

# PLAN DE COMPENSACIÓN

NHT Global se enorgullece de presentar el que consideramos que es uno de los planes de compensación orientados al cliente minorista más lucrativos que han existido en la historia. Ya sea a tiempo parcial o tiempo completo, mediante una base de clientes al menudeo o como resultado de la construcción de un equipo de distribuidores con las mismas ideas que usted, ¡NHT Global le brinda la oportunidad de alcanzar sus sueños y sus metas!

## CÓMO COMENZAR CON NHT GLOBAL

### PASO 1: INSCRÍBASE EN NHT GLOBAL

Para convertirse en Miembro de NHT Global no es necesario pagar ninguna cuota ni hacer un pedido inicial de productos. Durante el proceso de afiliación se le ofrecerán dos opciones de inscripción entre las que podrá elegir.



#### A. INSCRÍBASE COMO MIEMBRO DISTRIBUIDOR

La inscripción como Miembro Distribuidor de NHT Global no tiene costo. Una vez inscrito, usted obtendrá su sitio web NHT Global, una tienda en línea para vender los productos, y acceso ilimitado durante 12 meses a NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual. La inscripción como Miembro Distribuidor le permitirá maximizar su potencial de ganancias dentro del Plan de Compensación de NHT Global, en el que podrá elegir entre cuatro niveles de inscripción como Miembro Distribuidor: Bronce, Plata, Oro y Platino.



#### B. INSCRÍBASE COMO CLIENTE PREFERENTE

Como Cliente Preferente de NHT Global, usted puede comprar productos a precios preferenciales (25% de descuento) durante un periodo de 6 meses, directamente desde el sitio online de NHT Global. Los Clientes Preferentes no ganan comisiones, ni tienen permitido vender productos al menudeo o inscribir nuevos Clientes Preferentes o Miembros Distribuidores. Los Clientes Preferentes pueden comprar productos sólo para consumo personal. Después del periodo de 6 meses de precios preferentes, al Cliente Preferente se le alienta a pasar a la categoría de miembro distribuidor o a seguir comprándole productos al miembro que lo refirió a NHT Global. Los Clientes Preferentes pueden extender su periodo de precios con descuento por 6 meses más comprando 150 BV en compras de productos durante un periodo de 6 meses. Se alienta a los Clientes Preferentes a inscribirse en el Autoenvío para asegurar el envío mensual y puntual de sus productos NHT Global favoritos. El Autoenvío puede ser modificado o cancelado en cualquier momento. En cualquier momento durante su membresía como Cliente Preferente, un Cliente Preferente puede pasar a ser miembro Distribuidor. Si un Cliente Preferente pasa a la categoría de Distribuidor durante los primeros 3 meses como Cliente Preferente, el BV (o Volumen de Bono) de sus compras de productos para consumo personal serán aplicadas a su rango como Distribuidor.

Los Constructores de Negocio ganan un Bono de Cliente Preferente (el 5% de diferencia entre el precio de miembro Oro y el precio de Cliente Preferente) en comisiones de ventas a Clientes Preferentes. Además, el BV generado por los pedidos de Clientes Preferentes cuentan para el volumen personal grupal del Constructor de Negocio para efectos de cálculo de sobrecomisiones de ciclo.

Una vez que haya elegido su opción de inscripción y completado el proceso de afiliación, podrá comprar productos de NHT Global. En el caso de los Miembros Distribuidores, esto habilitará su RBC\* (Centro de Negocios de Venta al menudeo o Retail Business Center, en inglés) dentro de nuestro Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos, con lo que podrán comenzar a construir su negocio, así como a comprar y consumir los productos. Como Cliente Preferente, llegará a la página de pedidos para que pueda seleccionar los productos que desea consumir.

\* Su RBC no mantendrá ni acumulará volumen en el Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos hasta que haya sido activado. (Vea "Active su Centro de Negocios de Venta al menudeo (opcional)" para conocer más detalles).



