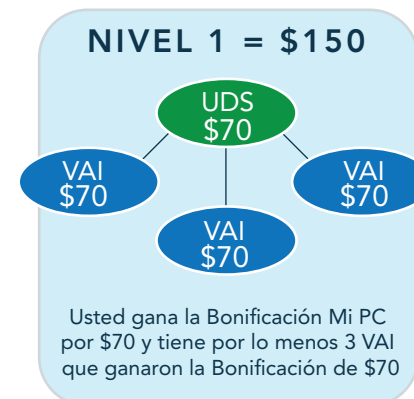
### BONIFICACIÓN POR INSCRIPCIÓN DE PC

Nivel de recompensa	Requisito personal	Requisito de inscripción del equipo	Bonif.
1	Calificado para Bonificación Mi PC	3 inscriptos personalmente Calif para Bonificación Mi PC	\$150
2	Calificado para Bonificación Mi PC	3 inscriptos personalmente Calif para Bonificación por PC en Equipo Nivel 1	\$500

Funciona así:

Usted recibirá una Bonificación por PC en Equipo Nivel 1 de \$150 USD cuando usted califique para la bonificación de \$70 USD (como se describe arriba) y cuando ayude a tres de sus VAIs de primer nivel también califica para sus propias bonificaciones por \$70 USD.

Usted recibirá una Bonificación por PC en Equipo Nivel 2 de \$500 USD cuando usted califique para la bonificación de \$70 USD y ayude a tres de sus VAIs de primer nivel a ganar sus propias bonificaciones por PC en Equipo Nivel 1 por \$150 USD. Estas bonificaciones por construcción de equipos están diseñadas para hacer exactamente lo que indica su denominación: desarrollar un equipo de VAIs competente en la construcción de una fuerte base de PC, y al ayudarlos a tener éxito, usted gana la Bonificación por PC en Equipo. Los VAIs no pueden recibir ambas bonificaciones en el mismo período.



## RANGOS (HASTA GERENTE ELITE)

Aquí hay un panorama de los rangos y pagos relacionados con la compra, inscripción y construcción de equipos, y las calificaciones básicas para lograrlas. Más adelante describiremos en el presente documento las calificaciones y pagos adicionales para los rangos de liderazgo. Estos rangos se construyen sobre los comportamientos de Ventas, Inscripción y Construcción de equipos y diseñamos el pago para ayudarlo a equilibrar sus esfuerzos para maximizar las recompensas.

Cuando entre en el ritmo de la construcción de un equipo, vender, contratar y enseñar con efectividad a otros a hacer lo mismo, estará ganando las bonificaciones uni-nivel más profundo dentro de su red.

Vendedor Autonomo Independiente (VAI)	Consultor (CO)	Consultor Pro (PRC)	Consultor Senior (SRC)	Gerente de Equipo (TM)	Gerente de Equipo Premier (PTM)	Gerente Elite (EM)	Director Perla+ (PD)
Inscripción Activo = 100 PV	Activo 500 QDV MVR: 300	100 PV 900 QDV MVR: 540	150 PV 1,500 QDV MVR: 900	200 PV 3,000 QDV MVR: 1,800	250 PV 6,000 QDV MVR: 3,600	300 PV 10,000 QDV MVR: 6,000	Consulte la sección Posiciones y pago de liderazgo
				1 línea de 1k	2 líneas de 1k	3 líneas de 1k	

### BONIFICACIONES UNI-NIVEL

El uni-nivel es la parte del plan que recompensa por construir una gran organización y generar ingresos duraderos y sostenibles. El poder del uni-nivel es que paga por el volumen muy profundo dentro de su organización, donde los volúmenes tienden a crecer mucho. A medida que progresa y asciende en los rangos, gana comisiones de Uni-nivel mensualmente que se incrementan sobre las ventas de productos (Volumen Comisionable - CV) generadas a través de su organización. Cuanto más alta la posición, más profundo será el nivel de pago y más altos los porcentajes sobre las bonificaciones por nivel.

Cuando esté calificado con un rango de Consultor o superior, se le puede pagar sobre el Volumen Comisionable (CV) de los VAIs y los Clientes de ellos por debajo suyo, descendiendo hasta seis niveles. Se considera un nivel a un VAI y los Clientes del mismo. Los VAIs que inscriba en persona se consideran de Nivel Uno. Los VAIs inscriptos por su VAI de Nivel Uno se consideran Nivel Dos. Los Clientes no se consideran como un nivel.

Los porcentajes que se le paguen y la cantidad de niveles que se le paguen se basan en su Posición Pagada para el mes, sin importar los rangos de los VAIs por debajo suyo. Si un VAI tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se comprimirá hacia la línea ascendente del VAI. Si un VAI tiene cualquier PV, está inactivo, no calificado o no es elegible, entonces la Bonificación de ese nivel no se comprimirá.

Cuanto más fuerte sea la capacidad de su equipo para construir y mantener una base de Clientes y un equipo de VAIs fuertes, mejor será su pago por Uni-nivel.

