

# Plan de Compensación Binario

USANA Health Sciences, nuestro propósito es ayudarlo a lograr el éxito personal. Por este motivo, hemos invertido suficiente tiempo y dinero para desarrollar un plan de compensación que brinde a cada Asociado la mejor oportunidad para tener éxito con el mercadeo de red—un plan que se aleja de los requerimientos del mercadeo de multinivel tradicional, que demanda un fuerte patrocinio y grandes volúmenes de grupo.

El Plan de Compensación Binario de USANA elimina muchos de los riesgos que tan a menudo son parte de los planes del mercadeo de red tradicional. A continuación sólo indicamos algunos de los beneficios del Plan de Compensación Binario de USANA:

- Al desarrollar su “downline” de Asociados y una base sólida de clientes, usted estará en camino a gozar del éxito financiero.
- Hay una mayor fuente de la que podrá ganar comisiones.
- Las comisiones se pagan semanalmente, lo cual motiva a los nuevos Asociados al éxito inmediato.
- Su “upline” tiene el incentivo de trabajar junto con usted para ayudarlo a desarrollar su “downline”.
- El Asociado logra un mayor éxito, que se distribuye más equilibradamente; el plan es justo para todos los que participan del mismo.

## MEDIOS PARA OBTENER INGRESOS

Existen seis maneras de obtener ingresos con el Plan de Compensación Binario de USANA:

- Ventas al por menor
- Comisiones semanales
- Bonos Igualables
- Incentivos
- Bonos de Liderazgo
- Bonos de Élite

## VENTAS AL POR MENOR

Los Asociados independientes de USANA pueden ser Distribuidores de los productos USANA. Como Distribuidor, usted puede comprar productos a precio de mayorista. Cuando vende estos productos a sus clientes a precio de minorista, obtiene una ganancia inmediata. La diferencia entre lo que paga por el producto y el precio al que vende el producto es su ganancia minorista.

La importancia de las ventas no puede dejar de enfatizarse continuamente. Es el método más seguro que usted y sus nuevos

Asociados tienen para obtener ingresos inmediatos para su negocio, a la vez de desarrollar una base de clientes satisfechos a largo plazo. De hecho, muchos de sus mejores Asociados es muy posible que surjan del grupo de sus clientes minoristas.

## COMISIONES SEMANALES

Las comisiones se pagan en incrementos totales del Volumen balanceado de ventas de grupo (GSV) que haya acumulado en sus organizaciones de lado izquierdo y lado derecho (consulte el Plan de Pago de Comisiones Semanales, en la página 3). Contrario a otros planes de compensación, el volumen adicional de hasta 5.000 puntos a cada lado también se suma y se traslada para continuar computándose. A medida que desarrolla una organización de Asociados y Clientes Preferidos, pasa a ser elegible para ganar comisiones y bonificaciones. Cuando usted y otros Asociados en su organización generan un volumen de ventas a través de su “downline” y ventas a Clientes Preferidos, usted puede recibir comisiones de su Volumen de ventas de grupo. A través del Plan de Compensación Binario de USANA, usted está en camino al éxito financiero a largo plazo.

## PROGRAMA DE MOTIVADORES

Los Distribuidores tienen la oportunidad de calificar para el programa de Motivadores de USANA, mismo que les permite maximizar su Bono Igualable Vitalicio potencial. El estatus de Motivador está determinado por el número de Distribuidores que patrocine cada Distribuidor y por los Puntos por Volumen de Compra (PVC) que éstos generen durante sus primeras ocho semanas.

### **Requisitos para ser Motivador Platino Premier**

- Dentro de las primeras ocho semanas posteriores a su inscripción deben generar 1,600 PVC a partir de cuatro o más Distribuidores que patrocinen personalmente.

### **Requisitos para ser Motivador Premier**

- Dentro de las primeras ocho semanas posteriores a su inscripción deben generar 800 PVC a partir de dos o más Distribuidores personalmente patrocinados.