## PASO 2. ACTIVE SU CENTRO DE NEGOCIOS DE VENTA AL MENUDEO (OPCIONAL)

Como empresa, NHT Global gira alrededor de sus productos. Todas y cada una de las comisiones y sobrecomisiones ganadas se basan en la venta y consumo de productos. Si bien no es necesario realizar la compra de un producto, su negocio probablemente crezca y florezca mucho más rápido si usted es un usuario satisfecho y tiene productos a la mano para compartirlos con otras personas. Recomendamos que elija el Paquete de Productos NHT Global que mejor se adapte a las metas y necesidades de su negocio.

Para que pueda mantener y acumular volumen de ventas generado dentro de su línea descendente en la estructura de Compensación Infinita de Dos Equipos, se debe activar un RBC. Un RBC que ha sido activado seguirá manteniendo y acumulando volumen siempre y cuando permanezca activo.

Un RBC se activa con un pedido de productos al mayoreo que dé un total de 90 puntos BV o más. (Cualquier paquete de productos NHT Global de 90 BV o más cumple este requisito, sin incluir ayudas de venta y materiales de capacitación.) Para el caso de los Miembros Distribuidores, hemos dividido los paquetes iniciales de productos en cuatro categorías: Bronce, Plata, Oro y Platino. Con cada paquete usted estará comprando productos al precio de mayoreo más bajo, de acuerdo con el descuento ofrecido para dicho rango. Cada vez que realice una compra de productos, se generarán puntos BV. En la siguiente tabla figuran los descuentos constantes para productos que se ofrecen en cada rango.

		REQUERIMIENTO INICIAL DE BV	DESCUENTO EN EL PRODUCTO
	PLATINO	1250BV	30%
	ORO	1000BV (500BV PAQUETES PROMOCIONALES)	30%
	PLATA	250BV	10%
	BRONCE	90BV	5%

Los RBC sin pedidos de productos (no activados) o con pedidos de productos que no se paguen dentro de los plazos prescritos no mantienen volumen acumulado al final del periodo de pago semanal en que se generaron. [Los periodos de pago comienzan los lunes a las 12:00 a.m. de la medianoche, hora del centro de los Estados Unidos, y terminan a las 11:59 p.m., hora del centro de los Estados Unidos, del siguiente domingo.](#)

## VOLUMEN DE BONO (BV)

El Plan de Compensación de NHT Global está elaborado en torno a la capacidad de vender al menudeo y compartir los productos de NHT Global. Para poder mantener los productos a un precio competitivo a nivel minorista y garantizar un margen rentable entre la venta al mayoreo y la venta al menudeo para nuestra base de miembros, asignamos un valor en puntos (llamado Volumen de Bono o BV, Bonus Volume) a cada uno de nuestros productos y el programa de compensación se basa en la acumulación de dichos puntos. NHT Global otorga a cada producto la máxima cantidad de puntos posible para crear el equilibrio ideal entre ganancias al menudeo significativas e ingresos sustanciales por sobrecomisiones para nuestros miembros.

### PASO 3. CALIFIQUE SU RBC Y GENERE INGRESOS CON NHT GLOBAL

Hay cuatro formas de ganar dinero con el Sistema de Compensación de NHT Global como Miembro Distribuidor:

#### 1. GANANCIAS AL MENUDEO

Como Miembro de NHT Global, puede comprar productos al mayoreo y venderlos al menudeo, obteniendo así ganancias.

