

NEW EARTH™
PLAN DE COMPENSACIÓN MEXICO

Somos una empresa
fundada sobre
los productos
nutricionales de la
más alta calidad
y *más efectivos*
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 asociado 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 los cómo y los por qué de la compensación con 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 Preferidos y Clientes Minoristas. Compartir mejor salud con nuevos Clientes es nuestra misión real en New Earth. Los Asociados 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 Asociados que se unan a sus esfuerzos para generar ingresos con New Earth. Inscribir Asociados 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 asociados en su red. Las bonificaciones relacionadas son: Bonificación por PC en Equipo, Bonificación por Comienzo Rápido y Bonificación por Nivel Único.

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 Nivel Único.

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 Infinitud, 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 Nivel único
- Bonificación por Generación
- Bonificación Infinidad
- Bonificación por Equiparación de Cheque
- Bonificación para el Club de Fundadores

POSICIONES Y PAGOS INICIALES

Las primeras posiciones y pagos por vender, inscribir y construir equipos están diseñadas para recompensarlo a usted y a sus Asociados 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 Asociados 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 Asociado debe mantener por lo menos 95 de Volumen Personal (PV) para ser considerado Activo para ese período. Muchas bonificaciones requieren que un Asociado 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 Asociado y su organización en línea descendente completa. Incluye al Asociado y sus Clientes y TODOS los Asociados y Clientes en línea descendente, sin importar sus posiciones.

VOLUMEN EN LÍNEA DESCENDENTE CALIFICADO (QDV: QUALIFIED DOWNLINE VOLUME): 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).

TRAMOS: 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 tramos con requisitos de Volumen en línea descendente de 1.000. Estos tramos no tienen que tener ninguna posición en particular, simplemente tienen que cumplir con el DV de 1.000. Esto lo ayudará a tener éxito mediante el trabajo con sus tramos 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, MAXIMUM VOLUME RULE): A los fines de las calificaciones por posición, se establece una cantidad máxima de DV donde no se contabilizará más del 60% hacia el requisito de DV para una posición desde cualquier tramo único. (Se le pagará sobre todo el volumen). Esta distribución de volumen consiste en mantener un nivel básico de equilibrio entre los tramos 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 PERSONAL (PV, PERSONAL VOLUME): El Volumen de calificación (QV) total de un único Asociado 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, QUALIFYING VOLUME): 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. 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 igual al Precio minorista neto.

BONIFICACIONES POR VENTAS

Las Bonificaciones por Ventas se encuentran en el núcleo de los ingresos de cada Asociado con New Earth, sin importar la posición. 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 95 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 (RC) y el 10% sobre las ganancias de sus Clientes Preferidos (PC). 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 Asociados a alcanzar el Título por Ventas Bronce y más allá. Durante los dos primeros meses completos (más el mes de inscripción), los Asociados 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

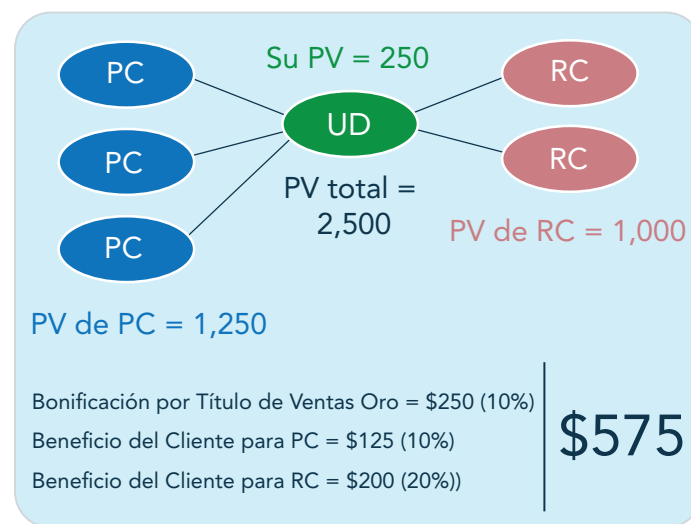
Mes	PV	Porcentaje ganado sobre NRP
Mes de inscripción	250	5%
Primer mes completo	275	5%
Segundo mes	375	5%

Las cantidades indicadas son en dólares de los Estados Unidos.