## OPORTUNIDAD ANUAL

Si bien el estatus “Premier” ofrece beneficios vitalicios, anualmente se ofrece la oportunidad a los Distribuidores que no logren el estatus de “Premier”. Ocho semanas después de su inscripción y subsecuentemente cada año en el aniversario de su inscripción, a los Distribuidores se les otorgarán ocho semanas para calificar como Motivadores o como Motivadores Platino.

# Plan de Compensación Binario

## BONOS IGUALABLES VITALICIO

Los Distribuidores pueden recibir un Bono Igualable Vitalicio correspondiente a hasta 15% del volumen de comisiones de otros Distribuidores que inscriban y que se conviertan en Motivadores Platino Premier o Motivadores Premier. \*

El porcentaje del Bono Igualable Vitalicio ganado se determina con base en los siguientes criterios:

- Si el Distribuidor patrocinador es Motivador Platino, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio a hasta 15%.
- Si el Distribuidor patrocinador es Motivador, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio a hasta 10%.
- Si el Distribuidor patrocinador no es ni Motivador ni Motivador Platino, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio a hasta 5%.

\* Siempre y cuando usted sea elegible para recibir bonificaciones y cumpla con las disposiciones de su Contrato de Distribución. Por favor consulte las reglas oficiales en [www.USANAtoday.com](http://www.USANAtoday.com)

## INCENTIVOS

Los Distribuidores de todos los niveles pueden ser recompensados con estadías en hoteles de lujo, premios y hasta dinero en efectivo gracias al generoso programa de incentivos de USANA.

## BONOS POR LIDERAZGO Y BONOS DE ÉLITE

USANA ofrece a los Distribuidores que demuestren tener capacidades de liderazgo mediante la construcción de organizaciones grandes y exitosas dos fabulosos programas de bonos: Bonos de Liderazgo y Bonos de Élite.

Para calificar para Bonos de Liderazgo, el Asociado deberá:

- Generar por lo menos 100 puntos en Volumen de Ventas Personales (PSV) durante el periodo actual de cuatro semanas.
- Maximizar por lo menos un Centro de Negocios durante la presente semana.
- Un Asociado que él/ella haya patrocinado en forma personal debe calificar para ganar sus primeras comisiones al nivel Sharer o superior en cada uno de los ciclos de cuatro semanas. Un Asociado puede acumular hasta 13 (el equivalente a un año) por vez. La fecha en que fue patrocinado no tiene importancia. Cualquier Asociado que él/ella haya patrocinado en cualquier momento reúne los requisitos.

*Advertencia: Después de calificar para los Bonos de Liderazgo durante cinco años consecutivos y todos los ciclos de 4 semanas (a partir del 1 de enero de 2003), un Asociado es considerado efectivo, y en lugar de ser un Asociado patrocinado en forma personal que califique al nivel Sharer o superior durante todos los ciclos de 4 semanas (13 veces por año), un Asociado patrocinado en forma personal debe calificar para ganar comisiones por primera vez al nivel Believer o superior por lo menos una vez cada tres meses, o acumular hasta cuatro (el equivalente a un año).*

- Estar a disposición de su organización por teléfono.
- No formar parte de ningún otro mercadeo de red.
- Capacitar y supervisar en forma activa a su organización de ventas de línea descendente.

## BONOS DE LIDERAZGO

Cada semana se divide el 3% del total del GSV de la Compañía entre los Directores Oro y superiores que hayan calificado.

Los Bonos de Liderazgo se le pagará al Asociado que cumpla ciertos requisitos en base a una fórmula que toma en cuenta el número de Centros de Negocios que él/ella haya maximizado durante la semana, su nivel de liderazgo y dependiendo de que el Centro de Negocios calificado haya alcanzado el tope por más de una semana consecutiva. Al maximizar Centros de Negocios adicionales, el Asociado alcanzará niveles más elevados, lo cual le representará mayores ingresos provenientes del programa de los Bonos de Liderazgo.

## BONOS DE ÉLITE

Cada trimestre, el 1% de los Puntos por Volumen de Ventas mundiales de la compañía se divide entre los 25 Distribuidores que más ingresos tienen que estén calificados para ganar el Bono de Liderazgo. El monto que puede ganar un Distribuidor depende de su posición (por ejemplo, su clasificación dentro de Fortune 25) en el trimestre anterior, sus ganancias reales durante el trimestre en curso, y el crecimiento absoluto logrado en términos de Puntos por Volumen Bonificables tomando como referencia el mismo trimestre del año anterior.