#### 2. BONOS GENERACIONALES

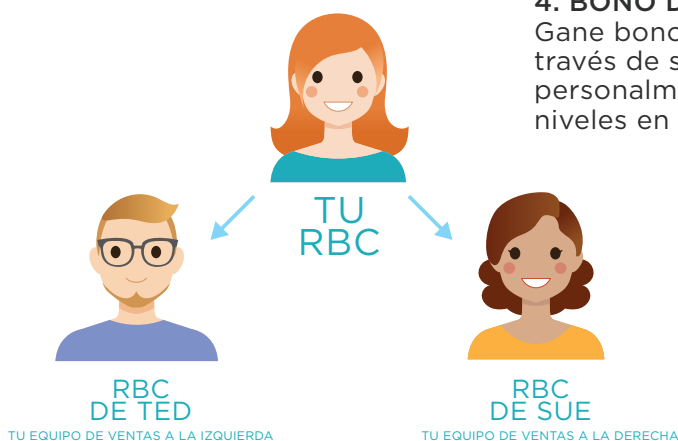
Gane Comisiones por Ventas Directas sobre el volumen de bono elegible generado por Miembros o Clientes Preferentes patrocinados personalmente.

#### 3. EL SISTEMA DE COMPENSACIÓN INFINITA DE DOS EQUIPOS

Usted puede comenzar a desarrollar dos equipos debajo de su RBC al incorporar a otras personas a NHT Global y a nuestros maravillosos productos y oportunidades de negocio. A medida que ellos registren sus RBC debajo de usted, usted desarrollará un Equipo de Ventas Izquierdo y un Equipo de Ventas Derecho. Usted podrá obtener ingresos en función de las ventas de productos dentro de sus dos equipos como se indica más adelante.

#### 4. BONO DE IGUALACIÓN

Gane bonos por los ciclos de comisión logrados a través de su línea descendente patrocinada personalmente hasta una profundidad de siete niveles en su Árbol de Generación.



### EL SISTEMA DE DOS EQUIPOS

Una vez que ha activado su RBC, usted debe completar dos sencillos pasos que le permitirán obtener ingresos dentro del Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos: 1) Su RBC debe estar Calificado y 2) Su RBC debe avanzar a un rango comisionable. Existen cuatro rangos comisionables dentro del Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos: Bronce, Plata, Oro y Platino. El avance de rango, junto con el aumento de sus comisiones, se producirá inmediatamente durante el periodo de pago en el cual se cumplan todos los criterios para el avance (por ejemplo, la semana en que cumple los criterios para Oro, se le pagará como Oro).

### CALIFIQUE SU RBC PARA GANAR SOBRECACIONES

Para calificar su RBC y ganar sobrecomisiones del plan de Compensación Infinita de Dos Equipos, debe patrocinar personalmente a 2 (dos) Distribuidores, uno en su Equipo de Ventas Izquierdo y uno en su Equipo de Ventas Derecho. Para que puedan ser considerados para la calificación, estos distribuidores patrocinados deben estar activados.

### AVANCE A UN RANGO COMISIONABLE COMO MIEMBRO DISTRIBUIDOR

#### A. EL RANGO BRONCE (90 BV EN PV\*)

Su RBC será promovido al rango Bronce con un pedido de productos al mayoreo por un total de al menos 90 puntos BV. (Cualquier compra de productos NHT Global de 90 BV o más cumple con este requisito, sin incluir ayudas de venta y materiales de capacitación). Se requiere la renovación anual de NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual.

## B. EL RANGO PLATA (500 BV EN PV\* O 1,500 BV EN PV + PGV\*\*)

Su RBC será promovido al rango Plata al momento de su inscripción si su PRIMER pedido da al menos un total de 250 BV en productos al mayoreo. Si su primer pedido contiene menos de 250 BV, podrá obtener el rango Plata de la siguiente manera:

Su RBC será promovido al rango Plata cuando su Volumen de Bono Personal (PV)\* acumulado haya alcanzado 500 puntos BV o el total combinado acumulado de su PV y su BV de Grupo Personal (PGV)\*\* haya alcanzado 1,500 puntos BV. Del total de 1,500 puntos BV, su PV debe representar un mínimo de 250 puntos BV. No hay límite de tiempo para lograr esto, ya que se basa en la acumulación constante de puntos BV desde el momento de la inscripción de su RBC y los RBC de su grupo personal. Su RBC debe permanecer activo para que pueda producirse la acumulación constante. Si su RBC se desactiva, todo el PV y PGV acumulados se restablecerán a cero. Se requiere la renovación anual de NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual.