BENEFICIO POR CLIENTE Y BONIFICACIÓN POR VENTAS

Título de Ventas	Beneficio por Cliente Minorista (RC)	20%
	Beneficio por Cliente Preferido (PC)	10%
Bronce	500.00 – 999.99 PV	5%
Plata	Personal Sales Bonus 1,000.00 – 1,999.99 PV	7%
Oro	Personal Sales Bonus 2,000.00 – 3,999.99 PV	10%
Platino	4,000.00 – 7,999.99 PV	13%
Titanio	8,000.00+ PV	15%

EJEMPLO DE BENEFICIO POR CLIENTE Y BONIFICACIÓN POR VENTAS



BONIFICACIONES POR INSCRIPCIÓN DE PC

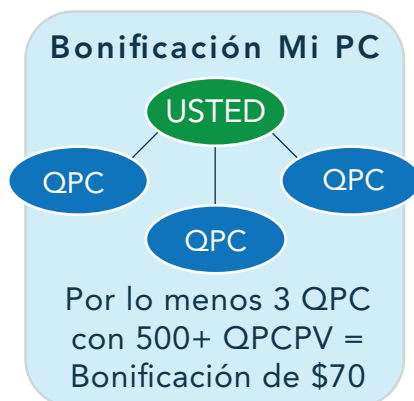
La Bonificación Mi PC y la Bonificación por PC en Equipo son dos pagos diseñados para recompensarlo a usted y sus compañeros Asociados por el éxito continuo en la creación de Clientes felices, y consumidores a largo tiempo con compras cada dos meses. (Los clientes preferentes ahorran un 10% en sus compras). Tener a sus clientes en Autoenvío es excelente por varias razones. Primero, les ahorra a sus clientes un 10% de descuento en los precios minoristas y les entrega nuestros productos cada mes. Y segundo, Esto crea una base de volumen mensual estable para usted y es una de las herramientas más poderosas que tiene para retener a los Clientes.

BONIFICACIÓN MI PC

La Bonificación Mi PC es adicional a las otras bonificaciones y se paga mensualmente. Los PC calificados (QPC) son personas que usted inscribe en forma personal como PC y que han estado con New Earth menos de 12 meses. Dicho de otra manera, los PC que inscriba que mantengan su estado de PC cada mes se consideran PC Calificados durante sus primeros 12 meses con New Earth. Cuando tenga por lo menos 3 QPC que generen por lo menos 500 en PV (QPC-PV) en el mes, usted recibirá una bonificación extra de \$70 USD. Sólo los clientes que se inscriben como PC cuentan como Cliente Preferido Calificado (QPC). Los Clientes minoristas que se convierten en PC no pueden ser candidatos a convertirse en QPC. Los pedidos deben ser pagados y recibidos por el QPC.

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 Asociados 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 asociados de nivel uno a vender y crear con éxito Clientes Preferidos. O, cuando ayuda a sus Asociados de nivel uno a contratar a sus propios Asociados y vender, puede ganar \$500 USD por mes.

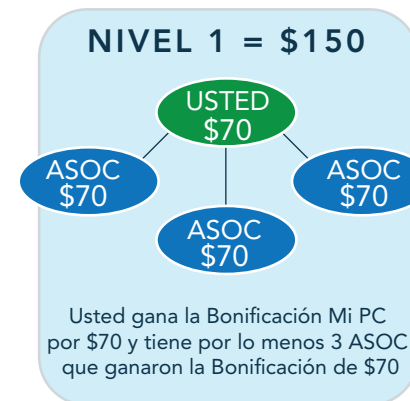
BONIFICACIÓN POR INSCRIPCIÓN DE PC

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 Asociados 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 Asociados 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 Asociados 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 Asociados no pueden recibir ambas bonificaciones en el mismo período.