## PASOS INICIALES

Como usted ya sabe, convertirse en un Asociado independiente de USANA es fácil. Lo único que debe hacer es completar una forma/formulario de Solicitud y Acuerdo del Asociado, y de inmediato firmar y enviar el original a "USANA Data Processing Office", con el pago correspondiente para obtener un Sistema para el Desarrollo del Negocio. Después que USANA reciba y acepte la solicitud, el Asociado podrá comenzar a desarrollar una organización de Asociados, al patrocinar amigos y conocidos como Asociados Independientes o Clientes Preferidos de USANA. En ese momento, un Asociado también puede indicar en el formulario de Solicitud y Acuerdo que desea ser un Distribuidor. Todos los Asociados pueden comenzar a comprar de inmediato los productos a precio de mayorista para su consumo personal. Los Distribuidores gozan del beneficio adicional del derecho de revender los productos comprados a precio de mayorista para obtener una ganancia minorista.

El Plan de Compensación Binario de USANA descrito en las siguientes secciones tiene una estructura muy simple. Debido a que cada Asociado no puede tener más de dos Asociados en

# Plan de Compensación Binario

el primer nivel por cada Centro de Negocios, los volúmenes de venta de aquellas personas patrocinadas por su “upline” pueden beneficiarlo. De igual manera, usted puede ayudar a los Asociados en su “downline” a desarrollar sus organizaciones. El factor de trabajo en equipo es sencillamente uno de los muchos factores que hacen que el Plan de Compensación Binario de USANA esté por sobre los planes tradicionales de mercadeo de red, donde los Asociados recientemente patrocinados muy raras veces se comparten con los Asociados de su “downline”. Recuerde, en USANA, usted forma parte de un T.E.A.M. (Juntos Todos Logramos Más).

Además de leer la información que presentamos aquí, le sugerimos ver el video “Salud y Libertad”, incluido en su Sistema para el Desarrollo del Negocio, que explica más detalladamente el Plan de Compensación Binario de USANA. Usted puede comenzar a desarrollar su organización de inmediato y debido a que USANA paga comisiones semanalmente, podrá obtener una ganancia muy rápida como resultado de sus esfuerzos.

## PASO N° 1

### ACTIVE SUS CENTROS DE NEGOCIOS

El Plan de Compensación Binario se basa en lo que se denomina su Centro de Negocios. Usted puede comenzar a desarrollar una organización alrededor de uno o tres Centros de Negocios.

### CÓMO ACTIVAR UN CENTRO DE NEGOCIOS

Para activar un Centro de Negocios y comenzar a ganar comisiones, debe obtener 200 puntos en su Centro de Negocios Personal. Este volumen se puede alcanzar en un solo pedido para sus clientes y su uso personal o se puede acumular de varios pedidos. El número de su primer Centro de Negocios es 001.

### CÓMO ACTIVAR TRES CENTROS DE NEGOCIOS

Para activar tres Centros de Negocios (001, 002 y 003), debe obtener 400 puntos en PSV dentro de los primeros seis viernes, a partir de la fecha en que se convierte en Asociado (consulte el calendario rotativo en esta sección). Si no obtiene 400 puntos en PSV dentro de este tiempo, perderá sus Centros de Negocios 002 y 003. Si su compra del producto inicial equivale a por lo menos 400 puntos en Volumen de ventas, la computadora dividirá automáticamente su pedido, asignando 200 puntos en Volumen de ventas personales al Centro de Negocios 001, 100 puntos al Centro de Negocios 002 y 100 puntos al Centro de Negocios 003. Esto significa que de inmediato comenzará con 100 puntos a los lados izquierdo y derecho del Centro de Negocios 001.

## PASO N° 2

### INSCRÍBASE PARA EL AUTOENVÍO

#### (SU INSCRIPCIÓN A LA BUENA SALUD)

Inscríbase en el Programa de autoenvío. Para garantizar su éxito con la venta de productos, primero debe creer en ellos usted mismo. El autoenvío es una manera conveniente de recibir sus productos y ayudarlo a usarlos regularmente.