## C. EL RANGO ORO (1,250 BV EN PV\* O 3,000 BV EN PV + PGV\*\*)

Su RBC será promovido al rango Oro al momento de su inscripción si su PRIMER pedido da al menos un total de 1,000 BV en productos al mayoreo. Si su primer pedido contiene menos de 1,000 BV, podrá obtener el rango Oro de la siguiente manera:

Su RBC será promovido al rango Oro cuando su PV acumulado alcance 1,250 puntos BV o el total combinado acumulado de su PV y PGV alcance 3,000 puntos BV. Del total de 3,000 puntos BV, su PV debe representar un mínimo de 250 puntos BV y no pasar de un máximo de 1,000 puntos BV. No hay límite de tiempo para lograr esto, ya que se basa en la acumulación constante de puntos BV desde el momento de la inscripción de su RBC y los RBC de su grupo personal. Su RBC debe permanecer activo para que pueda producirse la acumulación constante. Si su RBC se desactiva, todo el PV y PGV acumulados se restablecerán a cero. Se requiere la renovación anual de NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual.

## D. EL RANGO PLATINO

Su RBC será promovido al rango Platino al momento de su inscripción si su PRIMER pedido da al menos un total de 1,250 BV en productos al mayoreo. El beneficio de inscripción Platino es que no se requiere la renovación anual de NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual. Con la compra de un pedido inicial Platino, también recibirá seis meses de activación. Cualquier nuevo pedido no-inicial (reorder) de 1,250 BV o más, también promoverá su RBC al rango Platino.

\*BV Personal (PV): Este es su volumen de ventas personal y se refiere a los pedidos de productos que se procesan a través de su RBC y se acreditan a su No. de ID de Miembro. El Volumen Personal se acumula para poder avanzar de rango. Todo el volumen de bono sobre nuevos pedidos no-iniciales (reorders) de productos procesados a través de su RBC también se aplica a 1/3 de las Ramas de su Equipo, después de alcanzar el rango Oro o Platino.

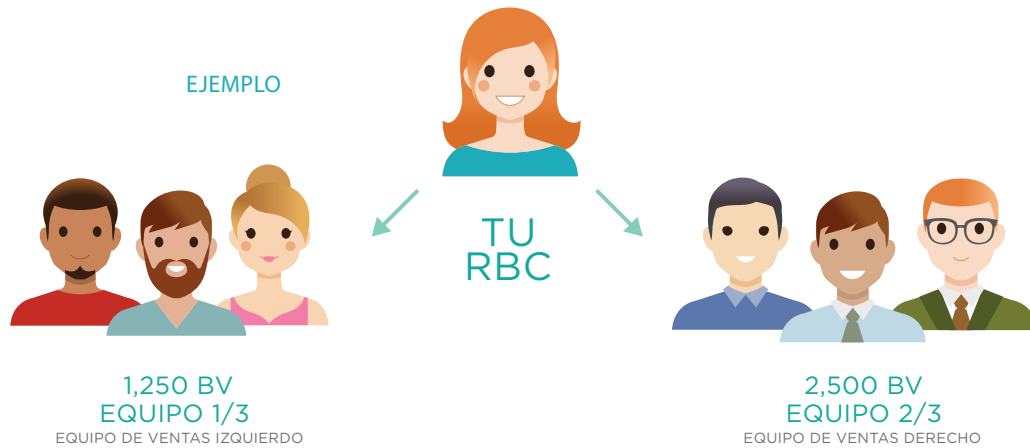
\*\*BV de Grupo Personal (PGV): Su Grupo Personal está compuesto por sus Miembros patrocinados personalmente, independientemente de su ubicación en el árbol genealógico. Su BV de Grupo Personal es el total combinado de todos los pedidos de productos al mayoreo que se procesen a través de los RBC de sus Distribuidores de Grupo Personal.