### BONIFICACIÓN UNI-NIVEL

Rango pagado	CO	PRC	SRC	TM	PTM	EM	PD+
Bonificación Nivel 1	3%	4%	6%	7%	8%	8%	8%
Bonificación Nivel 2		1%	3%	4%	5%	6%	6%
Bonificación Nivel 3			1%	3%	4%	5%	6%
Bonificación Nivel 4				1%	2%	3%	4%
Bonificación Nivel 5					1%	2%	3%
Bonificación Nivel 6						1%	2%

## ESTAS SON ALGUNAS MANERAS EN LAS QUE SE LE PAGARÁ:

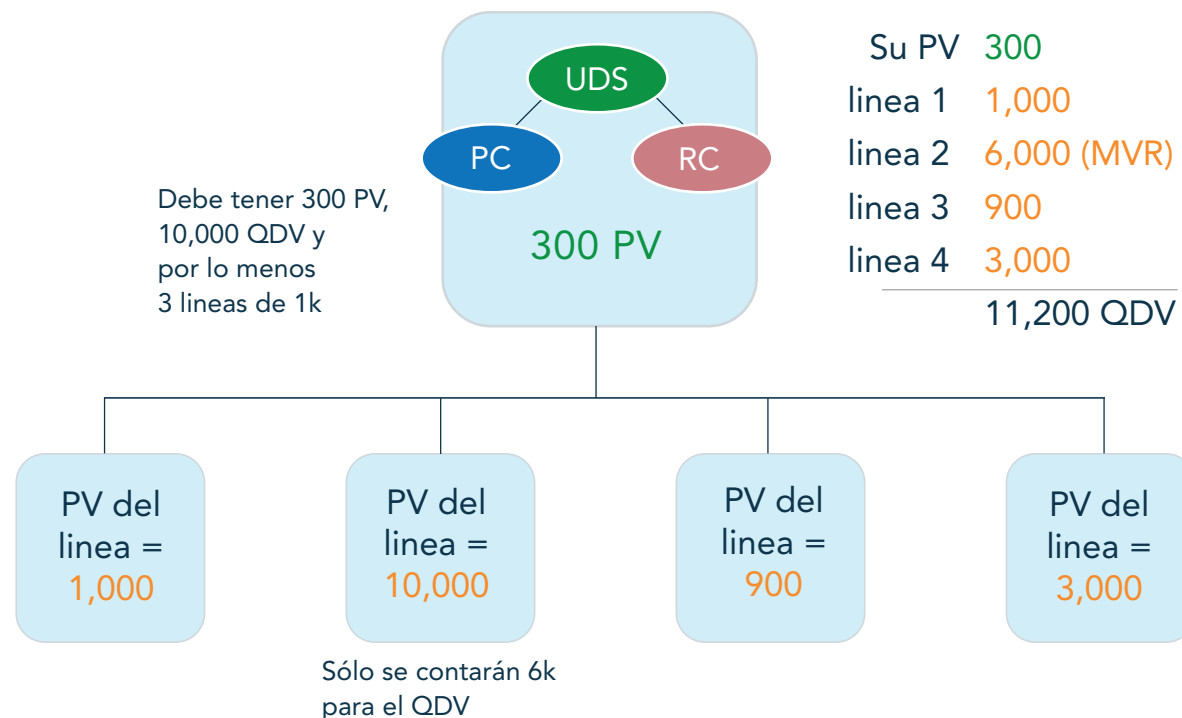
### BONIFICACIONES DE INICIO RÁPIDO

Cuando inscriba nuevos VAIs y les enseñe a otros a inscribir y vender, recibirá una Bonificación de inicio rápido sobre las ventas de sus nuevos VAIs y sus respectivos Clientes. Esto se paga sobre el CV de sus primeros dos niveles de nuevos VAIs durante sus primeros 60 días. Esta bonificación se paga dos veces al mes para tener las ganancias en sus manos rápidamente. Para calificar para esta bonificación simplemente tiene que estar Activo (100 PV) durante el período de la comisión. La Bonificación por Comienzo Rápido se paga además de la Bonificación por Uni-nivel así como cualquier otra bonificación que pueda estar recibiendo sobre esas mismas ventas. Consulte el cuadro al lado derecho para ver los porcentajes de bonificaciones pagados.

### BONIFICACION DE INICIO RAPIDO

Nivel	VAI (Activo)	CO	PRC	SRC	TM	PTM	EM	PD+
<b>Nivel 1</b> (Inscripción, paga 2x mes)	<b>+10%</b>	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%
<b>Nivel 2</b> (Inscripción, paga 2x mes)	<b>+5%</b>	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%

### EJEMPLO: GERENTE ELITE





## RANGOS Y PAGO POR LIDERAZGO

Si desea el ingreso VAI con la construcción de una organización grande de Clientes y VAIs, New Earth tiene un pago por liderazgo que puede ayudarlo a vivir la vida de acuerdo a sus propias condiciones. En estos rangos, los comportamientos clave de liderazgo y mentoreo de estrellas en ascenso en lo profundo de su red benefician su propio pago y el de su equipo.