## PASO N° 3

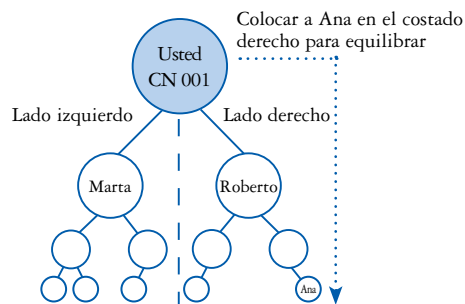
### COMIENCE A CRECER

No importa si recién se inicia con un Centro de Negocios o tres Centros de Negocios, lo más importante es que ha dado el paso inicial. Use la guía de recursos de herramientas y publicaciones que se encuentra en la sección de “Pasos iniciales” de este kit, para comenzar a compartir la visión de USANA con otros.

### DESARROLLO CON UN CENTRO DE NEGOCIOS

Si inicia su negocio USANA con un Centro de Negocios (001), puede comenzar a desarrollar una organización al encontrar clientes y patrocinar a dos nuevos Asociados (por ej., Marta y Roberto en la ). Una vez que haya patrocinado sus primeros

Figura A



dos Asociados, habrá establecido un lado izquierdo y un lado derecho de su Centro de Negocios. A medida que patrocina nuevos Asociados, deberá especificar, en la sección de “Posición” del Formulario de solicitud del nuevo Asociado, el número de Asociado de la persona bajo la que usted desea colocar a su nuevo Asociado, si desea colocar el nuevo Asociado a la izquierda o a la derecha, y bajo cuál Centro de Negocios lo colocará. Por ejemplo, si mi nombre fuera Juan Díaz y estuviera patrocinando a Marta López, y quisiera colocarla debajo de mi Centro de Negocios 001, en el lado izquierdo, debería escribir mi nombre, Juan Díaz, en la información de posición, escribir mi número de Asociado, escribir 001 para especificar el Centro de Negocios bajo el que deseo colocar a Marta López, y marcar el recuadro que indica el lado izquierdo. La computadora de inmediato colocará a Marta bajo el Centro de Negocios 001, en el lado izquierdo.

# Plan de Compensación Binario

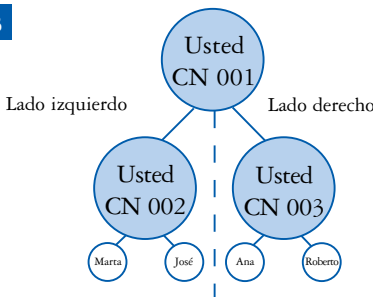
Nota: Asegúrese completamente de llenar la información referente a la posición de manera correcta. La oficina central no puede cambiar la posición en su “downline” después de haberla ingresado en el sistema.

A medida que usted, Marta y Roberto encuentran nuevos clientes y patrocinan a nuevos Asociados, su Centro de Negocios comienza a crecer. Cuando desee patrocinar a un tercer Asociado (Ana, por ej.), deberá colocarla en una posición abierta, en algún punto de la organización de su “downline”. El trabajo en equipo de esta naturaleza contribuye a motivar a los Asociados en su “downline” para que tomen una mayor iniciativa y tengan más éxito, mejorando así el potencial y estabilidad de su organización, y los ingresos correspondientes.

## DESARROLLO CON TRES CENTROS DE NEGOCIOS

El inicio de su negocio USANA con tres Centros de Negocios es básicamente lo mismo que comenzar con un solo Centro de Negocios, solamente que ahora tiene dos Centros de Negocios bajo los cuales colocará nuevos Asociados (vea la Figura B). Una

Figura B



vez que haya posicionado sus cuatro Asociados de primer nivel, podrá comenzar a desarrollar su Centro de Negocios 002 y 003, en la misma manera que desarrollaría el Centro de Negocios 001 si hubiera comenzado con solamente un Centro de Negocios. La ventaja de optar por los tres Centros de Negocios es que desarrollará dos Centros de Negocios y recibirá el pago por tres de ellos (001, 002 y 003). Si planea desarrollar un negocio UNI de tamaño considerable, maximizará su potencial de ganancia al con tres Centros de Negocios.