## COMPENSACIÓN INFINITA DE DOS EQUIPOS

Una vez que su RBC se active, haya obtenido el rango de pago Bronce, Plata, Oro o Platino y haya sido calificado, usted será elegible para recibir sobrecomisiones exprés semanales en función del Volumen de Bono Comisionable (CBV), así como para el pago de bono directo por los pedidos realizados por sus Miembros patrocinados personalmente.

## GAÑE BONOS DE SOBRECACIONES EXPRÉS SEMANALES

Como se mencionó, con el tiempo usted desarrollará dos ramas de equipos de ventas: su Rama Izquierda y su Rama Derecha. Por lo general, es natural que la rama de un equipo acumule más o menos puntos BV en una semana determinada de comisión que la otra. El bono de sobrecomisiones se calcula sobre el Volumen de Bono Comisionable (CBV) de la rama de su equipo con la menor cantidad de volumen total de bono acumulado al momento del cálculo de las comisiones, con base en una proporción 1/3 - 2/3. Una vez que su RBC se haya activado, haya obtenido un rango y haya sido calificado, usted será elegible para recibir sobrecomisiones exprés por cada 3,750 puntos BV de Grupo Total generados por su Organización de Marketing de Dos Equipos. Cuando un equipo de ventas haya generado 2,500 puntos BV de Grupo Total (2/3) y su otro equipo de ventas haya generado 1,250 puntos BV de Grupo Total, habrá completado un ciclo de venta y a cambio ganará un bono de sobrecomisiones exprés. Un RBC puede realizar hasta 200 ciclos de venta por semana a razón de \$250 por ciclo para un ingreso máximo de US\$50,000 a la semana. Cualquier BV acumulado no usado o no pagado en cualquier rama de Equipo después del pago de las comisiones será transferido para su pago en semanas futuras.



Ejemplo: El volumen acumulado de la Rama Izquierda de su Equipo de Ventas al final de la semana es de 1,250 BV y el volumen acumulado de la Rama Derecha de su Equipo de Ventas es de 2,500 BV. La Rama Izquierda de su Equipo de Ventas es su Rama 1/3 de su Equipo y la Rama Derecha de su Equipo de Ventas es su Rama 2/3. El CBV es el total de 1,250 acumulado en la Rama 1/3, ya que hay el doble de ese volumen acumulado en la Rama 2/3. Después del pago de comisiones, de existir un saldo del volumen en las Ramas de su Equipo de Ventas, éste será transferido para un futuro cálculo de comisiones.

#### GAÑE BONOS DE ANTICIPO DE SOBRECACIONES

Para que los miembros empiecen su camino al éxito con el pie derecho, también ofrecemos un bono de «anticipo» de sobrecaciones exprés de US\$50 por única vez cuando el CBV de un Miembro llegue a los 2,000 BV / 1,000 BV. Este bono de anticipo de sobrecaciones sólo se pagará una vez en el ciclo inicial de un Miembro. Además, debido al anticipo de US\$50, en el primer ciclo exprés de 2,500 BV / 1,250 BV se pagará el saldo de todo el bono de sobrecaciones exprés.

El monto máximo de volumen acumulado no pagado que puede ser transferido al final de cualquier periodo de pago semanal, ya sea en la rama Izquierda o Derecha de los Equipos de Ventas, es de 250,000 BV.

#### MONTOS DE LAS COMISIONES:

UN RBC CON RANGO ORO O PLATINO GANA 20% DEL CBV GENERADO DENTRO DE LA RAMA 1/3 DE SU EQUIPO.

UN RBC CON RANGO PLATA GANA 10% DEL CBV GENERADO DENTRO DE LA RAMA 1/3 DE SU EQUIPO.

UN RBC CON RANGO BRONCE GANA 5% DEL CBV GENERADO DENTRO DE LA RAMA 1/3 DE SU EQUIPO.