De manera similar a como las Bonificaciones por Uni-nivel se basan en su red de VAIs, los rangos y pagos por liderazgo se basarán principalmente en su red de VAIs que tengan el rango de Gerente Elite y superiores. Estas Bonificaciones por Generación lo recompensan por desarrollar líderes en su organización que puedan crecer muy profundo. La diferencia aquí es que estos rangos de liderazgo requieren líneas que tengan a ciertos VAIs de rango dentro de una línea. Por ejemplo, podría tener un Gerente de Equipo Nivel 1 y debajo de ese Gerente de Equipo tiene un Gerente Elite Nivel 2. Esto cuenta como una línea de Gerente Elite en su red.

Consulte los requisitos a la derecha para los rangos desde Director Perla hasta Embajador. Al igual que los otros rangos tienen requisitos en cuanto a Volumen Personal, Volumen en Línea Descendente, y están sujetos a las reglas de Volumen Máximo y Rango Mínima en la Línea y a las reglas de Volumen en Línea Descendente de la línea.

Tomemos el rango de Director Rubí por ejemplo: Un Director Rubí necesita 400 de Volumen Personal, y 40,000 en Volumen en Línea Descendente Calificado, lo que implica que no se pueden contabilizar más de 24,000 desde cualquier línea único (Regla del Volumen Máximo). Además, el Director Rubí necesita un línea con 1,000 en DV, y dos líneas de VAIs adicionales que al menos sean pagados como Gerente Elite. Recuerde que estas reglas de Posición Mínima en el línea permiten que estas tres rangos mínimas estén en cualquier lugar en la profundidad de su línea descendente.

Un último requisito para los Ejecutivos Zafiro (SE) es tanto el ascenso al rango y pago a ese nivel de rango. Para ser considerado Nueva Generación Uno Calificado (NewGenQ), tienen que tener por lo menos 1 Nuevo Gerente Elite (EM) de 1ra Generación cada 12 meses. El Gerente Elite no necesita ser de primer nivel, pero tiene que ser de 1ra Generación.

Director Perla (PD)	Director Rubí (RD)	Ejecutivo Zafiro (SE)	Ejecutivo Esmeralda (EE)	Ejecutivo Diamante (DE)	Embajador (AM)
400 PV 20,000 QDV MVR: 12,000	400 PV 40,000 QDV MVR: 24,000	400 PV 90,000 QDV MVR: 54,000	400 PV 200,000 QDV MVR: 120,000	400 PV 500,000 QDV MVR: 300,000	400 PV 1,250,000 QDV MVR: 750,000
1 tramo de 1k +2 tramos de PTM+	1 tramo de 1k +2 tramos de EM+	2 tramos de EM+, +1 tramo PD NewGenQ	2 tramos de EM+ +2 tramos PD NewGenQ	1 tramo de EM+ +3 tramos RD NewGenQ	1 tramo de EM+ +3 tramos SE NewGenQ

## RECOMPENSAS POR GENERACIÓN DE LIDERAZGO

Las recompensas por liderazgo en New Earth están diseñadas para premiarlo por trabajar profundo dentro de su organización. Esto se debe a que las recompensas de liderazgo se pagan sobre las Bonificaciones por Generación en vez de sobre las Bonificaciones por nivel. Una Generación es un grupo que formó una línea descendente. Comienza con un rango alcanzado de Gerente Elite o superior e incluye a todos debajo de ella, hasta, pero sin incluir, el próximo Gerente Elite o superior, en base al rango alcanzado. Un Gerente Elite de Generación 1 o Generación 2 podría estar en realidad en su 5to o 6to nivel. Las Bonificaciones por Generación lo recompensan por trabajar profundo dentro de su organización con sus constructores de negocios más grandes porque paga aún más profundo que las Bonificaciones por uni-nivel. Ejemplo: Una Generación 1 (G1) pagaría sobre el CV desde el primer Gerente Elite en línea descendente o rango superior (en base del rango alcanzado Alcanzada) y toda la gente debajo de ellos, descendiendo hasta, pero sin incluir, al siguiente EM (gerente elite) o superior (rango alcanzado). Los Bonos de Generación de New Earth se pagan por Generaciones que califiquen (ver glosario). Consulte el cuadro a la derecha para ver los porcentajes de pago en las rangos de liderazgo.

## RECOMPENSAS DE GENERACIÓN DE LIDERAZGO

Abreviaturas de posiciones	PD	RD	SE	EE	DE	AM
Generación 1	2%	3%	3%	3%	3%	3%
Generación 2		2%	3%	3%	3%	3%
Generación 3			2%	3%	3%	3%
Generación 4				3%	4%	4%
Generación 5					3%	4%



## EQUIPARACIÓN DE CHEQUE

Otra recompensa por desarrollar líderes en su organización es la Bonificación por Equiparación de Cheque de New Earth. Por supuesto que la venta directa lo recompensa por ayudar a otros a tener éxito pero en ningún lugar es más perfecta que con nuestra Bonificación por Equiparación de Cheque. Literalmente puede ganar un porcentaje de los cheques de comisión de sus líderes.