## CÓMO GANAR COMISIONES DE SUS CENTROS DE NEGOCIOS

A medida que su organización comienza a crecer, acumulará un Volumen de ventas de grupo (GSV). Para comenzar a recibir una comisión de este volumen, deberá ser un Asociado activo acumulando por lo menos 100 PSV en su Centro de Negocios 001 cada ciclo rotativo de cuatro semanas, y cada lado de su Centro de Negocios deberá alcanzar un GSV acumulativo mínimo (vea el Plan de Pago de Comisiones Semanales, Figura

Figura C

## Tabla de Pago de Comisiones Semanales

Puntos por Volumen de las ventas del Grupo		Puntos por comisión
Lado izquierdo	Lado derecho	
250	250	40
500	500	100
1.000	1.000	200
2.000	2.000	400
3.000	3.000	600
4.000	4.000	800
5.000	5.000	1.000

Un punto de comisión = un dólar estadounidense

C). También debe cumplir con los requerimientos de ventas estipulados en su Acuerdo del Asociado.

## CÓMO CALCULAR LAS COMISIONES

Las comisiones se otorgan según puntos de comisión, los que se convierten a la moneda local de los Asociados. Cuando el lado izquierdo y el lado derecho de su Centro de Negocios hayan logrado 250 puntos en GSV, usted ganará 40 puntos de comisión. Cuando el lado izquierdo y el derecho de su Centro de Negocios hayan obtenido 500 puntos en GSV, usted ganará 100 puntos de comisión. Cuando el lado izquierdo y derecho de su Centro de Negocios hayan logrado 1.000 puntos en GSV, usted ganará 200 puntos de comisión y así sucesivamente, según se indica en el Plan de Pago de Comisiones Semanales. Recuerde, al calcular las comisiones no contamos los niveles, solamente contamos el volumen de puntos. Por ejemplo, si Marta y todos los que están debajo de Marta generaron 2.000 puntos en Volumen de ventas (lado izquierdo), y Roberto y todos los que están debajo de Roberto generaron 2.000 puntos en Volumen de ventas (lado derecho) durante una sola semana, usted ganará 400 puntos de comisión, sin importar el nivel en su organización bajo el que se produjo este volumen. Si su meta en USANA es ganar 1.000 puntos de comisión a la semana, deberá desarrollar un lado derecho e izquierdo que generen 5.000 puntos a la semana en Volumen de ventas. De esta manera obtendrá 1.000 puntos de comisión a la semana. Las comisiones se calculan y pagan semanalmente, de manera que los Asociados en su organización son recompensados por su éxito prácticamente de inmediato. Esta característica exclusiva del Plan de Compensación Binario de USANA hará maravillas para motivar a sus Asociados y para que trabajen continuamente hacia el éxito. En los planes de mercadeo de red tradicional, las comisiones se calculan mensualmente y por lo general no se pagan hasta la última parte del mes siguiente. Esto significa que la gente a menudo espera por casi dos meses para que se le pague por el volumen generado en la primera parte de cada mes. El sistema USANA para que sus nuevos Asociados obtengan

# Plan de Compensación Binario

dinero lo más rápido posible hará más que ninguna otra cosa para mantenerlos motivados con el fin de alcanzar mayores niveles de éxito y logro. Con USANA, las comisiones se pagan semanalmente sobre el Volumen balanceado. Esto significa que si los volúmenes a cada lado de su Centro de Negocios no son equivalentes, se le pagará la comisión que corresponda al GSV del lado con el menor volumen. El volumen adicional (hasta 5.000 puntos por lados) en cualquiera de los lados se traslada para usar la semana siguiente. Suponiendo que usted haya generado 500 puntos en GSV en el lado izquierdo de su Centro de Negocios y 700 puntos en el lado derecho, recibirá comisión sobre los 500 puntos (o 100 puntos de comisión). La semana siguiente, comenzará con los 200 puntos trasladados de GSV en su lado derecho. De inmediato, tan pronto como genere 500 puntos adicionales en su lado izquierdo y 300 puntos en su lado derecho, ganará otros 100 puntos de comisión.