	BONO DE CICLO EXPRÉS	GANANCIAS MÁXIMAS SEMANALES*
PLATINO	20%	\$50,000
ORO	20%	\$50,000
PLATA	10%	\$50,000
BRONCE	5%	\$50,000

\* Todos los volúmenes se calculan hasta una profundidad ilimitada. Los ingresos del RBC de un Miembro Distribuidor están autorizados a alcanzar un máximo de US\$50,000 por semana.

Diferentes mercados internacionales pueden tener un monto de comisión mínimo requerido antes de la emisión de un cheque de comisiones o pago electrónico. Consulte con el departamento de Soporte al Cliente local de cualquier mercado para conocer los requisitos locales.

Para garantizar aún más la fortaleza y estabilidad del Plan de Compensación Infinita de Dos Equipos, todas las comisiones se pagan dentro de las directrices de nuestra regla del tope de 60%. Vea más adelante la explicación del tope de 60%.

## BONO ADICIONAL DE IGUALACIÓN

Los Bonos Adicionales de Igualación se pagan sobre los bonos de sobrecomisiones exprés de Miembros patrocinados personalmente hasta siete niveles de profundidad y según el rango del Miembro en el Programa de Reconocimiento Internacional (IRP, International Recognition Program). Mientras mayor sea su rango, mayor será el número de niveles de profundidad a los que calificará para poder ganar. Los líderes pueden ganar hasta por siete niveles de profundidad en su Línea Descendente de Generación para apoyar el crecimiento ilimitado del desarrollo del equipo.

Los miembros Bronce y Plata califican para ganar hasta por 1 o 2 generaciones de profundidad respectivamente por un pago máximo trimestral de bono adicional de igualación de \$500. Los miembros Oro con rangos IRP trimestrales previos de 0 a 4 califican para ganar hasta por tres niveles de profundidad con pagos trimestrales máximos variables (consulte la siguiente tabla para pagos trimestrales máximos de acuerdo al rango de IRP). Los miembros con rango 5 y superior están en condiciones de ganar bonos adicionales de igualación ilimitados hasta su rango IRP asociado y a porcentajes según la tabla.

RANGO IRP ACTUAL EN EL TRIMESTRE*	NIVELES GENERACIONALES PARA BONO DE IGUALACIÓN							LÍMITE TRIMESTRAL DE BONO DE IGUALACIÓN
	1	2	3	4	5	6	7	
BRONZE	3%							US\$500
SILVER	5%	3%						US\$500
0	10%	5%	3%					US\$500
1	10%	5%	3%					US\$1,000
2	10%	5%	3%					US\$2,000
3	10%	5%	3%					US\$3,000
4	10%	5%	3%					US\$4,000
5	10%	5%	3%	1%	1%			SIN LÍMITE
6	10%	5%	3%	1%	1%	1%		SIN LÍMITE
7+	10%	5%	3%	1%	1%	1%	1%	SIN LÍMITE

\* El Rango se refiere a los rangos del 1 al 9 según lo determinado por el Programa de Reconocimiento Internacional (IRP, International Recognition Program).

## GANE COMISIONES POR VENTA DIRECTA

Los Bonos Generacionales se pagan del volumen de sus Miembros patrocinados personalmente. Usted es un distribuidor Oro o Platino, recibirá un bono del 10% (del BV) por cada pedido hecho por su línea descendente patrocinada personalmente. Si usted es un distribuidor Plata, recibirá 5%. Los porcentajes de los pagos de BV se describen como sigue en función de su rango:

BONO DE PRIMERA GENERACIÓN	
PLATINO	10%
ORO	10%
PLATA	5%
BRONCE	3%

Por ejemplo: Sam es patrocinador de Margarita y el es distribuidor Oro. Sam gana 10% del volumen del bono en todas las compras de producto de Margarita. Si Sam fuera un distribuidor Plata, el ganaría 5 % del volumen de bono en todas las compras de producto de Margarita. Si Sam fuera distribuidor Bronce, el ganaría 3% del volumen de bono en todas las compras de producto de Margarita.