Los Ejecutivos Diamante y superiores recibirán una Equiparación de Cheque sobre los rangos en la carrera en línea descendente como Ejecutivos Zafiro y superiores. Esta bonificación funciona de la siguiente manera:

La cantidad de Generaciones calificadas que se le pagarán se basa en su Rango de Pago. Si su VAI no es un Ejecutivo con Posición Pagada como Ejecutivo Zafiro o superior, todavía se los considerará una generación en ese período. El porcentaje de la Equiparación de Cheque se basa en la Rango de pago del Vendedor Autonomo Independiente (VAI) en línea descendente sobre el que se paga la Equiparación de Cheque, pero no superará el porcentaje igual al rango de pago del VAI. Por ejemplo, si usted es un Ejecutivo Diamante con un Embajador en su línea descendente, la Equiparación de Cheque sobre su Embajador tendrá un máximo de 9% porque el tope de su rango se encuentra en 9%. La Equiparación de Cheque se paga sobre las ganancias de la Bonificación de Inicio Rápido, Bonificaciones por Uni-Nivel y Bonificaciones por Generación. La Equiparación de Cheque no paga sobre las Bonificaciones de Infinitad. La Equiparación de Cheque también tendrá un tope de bonificación del 3% del pago total.

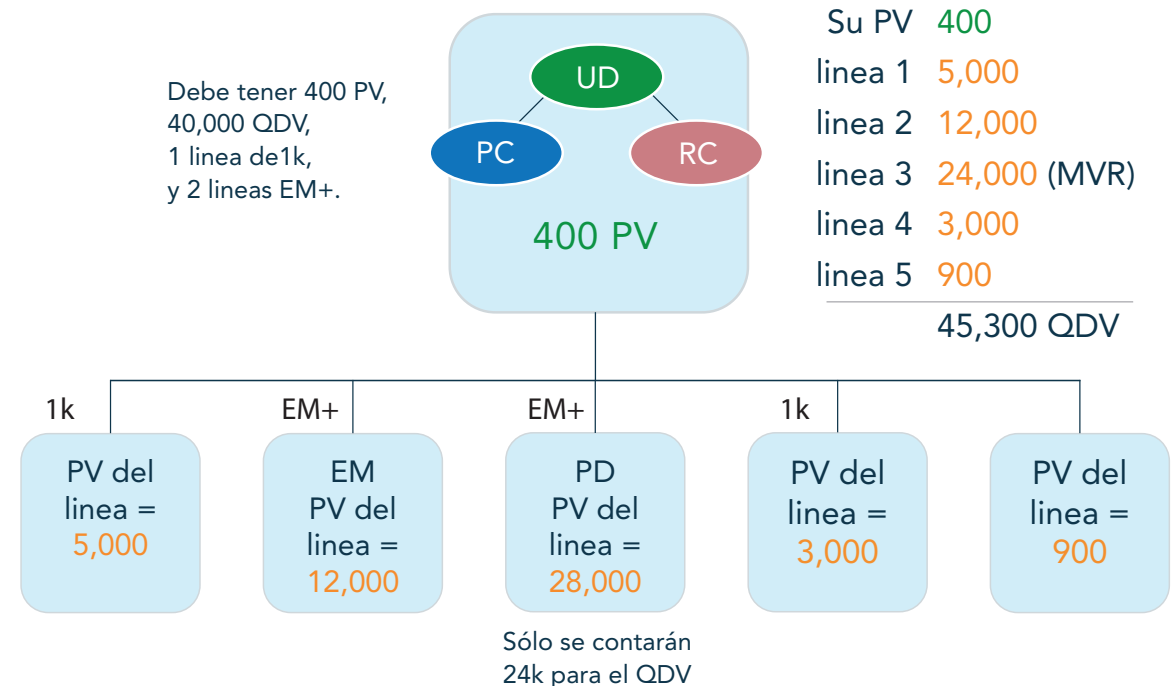
## BONIFICACIONES INFINIDAD

Las Bonificaciones Infinitad recompensan a los máximos líderes de rango Embajador por la profundidad que se desarrolla en su organización mientras sigan creciendo y trabajando. Cuando está calificado como Embajador, puede recibir un porcentaje del 0.25 sobre todos los CV por debajo de su 5ta Generación, hasta una profundidad infinita, sin bloqueo.