## COMPARACIÓN DE INGRESOS ENTRE UNO Y TRES CENTROS DE NEGOCIOS

Suponga que cada Centro de Negocios (incluyendo el suyo) en la Figura D está activo y ha generado un volumen de ventas que equivale a 100 puntos en PSV dentro de la semana actual. En este ejemplo, usted tiene 10 Centros de Negocios a cada lado, generando 100 puntos en PSV. Eso significa un total de 1.000 puntos en GSV en su lado izquierdo y 1.000 puntos en GSV en su lado derecho, su propio PSV se computa a favor del GSV de su "upline". Según el Plan de Pago de Comisiones Semanales, su mayor GSV balanceado es 1.000 a cada lado, lo que equivaldrá a una comisión de 200 puntos a su favor para la semana.

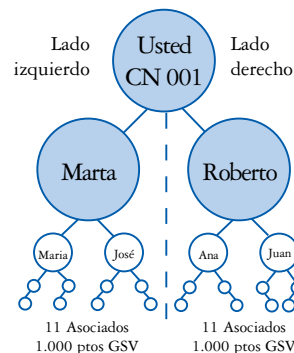
Para mantener activos varios Centros de Negocios a la vez, debe producir por lo menos 200 puntos en PSV de productos cada cuatro semanas. Con tres Centros de Negocios (al pie de la Figura D), usted desarrolla lados balanceados en dos Centros de Negocios y gana comisiones sobre tres centros. Sus Centros de Negocios 002 y 003 tendrán 500 puntos en GSV en el lado izquierdo y 500 puntos en GSV en el lado derecho. Según el Plan de Pago de Comisiones Semanales, el mayor GSV balanceado es 500, con lo que usted gana 100 puntos de comisión a la semana en los Centros de Negocios 002 y 003. Su Centro de Negocios 001 ganará la misma comisión de 200 puntos que antes. Eso equivale a una comisión de 400 puntos para usted, el doble de la comisión semanal de 20 Centros de Negocios generando 2.000 puntos en GSV.

## TRASLADO DE VOLUMEN

Suponga que cada Centro de Negocios (incluyendo el suyo) en la Figura E está activo y ha generado a 100 puntos en PSV

**Figura D**

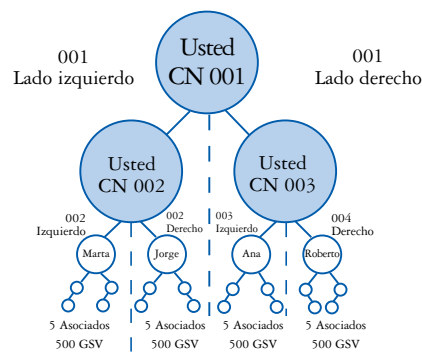
1 Centro de Negocios



22 Asociados activos (100 PSV)  
11 en cada lado  
GSV 1.000 balanceados

**Total de puntos de comisión = 200 pts.**

3 Centros de Negocios



20 Asociados en total, 5 en cada lado  
GSV 1.000 balanceados CN 001 gana 200 pts.  
GSV 500 balanceados CN 002 gana 100 pts.  
GSV 500 balanceados CN 003 gana 100 pts.

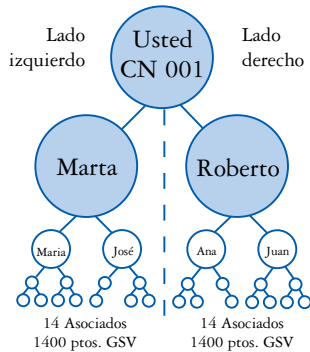
**Total de Puntos de Comisión = 400 pts.**

dentro de la semana actual. En este ejemplo, usted tiene 14 Centros de Negocios a cada lado, con cada uno generando 100 puntos en PSV. Eso equivale a un total de 1.400 puntos en GSV al lado izquierdo y 1.400 puntos en GSV al lado derecho; su propio PSV a favor del GSV de su "upline". Según el Plan de Pago de Comisiones, su mayor GSV balanceado es 1.000 a cada lado, lo que equivale a una comisión de 200 puntos a