POSICIONES (HASTA GERENTE ELITE)

Aquí hay un panorama de las posiciones y pagos asociados 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 las posiciones de liderazgo. Estas posiciones 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 se adentre 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 por nivel único más profundo dentro de su red.

Asociado (ASOC)	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 = 95 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 tramo de 1k	2 tramos de 1k	3 tramos de 1k	

BONIFICACIONES POR NIVEL ÚNICO

El nivel único es la parte del plan que recompensa por construir una gran organización y generar ingresos duraderos y sostenibles. El poder del nivel único 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 las posiciones, gana comisiones de Nivel Único 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 una posición de Consultor o superior, se le puede pagar sobre el Volumen Comisionable (CV) de los Asociados y los Clientes de ellos por debajo suyo, descendiendo hasta seis niveles. Se considera un nivel a un Asociado y los Clientes del mismo. Los Asociados que inscriba en persona se consideran de Nivel Uno. Los Asociados inscritos por su Asociado 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 las posiciones de los Asociados por debajo suyo. Si un Asociado tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se comprimirá hacia la línea ascendente del Asociado. Si un Asociado 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 Asociados fuertes, mejor será su pago por Nivel único.

BONIFICACIÓN POR NIVEL ÚNICO

Título 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:

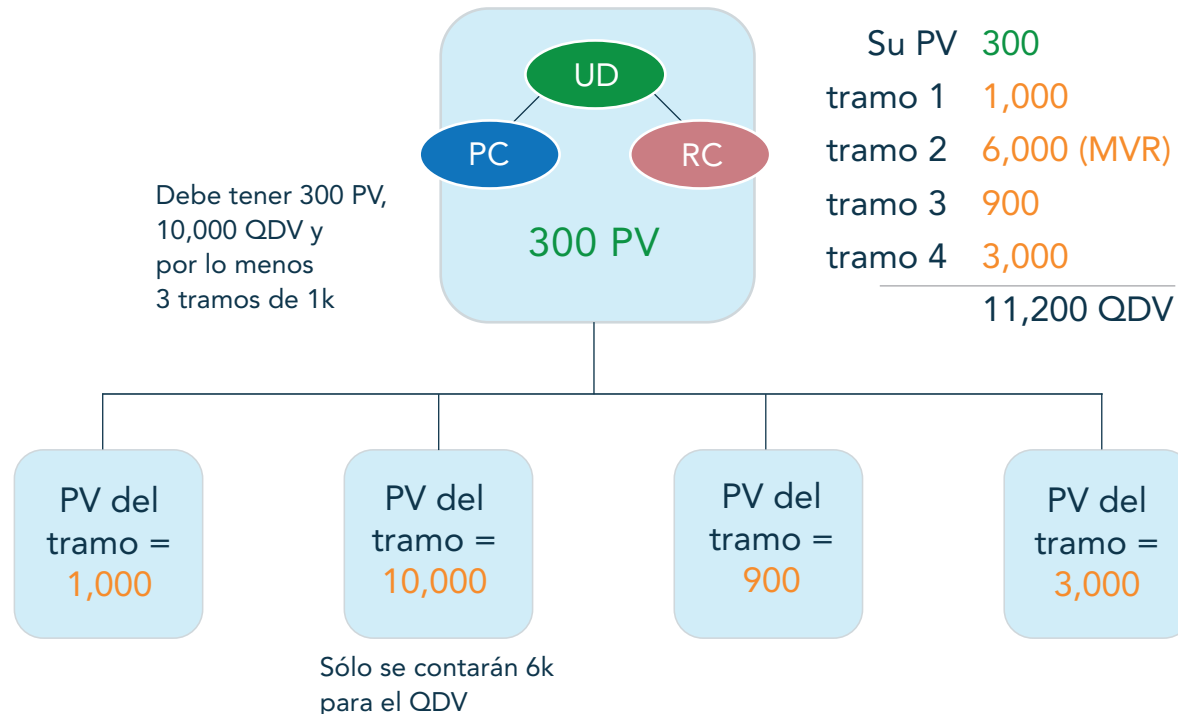
BONIFICACIONES POR COMIENZO RÁPIDO

Cuando inscriba nuevos Asociados y les enseñe a otros a inscribir y vender, recibirá una Bonificación por comienzo rápido sobre las ventas de sus nuevos Asociados y sus respectivos Clientes. Esto se paga sobre el CV de sus primeros dos niveles de nuevos Asociados 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 (95 PV) durante el período de la comisión. La Bonificación por Comienzo Rápido se paga además de la Bonificación por Nivel Único así como cualquier otra bonificación que pueda estar recibiendo sobre esas mismas ventas. Consulte el cuadro de la derecha para ver los porcentajes de bonificaciones pagados.

FAST START BONUS

Nivel	ASOC (Activo)	CO	PRC	SRC	TM	PTM	EM	PD+
Nivel 1 (Inscripción, paga 2x mes)	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%
Nivel 2 (Inscripción, paga 2x mes)	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%

EJEMPLO: GERENTE ELITE



POSICIONES Y PAGO POR LIDERAZGO