## EQUIPARACIÓN DE CHEQUE

Pagado al rango del VAI al que se paga	SE Generacion de profundidad	Rango de pago, de los VAI sobre los que se paga	Cheque de equiparacion, % del bono
		SE	5%
		EE	7%
<b>Diamante Exc.</b>	1	DE	9%
<b>Embajador</b>	2	AM	10%

## EJEMPLO DIRECTOR RUBÍ



# NEW EARTH™

## G L O S A R I O

---

**Línea de 1k:** Línea con un Volumen Calificado (QV) total de por lo menos 1.000 dentro del línea entero.

**Rango alcanzado:** el Rango alcanzado de un VAI es su posición de reconocimiento o la posición más alta que alcanzó. El Rango alcanzado de un VAI no cambia excepto que sea ascendido o recalificado. Esto es diferente del rango de pago, que puede variar de mes a mes.

Por ejemplo, Juana cumplió con los requisitos para ascender a la posición de Gerente Elite en junio. Su Rango alcanzado ahora es Gerente Elite y va a seguir siéndolo hasta que ascienda a un rango más alta o sea recalificada (consulte Política de Recalificación). En julio, su Posición Pagada es Gerente Elite. Su Rango alcanzado y Posición Pagada son las mismas. En agosto, la Posición pagada es Consultora Senior. Su Rango alcanzado sigue siendo Gerente Elite pero su Posición Pagada para agosto es Consultora Senior.

**Activo:** Un VAI debe mantener por lo menos 100 de Volumen Personal (PV) para ser considerado Activo durante ese período. Muchas bonificaciones requieren que un VAI esté activo para que reciba la bonificación. Sírvase consultar las definiciones de las bonificaciones individuales para ver todos los requisitos.

**Vendedor Autónomo Independiente (VAI):** Alguien que tiene la membresía de VAI y firmó un contrato. Los VAIs pueden comprar en la empresa al por mayor, vender el producto a Clientes minoristas y Clientes Preferentes, inscribir a otros VAIs, y calificar para ganar bonificaciones y comisiones.

**Volumen Personal de Envío Automático (ASPV):** El QV total de pedidos de recompra realizados personalmente por un VAI. Esto no incluye los pedidos con Envío automático de los Clientes del VAI.

**Tope de Equiparación de Cheque (Bonificación):** Se usará un tope para garantizar que la empresa no supere su pago de Equiparación de cheque presupuestado. El pago de la Comisión de Equiparación de cheque total en un mes no superará el 3%.

**Volumen Comisionable (CV):** Es el volumen sobre el cual se pagan las comisiones. Se lo muestra en moneda neutral.

**Compresión:** La compresión se refiere a la "acumulación ascendente" o a la compresión de los pagos debidos a un VAI cuando está inactivo, no calificado o no es elegible y dárselos a un VAI que esté activo, este calificado y sea elegible. En este plan, la Bonificación por uni-nivel utilizará compresión. Si un VAI tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se acumulará en línea ascendente. Si un VAI tiene un PV de 0,01+, está inactivo, no calificado o no es elegible, entonces la Bonificación de ese nivel no se acumulará en línea ascendente. Consulte las definiciones de Activo, Elegible y Calificado.

**Cliente:** Es un individuo que compra productos para uso personal y no firmó un contrato con la empresa. Existen tres tipos de Clientes: Clientes minoristas, Clientes heredados y Clientes Preferentes. Cuando se lo usa solo, el término "Cliente" se refiere a todos los tipos.

El volumen de lo comprado por un Cliente se acredita al VAI que lo inscribió. Se considera que los Clientes son un Nivel 0 respecto de quien los inscribió, en vez de Nivel 1 que sería lo que se considera que es un VAI respecto de quien lo inscribió.

**Línea Descendente:** Se considera que todos los VAIs y Clientes por debajo de un VAI son parte de su línea descendente.

**Volumen Descendente (DV):** El Volumen de Calificación (QV) total de un VAI y su organización completa en línea descendente. Incluye al VAI y sus Clientes y a TODOS los VAIs y Clientes, sin importar sus rangos. Este volumen se exhibe en una moneda neutral.

**Elegible:** Se considera que un VAI es elegible para recibir una comisión si cumple con los requisitos de Rango alcanzado para un pago en particular. Para recibir un pago, un VAI debe tanto ser elegible como estar calificado. Es posible que un VAI sea elegible pero no esté calificado, y viceversa, es posible que no sea elegible pero que esté calificado. Sírvase consultar también la definición de Calificado. Un VAI debe ser tanto elegible como calificado para recibir un pago en particular.

**Persona que Inscribe:** se considera que la persona que presenta a un individuo ante la empresa es el que lo inscribe (Patrocinador). El Linaje de Inscripción se refiere a la relación entre el VAI y la persona que lo inscribe.

**Generación:** Una Generación es un grupo que se formó en una línea descendente. Comienza con un Rango alcanzado de Gerente Elite (EM) o superior e incluye a todos debajo de ella, hasta, pero sin incluir, el próximo Gerente Elite o superior, en base a la Rango alcanzado. Si un Gerente Elite o superior no está en un rango Pagada como EM, todavía se lo considera una Generación para su EM o superior en línea ascendente, a menos que estén recalificados (ver Política de Recalificación). Los Bonos de Generación se basan en Generaciones que califiquen.