# Plan de Compensación Binario

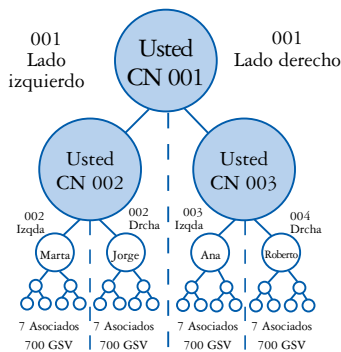
Figura E

1 Centro de Negocios



28 Asociados activos (100 PSV)  
 14 en cada lado  
 GSV 1400 balanceados  
 (GSV 1000 máximo balanceados)  
 traslado= 400 izquierda, 400 derecha  
**Total de Puntos de Comisión = 200 ptos.**

3 Centro de Negocios



28 Asociados en total, 7 en cada lado  
 GSV 1400 balanceados CN 001 gana 200 ptos.  
 GSV 700 balanceados CN 002 gana 100 ptos.  
 GSV 700 balanceados CN 003 gana 100 ptos.  
**Total de Puntos de Comisión = 400 ptos.**

la semana. El GSV adicional se traslada y usted comenzará la semana siguiente con 400 puntos en GSV en su lado izquierdo y 400 puntos en su lado derecho.

Para mantener activos varios Centros de Negocios a la vez, debe producir por lo menos 200 puntos en PSV cada cuatro semanas. Con tres Centros de Negocios (al pie de la Figura E), desarrollará lados balanceados en dos Centros de Negocios y ganará comisiones en tres centros. Sus Centros de Negocios 002 y 003 tendrán 700 puntos en GSV en el lado izquierdo y 700 puntos en GSV en el lado derecho. Según el Plan de

Pagos de Comisiones Semanales, el mayor GSV balanceado es 500, y usted recibe 100 puntos de comisión a la semana en los Centros de Negocios 002 y 003. Su Centro de Negocios 001 ganará la misma comisión de 200 puntos que antes. Eso equivale a una comisión de 400 puntos para usted, el doble de la comisión semanal de 28 Centros de Negocios generando 2.800 puntos en GSV. Además, se trasladará el Volumen adicional de ventas en cada Centro de Negocios.

## CÓMO MANTENER ACTIVO(S) SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIOS

Para recibir comisiones en el Plan de Compensación Binario de USANA, debe mantener activo(s) su(s) Centro(s) de Negocios al cumplir con un requisito mínimo de PSV. Para mantener activo un Centro de Negocios, debe lograr un PSV de por lo menos 100 puntos durante cada período rotativo de cuatro semanas. Para mantener activos dos o más Centros de Negocios, debe obtener por lo menos 200 puntos en PSV durante cada período rotativo de cuatro semanas.

**IMPORTANTE:** Si inicia su negocio con tres Centros de Negocios, no deberá obtener 200 puntos en PSV desde el principio. Aunque usted tenga tres Centros de Negocios, podrá optar por concentrarse en el desarrollo del Centro de Negocios 001 al principio. Por lo tanto, podrá calificar para recibir comisiones sobre este Centro de Negocios con 100 puntos en PSV. Tan pronto como desee comenzar a calificar para recibir comisiones sobre el Centro de Negocios 002 y 003, podrá hacerlo al aumentar su PSV a 200 puntos para cada período rotativo de cuatro semanas. Sin embargo, entienda que el volumen en el Centro de Negocios 002 y 003 no comenzará a acumularse hasta que haya calificado para recibir comisiones sobre tres centros con 200 puntos en PSV.

También es importante entender que sus primeros 200 puntos en PSV durante cualquier período rotativo de cuatro semanas se asignarán a su Centro de Negocios 001. Si, en cualquier momento, usted permite que su(s) Centro(s) de Negocios quede(n) inactivo(s), todo el volumen dentro de cada uno de su(s) Centro(s) de Negocios quedará borrado, y el volumen comenzará desde 0 puntos si llegara a reactivar el/los Centro(s) de Negocios. Recuerde que sus requerimientos de venta deben respetarse siempre para poder recibir comisiones.