Si desea el ingreso asociado con la construcción de una organización grande de Clientes y Asociados, New Earth tiene un pago por liderazgo que puede ayudarlo a vivir la vida de acuerdo a sus propias condiciones. En estas posiciones, los comportamientos clave de liderazgo y mentorío 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 Nivel único se basan en su red de Asociados, las posiciones y pagos por liderazgo se basarán principalmente en su red de Asociados que tengan la posición de Gerente Elite y superiores. Estas Bonificaciones por Generación lo recompensan por desarrollar líderes en su organización que pueden crecer muy profundo. La diferencia aquí es que estas posiciones de liderazgo requieren tramos que tengan a ciertos Asociados posicionados dentro del tramo. 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 un tramo de Gerente Elite en su red.

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

Consulte los requisitos a la derecha para las posiciones desde Director Perla hasta Embajador. Al igual que las otras posiciones tienen requisitos en cuanto a Volumen Personal, Volumen en Línea Descendente, y están sujetos a las reglas de Volumen Máximo y Posición Mínima en el Tramo y a las reglas de Volumen en Línea Descendente del Tramo.

Tomemos la posición 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 tramo único (Regla del Volumen Máximo). Además, el Director Rubí necesita un tramo con 1,000 en DV, y dos Asociados que estén posicionados por lo menos como Gerente Elite. Recuerde que estas reglas de Posición Mínima en el tramo permiten que estas tres posiciones mínimas estén en cualquier lugar en su línea descendente.

Un último requisito para los Ejecutivos Zafiro (SE) es tanto el ascenso a la posición y que sea su Posición Pagada. 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.

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 una Posición Alcanzada de Gerente Elite o superior e incluye a todos debajo de ella, hasta, pero sin incluir, el próximo Gerente Elite o superior, en base a la Posición Alcanzada. 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 Nivel Único. He aquí un ejemplo: Una Generación 1 (G1) pagaría sobre el CV desde el primer Gerente Elite en línea descendente o posición superior (en base a la Posición Alcanzada) y toda la gente debajo de ellos, descendiendo hasta, pero sin incluir, al siguiente EM o superior (Posición Alcanzada). Consulte el cuadro a la derecha para ver los porcentajes de pago en las posiciones 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 posicionados en la carrera en línea descendente como Ejecutivos Zafiro y superiores. Esta bonificación funciona de la siguiente manera:

La cantidad de generaciones que se le pagarán se basa en su Posición Pagada. Si su Asociado 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 Posición pagada del Asociado en línea descendente sobre el que se paga la Equiparación de Cheque, pero no superará el porcentaje igual a la Posición Pagada del Asociado al que se paga. 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 posición se encuentra en 9%. La Equiparación de Cheque se paga sobre las ganancias de la Bonificación por Comienzo Rápido, Bonificaciones por Nivel y Bonificaciones por Generación. La Equiparación de Cheque se paga sobre las Bonificaciones Infinitad. La Equiparación de Cheque también tendrá un tope de bonificación del 3% del pago total.