**Línea:** Un línea comienza con un VAI de primer nivel e incluye a todos los VAIs debajo de él. Un VAI tiene tantos líneas como VAIs de primer nivel tenga.

Por ejemplo, si Sally tiene cinco VAIs de primer nivel, entonces tiene cinco líneas. Sara es uno de los VAIs de primer nivel de Sally. Se considera que Sara, y toda su línea descendente, es un línea respecto de Sally.

**Nivel:** La posición que tiene un VAI en una línea descendente relativa a otro VAI en línea ascendente o descendente. Los VAIs inscritos en forma personal (es decir, primer nivel) son Nivel Uno. Esos VAIs inscritos por los VAIs de Nivel Uno son Nivel Dos con respecto al VAI original. Los Clientes no se consideran cuando se cuentan los niveles y no ocupan un rango en la genealogía de un VAI.

**Bonificaciones por Nivel (Uni-nivel):** Los VAIs Activos que están en un rango pagado como Consultor o superior pueden recibir un porcentaje sobre el Volumen Comisionable (CV) de las ventas de su línea descendente. Los porcentajes y cantidad de niveles que recibe un VAI se basan en la Posición Pagada, sin importar la posición de la gente debajo de ellos. Si un VAI tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se acumulará en línea ascendente. Si un VAI tiene un PV de 0,01+, está inactivo, no calificado o no es elegible, entonces la Bonificación de ese nivel no se acumulará en línea ascendente. Consulte las definiciones de Activo, Elegible y Calificado.

Puntos clave:

- Porcentaje y cantidad de Niveles pagos en base a la Posición Pagada
- Se paga sobre el CV
- Las bonificaciones se acumulan solamente sobre el PV de 0

**Regla del Volumen Máximo (MVR):** Para propósitos de calificaciones de rango, se ha establecido una cantidad máxima del DV, donde no se contara más del 60% para el requisito del DV para un rango del propio PV de un VAI o cualquier línea.

- O del PV total del VAI (incluye a sus Clientes)

○

- del QV total de cualquier línea único (todos los VAIs y Clientes dentro de esa línea).
- Consulte también las definiciones para Volumen en Línea descendente y línea.

**Bonificación Mi PC:** Para recibir esta bonificación, los VAIs deben cumplir tanto una cantidad de QPC como tener un mínimo de QPC-PV dentro del período.

Los VAIs que reciban esta recompensa se considerarán "Calificados para la Bonificación PC" en este período.

**Precio Minorista Neto:** El Precio minorista neto representa el precio del producto (en moneda neutral), si fue comprado al valor minorista completo, sin incluir impuestos o envío. El Precio minorista neto es el valor sobre el que se paga la Bonificación por ventas personal, aunque no sea el precio real si están calificados para un descuento. Si un producto estaba 'en oferta' o con descuento, la Bonificación por ventas personal se basaría en lo que se identificó como el "Precio minorista neto" para esa tarifa con descuento.

**Calificado para Nueva Generación (newgenQualified):** Los Ejecutivos Zafiro (SE) y superiores deben cumplir un requisito adicional tanto para el ascenso como para la Posición Pagada. Para ser considerado NewGenQ, tienen que tener por lo menos 1 Gerente Elite (EM) de 1ra Generación nuevo cada 12 meses (período actual y 11 anteriores). Esto significa que cada período de acumulación de 12 meses (quitando el mes más viejo, incluyendo el mes más nuevo), tienen que tener por lo menos un ascenso a Gerente Elite desde su grupo personal. Si no cumplen con esto, entonces se degradará la Posición Pagada a Director Rubí.

Tenga en cuenta que "1ra generación nuevo" significa que tienen a alguien que tiene una Rango alcanzado de Gerente Elite que asciende a esa Rango alcanzado o superior. Si alguien anteriormente fue un Gerente Elite pero que ahora ya no se considera una Generación Elite Manager calificado de acuerdo a la Política de recalificación, podría convertirse en un "1ra Generación nuevo" si calificaron como Gerente Elite Pagado como tal nuevamente.

Por ejemplo, Julia se convierte en Ejecutivo Zafiro en enero. La última vez que tuvo un 1ra Generación nuevo fue en septiembre del año anterior. Ese 1ra Generación nuevo la calificará a ella como NewGenQ hasta agosto del año actual. Julia tiene otro 1ra Generación en julio, entonces sus 12 meses se restablecen y es NewGenQ hasta junio del año próximo. En julio del año próximo, no tuvo otro nuevo 1ra Generación, así que lo más alto que se le puede pagar es como Director Rubí.

**Posición Pagada (también denominada Pagada como):** A cada VAI se le paga en la posición para la que calificó durante el período. Los requisitos para estar en un rango pagado son los mismos que los requisitos para ascender a esa posición. Si en cualquier período no cumple con alcanzar su nivel de Rango alcanzado, se le paga a la posición inferior para la que sí calificó durante el período. Conserva su Rango alcanzado pero se le paga en la posición para la que en realidad calificó.