### ACTIVATION PERIOD

Los periodos de activación inicial varían en función del monto de BV de su primer pedido. Un pedido que contenga 1,249 BV o menos recibe 8 semanas de activación. Un pedido que contenga 1,250 BV o más recibe 24 semanas de activación. Usted puede monitorear a su organización mediante NHT Office, su centro de soporte administrativo y oficina virtual. Después de su periodo de activación inicial, los periodos de activación se efectúan cada 4 semanas. El periodo de pago va de lunes a domingo y comienza cada lunes a las 12:00 a.m. de la medianoche, hora del centro de los Estados Unidos, y concluye a las 11:59 p.m., hora del centro de los Estados Unidos, del siguiente domingo. (Recuerde que un RBC debe estar activado y permanecer activo para seguir manteniendo y acumulando volumen.)

### ONGOING MINIMUM MAINTENANCE REQUIREMENTS

Se trata de un programa de marketing al menudeo. Los Miembros pueden comprar productos y obtener ganancias mediante las ventas al menudeo en cualquier momento sin ningún requisito de mantenimiento. Para poder seguir manteniendo y acumulando volumen, y ganando sobrecomisiones en el programa de Dos Equipos, un RBC debe reactivar su RBC después de las 8 semanas iniciales y en cada periodo posterior de activación de 4 semanas. Para simplificar este requisito para nuestros Miembros, hemos diseñado un Banco de AutoEnvío que permite a los Miembros que han ganado más de \$1000 en comisiones aplicar una pequeña parte de las comisiones depositadas (de 10% hasta \$40 por semana) a la compra de productos. Al inscribirse, o en cualquier momento dentro de su plazo, si un miembro selecciona el Banco de AutoEnvío como su método de activación preferido, no tendrá un requisito de mantenimiento mínimo mensual.

Para los Miembros que no seleccionen el Banco de AutoEnvío pero quieran mantener los requisitos de activación continua, un RBC debe tener un mínimo de 35 puntos BV de PV mediante AutoEnvío en cada periodo de activación hasta que el RBC haya obtenido una acumulación total de \$500 en comisiones. Después de que un miembro haya ganado \$500 en comisiones, debe tener un mínimo de 70 puntos de PV en cada periodo de activación posterior. Si el RBC no está en AutoEnvío antes de ganar \$500 de comisiones acumuladas, el requisito mínimo será de 70 puntos BV de PV por periodo de activación.

En caso de que un RBC no cumpla y no mantenga los requisitos mínimos dentro del plazo prescrito, cualquier volumen acumulado se eliminará y no se ganará ningún cheque de comisiones. En caso de que alguien se reactive (es decir, que haga y pague un pedido) después de que esto haya ocurrido, el volumen volverá a acumularse (no se restablecerá ningún volumen previamente eliminado) y se podrán ganar comisiones nuevamente.

### REGLA DEL TOPE DE 60%

NHT Global tiene uno de los pagos más sólidos en la industria del marketing multinivel. Pagamos en forma de comisiones hasta un 60% de los ingresos comisionables que recibimos por las compras de productos durante la vigencia de nuestro programa.

Cuando las comisiones de ciclo calculadas superan 60% de los ingresos comisionables en una semana particular, en función de un cálculo promedio fluctuante de 5 semanas que la Compañía monitorea continuamente, las comisiones de ciclo ganadas en esos ciclos más allá de los primeros 10 (diez) ciclos de esa semana por cualquier miembro estarán sujetas a una reducción a prorrateo para reducir el total de comisiones realmente pagadas a no más de 60% de los ingresos comisionables. La reducción se aplicará por igual en todas las comisiones de ciclo más allá de los primeros 10 ciclos.

\*Todas las referencias a ingresos, implícitas o explícitas, en el Plan de Compensación de NHT Global tienen únicamente fines ilustrativos. NHT Global NO garantiza que nadie ganará algún nivel de ingresos determinado, o algún ingreso en absoluto. Las ganancias del Plan de Compensación de NHT Global, de existir alguna, dependerán únicamente del esfuerzo, habilidad y capacidad de cada persona.