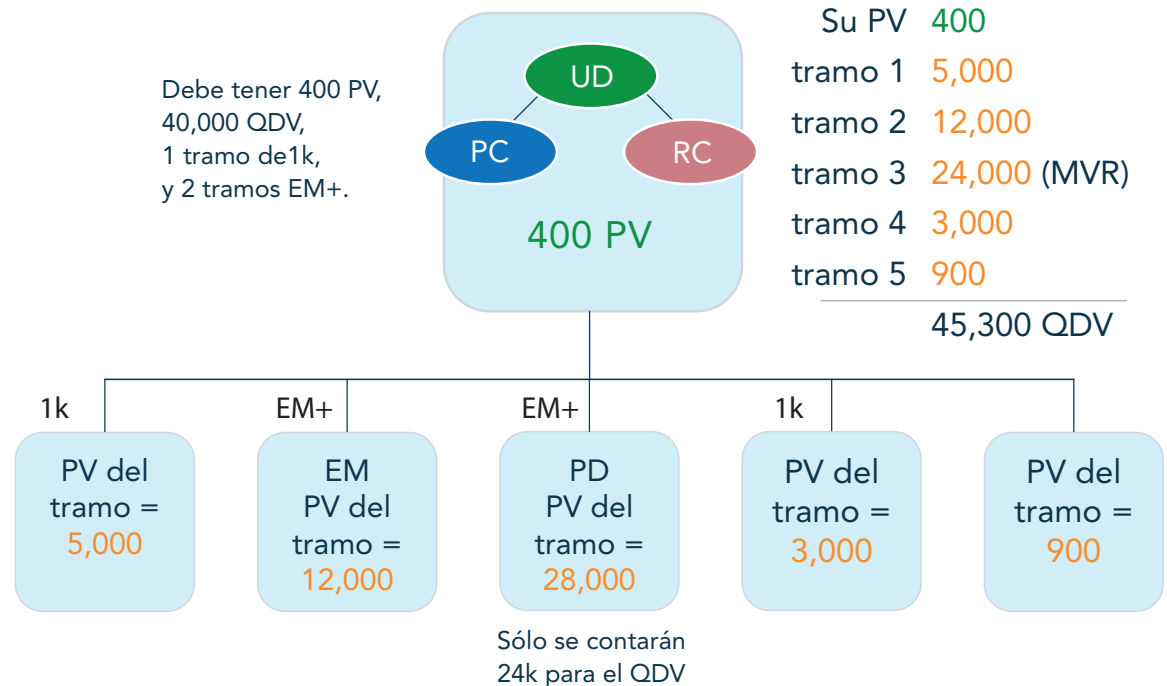
BONIFICACIONES INFINIDAD

Las Bonificaciones Infinitad recompensan a los máximos líderes en la posición 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

Paid-as Rank of PayTo Associate	SE Generation Depth	Paid-as Rank of PayOn Associate	Check Match Bonus %
		SE	5%
		EE	7%
Diamond Exec.	1	DE	9%
Ambassador	2	AM	10%

EJEMPLO DIRECTOR RUBÍ



NEW EARTH™

G L O S A R I O

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

Posición Alcanzada: la Posición alcanzada de un Asociado es su posición de reconocimiento o la posición más alta que alcanzó. La Posición alcanzada de un Asociado no cambia excepto que sea ascendido o recalificado. Esto es diferente de la Posición Pagada, 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 Posición alcanzada ahora es Gerente Elite y va a seguir siéndolo hasta que ascienda a una posición más alta o sea degradada de forma permanente (consulte Política de Degradación/Recalificación). En julio, su Posición Pagada es Gerente Elite. Su Posición alcanzada y Posición Pagada son las mismas. En agosto, la Posición pagada es Consultora Senior. Su Posición alcanzada sigue siendo Gerente Elite pero su Posición Pagada para agosto es Consultora Senior.

Activo: Un Asociado debe mantener por lo menos 95 de Volumen Personal (PV) para ser considerado Activo para ese período. Muchas bonificaciones requieren que un Asociado esté activo para que reciba la bonificación. Sírvase consultar las definiciones de las bonificaciones individuales para ver todos los requisitos.