**Período:** Un período se refiere al marco de tiempo específico para el que se calculan las calificaciones y pagos. En este plan, el período de Calificación de posición es igual a un mes calendario real. Seis períodos sería seis meses calendario.

Algunas bonificaciones utilizarán el mismo período de calificación así como también utilizarán un trimestre calendario. Además, algunas bonificaciones pueden pagar múltiples veces por período mensual calendario.

**Volumen Personal (PV):** El Volumen de calificación (QV) total de un único VAI por los pedidos realizados en forma personal y por sus Clientes inscritos en forma personal (pedidos colocados en forma directa con la empresa por los Clientes) dentro del período.

**Cliente Preferente (PC):** Un cliente que acepta hacer un pedido mensual o cada dos meses será considerado un Cliente Preferente (PC) y pagará los precios de un PC. Si una PC pasa dos meses calendario sin realizar un pedido, su cuenta se degradará al estado de Cliente minorista el tercer mes y pagará los precios minoristas.

**Ascender (Ascenso):** Un VAI asciende a un nuevo Rango alcanzado cuando cumple todas las calificaciones para esa posición en el período. El ascenso tiene efecto el primer día del mismo período, lo que significa que sin importar qué día en realidad calificó para el ascenso, el nuevo Rango alcanzado tiene efecto para el período entero. Por ejemplo, si un VAI cumple con las calificaciones para Director Perla el 23 de junio, lo "ascienden" a la posición de Director Perla para el período completo de junio (con efecto desde el 1 de junio) y tendrá la Posición Pagada como Director Perla para el período completo de junio. Los rangos logrados se actualizan cuando la empresa acepta oficialmente una comisión mensual y no son definitivos hasta entonces.

**Calificado:** Se considera que un VAI está Calificado si cumple con los requisitos de Posición Pagada para un pago y/o posición en particular. Un VAI sólo recibirá los pagos para los que sea elegible y esté calificado. De forma similar, un VAI puede estar calificado pero no ser elegible para recibir una bonificación que requiera un rango más alta.

**Volumen en línea descendente calificado (QDV):** Es la cantidad de Volumen en línea descendente que cuenta hacia la calificación de posición de acuerdo a la Regla del Volumen Máximo (MVR).

**Línea calificado:** Los líneas calificados requieren que por lo menos un individuo en el línea esté calificado para tener un rango pagado como un rango específica (o superior) durante el mes. Por ejemplo, para ser un Ejecutivo Zafiro, uno necesita dos VAIs con posición Pagada como Gerente Elite o superior, y un VAI con Posición Pagada como Director Perla o superior. Los Líneas Calificados dependen del rango de pago mensual.

**PC Calificado (QPC):** Un Cliente Preferente Calificado es una PC que haya estado en New Earth por menos de 12 meses, y nunca haya sido recalificado como Cliente Minorista. (Si un PC pasa dos meses calendario sin hacer un pedido, su cuenta se degradará al estado de Cliente Minorista).

**Volumen Personal QPC (QPC-PV):** Para que el volumen de un QPC cuente como PV de QPC, en el período actual y para las bonificaciones de MI PC y EQUIPO PC, el QPC debe haber realizado una compra comisionable en el mes calendario anterior. Una PC que ha sido degradado a RC (cliente minorista) y se convierte en PC nuevamente no contará como una PC calificado.

**Volumen de Calificación/ Comisionable (QV/CV):** Cada artículo del inventario tiene tanto un Volumen de calificación (QV) como un Volumen Comisionable (CV) asignados al mismo. Las calificaciones para las comisiones y el rango se basan en QV; mientras que las comisiones se basan en CV. El QV es un valor de punto en moneda neutral usado para el Volumen Personal (PV) y los cálculos de Volumen en Línea Descendente (DV) y se usa exclusivamente para determinar si el Consultor está calificado en base a los términos de su título respectivo. La Bonificación por Ventas Personal y el Beneficio por Minorista/PC son las únicas bonificaciones que se pagan en base al Precio minorista neto en vez de sobre el Volumen Comisionable (CV). El Volumen de calificación es generalmente igual al Precio minorista.

**Recalificación de Rango:** Una Rango alcanzado ocurre cuando un VAI no llega a recalificar para su Título Alcanzado de Gerente Elite o superior. Sírvase consultar la Política de Recalificación.

**Tarifa de Renovación:** La tarifa de renovación es de cada año. Esta tarifa no tendrá un QV o CV asignados a ella. Si no se paga la renovación, se podrá suspender la cuenta del VAI por hasta tres meses durante los cuales se puede pagar la renovación en mora. Durante la suspensión, el VAI todavía puede comprar e inscribir a otros, pero no será elegible para ganar comisiones o bonificaciones. Si no se paga la renovación después del período de suspensión de 3 meses, se cerrará la cuenta. Consulte la acumulación ascendente de Director Perla para obtener información adicional.

**Política de Recalificación:** A los Gerentes Elite y superiores se les debe Pagar Como su Rango alcanzado por lo menos una vez cada 12 meses ser considerada como una Generación calificada. Si a un VAI no se le Paga Como su Rango alcanzado por lo menos una vez dentro de 12 meses consecutivos, su Rango ya no se considerará como una generación calificada en el 12vo mes. No hay degradaciones para los rangos inferiores a Gerente Elite.

Por ejemplo, si califica para su posición de EM (gerente Elite) en junio, mantendrá su Rango alcanzado y será considerada como que generación calificada hasta junio del año próximo. Si, antes de junio del año próximo, califica nuevamente como EM en septiembre, mantendrá su posición hasta septiembre del año próximo. Las degradaciones de generación calificada tendrán efecto en el 12do período. Si no se le Pagó Como EM o superior para septiembre, en septiembre ya no es una generación calificada y en septiembre no se le trataría como el comienzo de una generación para su línea ascendente.

**Generación calificada:** Como se refiere a una línea ascendente, sus generaciones están determinadas por el ascenso de un VAI a Gerente Elite o superior y el mantenimiento del VAI de esa calificación durante 12 meses consecutivos. Los Bonos de Generación y Equiparación de cheque están determinados por el estado de Generación Calificada de sus Gerentes Elite y superiores (para los Bonos de Generación) y los Ejecutivos Safiro y superiores (para Equiparación de cheque). Si un VAI no logra mantener su Calificación de Gerente Elite o superior, el VAI ya no contará como una Generación para usted, aunque su Rango Logrado no cambie.

**Cliente Minorista (RC):** Un Cliente Minorista es un Cliente que no se registró para Recompra mensual. Paga el precio minorista completo y compra cuando desea. Un Cliente minorista mantiene su cuenta con la compra de cualquier producto en un período de 12 meses.

**Acumulación Ascendente (general):** Cuando se cancela la cuenta de un VAI y ya no es parte de la empresa, su línea descendente se comprime hacia la línea ascendente, relleno el agujero que dejó el VAI cancelado.

Por ejemplo, Sara tenía tres líneas: José, Ema y Juan. Sara no cumplió los requisitos para mantener su cuenta como VAI y por lo tanto la cancelaron. Debido a la cancelación de Sara, José, Ema y Juan, y sus respectivas líneas descendentes, fueron comprimidas hacia arriba hacia la línea ascendente de Sara, Harry. Se considera que ahora José, Ema y Juan son líneas de Harry (es decir, ahora residen en el primer nivel de él).

**Acumulación Ascendente (Director Perla y Superiores):** Si se cancela a un VAI cuya Posición Pagada era Director Perla o superior en los últimos cuatro períodos (ya sea en forma voluntaria o no voluntaria), su línea descendente sólo se comprimirá en forma ascendente bajo las siguientes condiciones:

1. Si el Patrocinador personal (persona que lo inscribió) tuvo un rango pagado de Director Perla o superior por lo menos una vez en los últimos cuatro períodos, entonces la línea descendente se comprimirá hacia arriba inmediatamente.
2. Si el Patrocinador personal (persona que lo inscribió) no tuvo un rango pagado de Director Perla o superior por lo menos una vez en los últimos cuatro períodos, entonces se le darán los siguientes seis períodos de Posición Pagada como PD o superior por lo menos dos veces. Si el VAI asciende a PD en el último mes del período de seis meses, entonces se le dará el siguiente período para calificar como PD nuevamente (para que cumpla los 2 períodos de Posición Pagada como PD o superior).
  - a. Si el Patrocinador personal califica de acuerdo a estas condiciones, entonces la línea descendente del VAI cancelado se comprimirá en forma ascendente al momento de la terminación de las calificaciones pero no se pagarán comisiones retroactivas.
  - b. Si el Patrocinador personal no califica de acuerdo a estas condiciones, entonces la posición del VAI cancelado permanecerá vacante pero no se quitará de la genealogía de manera que el linaje permanezca intacto y se considera que es uno de las líneas de la línea ascendente.

**Bonificación por PC en Equipo:** Los VAIs serán recompensados con el nivel más alto de esta bonificación para el que califiquen. Los VAIs no pueden recibir ambas bonificaciones de nivel de recompensa en el mismo período.

Nivel de recompensa 1: Para recibir esta bonificación, los VAIs de Nivel de recompensa deben ser considerados personalmente "Calificados para Bonificación por PC" así como tener tres VAIs "Calificados para Bonificación por PC" inscritos en forma personal dentro del período.

Nivel de recompensa 2: Para recibir esta bonificación, los VAIs de Nivel de recompensa deben ser considerados personalmente "Calificados para Bonificación por PC" así como tener tres VAIs inscritos en forma personal que hayan logrado la recompensa Bonificación por PC en Equipo Nivel 1 o superior dentro del período.



NEW EARTH™  
E C U A D O R

Ecuador New Earth S.A.  
Quito, Ecuador.

+593 98 784 3429 | NewEarthEcuador.com

# de ítem 218-88-052

Rev. 09/20