Asociado: Alguien que tiene la membresía de Asociado y firmó un contrato. Los asociados pueden comprar en la empresa al por mayor, vender el producto a Clientes minoristas y Clientes preferidos, inscribir a otros Asociados, y calificar para ganar bonificaciones y comisiones.

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

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): El 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 Asociado cuando está inactivo, no calificado o no es elegible y dárseles a un Asociado que esté activo, sea elegible y esté calificado. En este plan, la Bonificación por nivel único utilizará compresión. Si un Asociado tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se acumulará en línea ascendente. Si un Asociado 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: Un 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 preferidos. 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 Asociado 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 Asociado respecto de quien lo inscribió.

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

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

Elegible: Se considera que un Asociado es elegible para recibir una comisión si cumple con los requisitos de Posición alcanzada para un pago en particular. Para recibir un pago, un Asociado debe tanto ser elegible como estar calificado. Es posible que un Asociado 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 Asociado 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 (Registrador). El Linaje de Inscripción se refiere a la relación entre el Asociado y la persona que lo inscribe.

Generación: Una Generación es un grupo que se formó en una línea descendente. Comienza con una Posición Alcanzada 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 Posición Alcanzada. Si un Gerente Elite o superior no está en una Posición Pagada como EM, todavía se lo considera una Generación para su EM o superior en línea ascendente.

Tramo: Un tramo comienza con un Asociado de primer nivel e incluye a todos los Asociados debajo de él. Un Asociado tiene tantos tramos como Asociados de primer nivel tenga.

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

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

Bonificaciones por Nivel (Nivel Único): Los Asociados Activos que están en una posición Pagada 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 Asociado se basan en la Posición Pagada, sin importar la posición de la gente debajo de ellos. Si un Asociado tiene 0 PV, entonces la Bonificación de ese nivel se acumulará en línea ascendente. Si un Asociado 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): A los fines de las calificaciones de posición solamente, se estableció una cantidad máxima de DV donde no se contará más del 60% hacia el requisito de DV proveniente:

- O del PV total del Asociado (incluye a sus Clientes)
-
- del QV total de cualquier tramo único (todos los Asociados y Clientes dentro de ese tramo).
 - Consulte también las definiciones para Volumen en Línea descendente y tramo.

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

Los Asociados 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 Posición Alcanzada de Gerente Elite que asciende a esa Posición Alcanzada o superior. Si alguien anteriormente fue un Gerente Elite pero luego fue degradado de acuerdo a la Política de recalificación, podría convertirse en un "1ra Generación nuevo" si lo ascienden nuevamente a Gerente Elite.

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 Asociado se le paga en la posición para la que calificó durante el período. Los requisitos para estar en una Posición Pagada son los mismos que los requisitos para ascender a esa posición. Si en cualquier período no cumple con alcanzar su nivel de Posición Alcanzada, se le paga a la posición inferior para la que sí califique durante el período. Conserva su Posición Alcanzada 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 Asociado 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.

Cliente Preferente (PC): Un cliente preferente acepta hacer al menos una orden cada 2 meses y ahorra 10% sobre los precios minoristas. Si un cliente preferente no hace una orden en 2 meses consecutivos la cuenta sera bajada a cliente minorista. El cliente podrá regresar a ser un cliente preferente otra vez por una cuota de \$2.50 pero no contara como un QPC para su linea ascendente.

Ascender (Ascenso): Un Asociado asciende a una nueva Posición Alcanzada 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, la nueva Posición Alcanzada tiene efecto para el período entero. Por ejemplo, si un Asociado 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.

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

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).

Tramo calificado: Los tramos calificados requieren que por lo menos un individuo en el tramo esté calificado para tener una Posición Pagada como una posición específica (o superior) durante el mes. Por ejemplo, para ser un Ejecutivo Zafiro, uno necesita dos Asociados con posición Pagada como Gerente Elite o superior, y un Asociado con Posición Pagada como Director Perla o superior. Los Tramos Calificados dependen de la Posición Pagada mensual.

PC Calificado (QPC): Para ser considerado un Cliente Preferido Calificado (QPC), un Cliente debe cumplir uno de los siguientes requisitos:

Los PC Calificados (QPC) son sus Clientes Preferidos (PC) de primer nivel que han sido sus PC por menos de 12 meses. Los PC que inscriba que mantengan su estado de PC cada mes se consideran PC Calificados durante sus primeros 12 meses con New Earth. Los QPC deben crear una cuenta con New Earth como Cliente Preferido. Los Clientes Minoristas existentes que se conviertan en Clientes Preferidos no son elegibles para considerarse QPC.

Los PC nuevos o rehabilitados que mantengan su estado de PC cada mes, se considerarán QPC durante 12 meses. Si el Cliente Preferido cancela su Envío Automático (convirtiéndose por lo tanto en Cliente Minorista) en cualquier momento, ya no se lo considerará un QPC.

Volumen Personal QPC (QPC-PV): El Volumen de Calificación (QV) total de los pedidos realizados por los QPC de un Asociado dentro del período. Esto no incluirá los pedidos realizados por el Asociado u otros Clientes que no se considere que son QPC.

Volumen de Calificación (QV): Cada artículo del inventario tiene tanto un Volumen de calificación (QV) como un Volumen Comisionable (CV) asignados al mismo. 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 igual al Precio minorista.

Recalificación de Posición: Una Posición Alcanzada ocurre cuando un Asociado 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 son 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 Asociado por hasta tres meses durante los cuales se puede pagar la renovación en mora. Durante la suspensión, el Asociado 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 Posición Alcanzada por lo menos una vez cada 12 meses para mantener su Posición Alcanzada. Si a un Asociado no se le Paga Como su Posición Alcanzada por lo menos una vez dentro de 12 meses consecutivos, su Posición Alcanzada se degradará a la Posición Pagada como en el 12do mes a tener efecto en ese mismo período. No hay degradaciones para las posiciones inferiores a Gerente Elite. Si la Posición Pagada en el 12do mes es inferior a Gerente de Equipo Premier, lo más bajo a lo que se lo degradará es Gerente de Equipo Premier.

Por ejemplo, si califica para su posición de EM en junio, mantendrá su Posición Alcanzada 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 posición tendrán efecto en el 12do período. Si no se lo Pagó Como EM o superior para septiembre, en septiembre su Posición Alcanzada sería Gerente de Equipo Premier y en septiembre no se lo trataría como el comienzo de una generación para su línea ascendente.

Cliente Minorista (RC): Un Cliente Minorista es un Cliente que no se registró para Envío Automático. 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 Asociado y ya no es parte de la empresa, su línea descendente se comprime hacia la línea ascendente, rellenando el agujero que dejó el Asociado cancelado.

Por ejemplo, Sara tenía tres tramos: José, Ema y Juan. Sara no cumplió los requisitos para mantener su cuenta como Asociado 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 tramos de Harry (es decir, ahora residen en el primer nivel de él).

Acumulación Ascendente (Director Perla y Superiores): Si se cancela a un Asociado 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 Registrador personal (persona que lo inscribió) tuvo una Posición Pagada 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 Registrador personal (persona que lo inscribió) no tuvo una Posición Pagada 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 Asociado 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 Registrador personal califica de acuerdo a estas condiciones, entonces la línea descendente del Asociado cancelado se comprimirá en forma ascendente al momento de la terminación de las calificaciones pero no se pagarán comisiones retroactivas.
 - b. Si el Registrador personal no califica de acuerdo a estas condiciones, entonces la posición del Asociado cancelado permanecerá vacante pero no se quitará de la genealogía de manera que el linaje permanezca intacto y se considera que es uno de los tramos de la línea ascendente.

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

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

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



NEW EARTH™

NEWEARTH.com | CUSTOMER SERVICE - 800.800.1300
565 Century Ct Klamath Falls, Oregon 97601