## PERÍODO ROTATIVO DE CUATRO SEMANAS

Período rotativo de cuatro semanas—Los cuatro períodos de pago (cuatro viernes), después que un Asociado hace un pedido de producto de 100 puntos o más.

# Plan de Compensación Binario

## CONVENIENCIA Y TRANQUILIDAD AL USAR EL PROGRAMA DE AUTOENVÍO, MÁS UN DESCUENTO DEL 10%

Para su conveniencia y beneficio, USANA ofrece a todos los Asociados y Clientes Preferidos la oportunidad de aprovechar su Programa de autoenvío (su inscripción a la buena salud). El Programa de autoenvío le ayuda a mantener su estado activo, sino que también lo ayudará a aumentar su potencial al asegurarse que usted tenga un inventario mínimo de productos para la reventa (Distribuidores solamente). Para aprovechar el Programa de autoenvío, simplemente complete un Formulario de autoenvío, especificando los productos y herramientas de ventas que le gustaría recibir automáticamente cada cuatro semanas, y la Compañía se asegurará que su pedido se complete y envíe directamente a su casa o a otro sitio comercial. (Para llevar un control de su Autoenvío, use el Calendario de período rotativo de cuatro semanas.) Los pedidos de autoenvío siempre se enviarán, sin importar si el Asociado ha hecho pedidos adicionales a lo largo del mes. Más del 90 por ciento de todos los Asociados que ganan comisiones en USANA, están inscritos en el Programa de autoenvío. Complete el Formulario de autoenvío hoy mismo.

Por favor observe: No podrá devolver un producto anteriormente certificado como vendido. Usted deberá cancelar su participación en el Programa de autoenvío si no vende o personalmente consume por lo menos un 70 por ciento de cada pedido previo

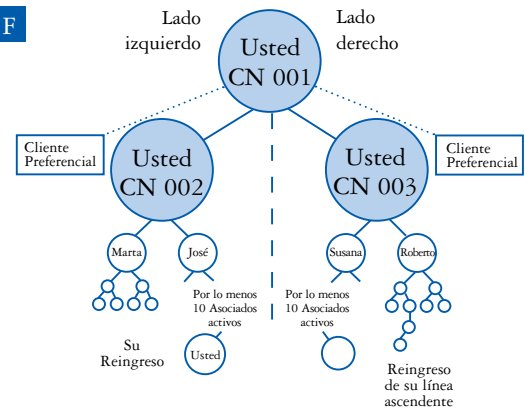
### CLIENTE PREFERENCIAL

Otra manera de acumular un Volumen de Ventas de Grupo (GSV) es agregando Clientes Preferenciales a la izquierda y a la derecha de su Centro de Negocios. Los Clientes Preferenciales pueden ordenar productos a precios mayoristas o de Autoenvío, pero no ganan comisiones. Aunque usted no gana comisiones minoristas de los pedidos hechos por los Clientes Preferenciales, sus pedidos le suman puntos, que se agregan a su GSV total para el lado en el que ellos se colocan (izquierda o derecha).

### REINGRESO CON UN NUEVO CENTRO DE NEGOCIOS

Cuando maximice un Centro de Negocios (al generar 5.000 puntos de GSV en ambos lados, derecho e izquierdo, del Centro de Negocios) recibirá un Certificado de Reingreso en su cuenta. Podrá recibir un máximo de dos Certificados de Reingreso por cada Centro de Negocios. El Certificado de Reingreso le permitirá comenzar otro Centro de Negocios al final de su organización. Esto le permite ayudar a otras personas dentro de su organización de ventas al estar involucrado a un nivel más

Figura F



profundo. Una vez que haya determinado a dónde desea entrar con otro Centro de Negocios (véase la figura F), el siguiente paso será enviar por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor una petición para que establezcan el nuevo Centro de Negocios e incluir los detalles sobre su colocación. Podrá colocar un nuevo Reingreso al final de cualquier pierna; los Certificados de Reingreso no caducan. Sus primeros dos reingresos obtenidos pueden colocarse al fondo de cualquier lado en su organización. Los reingresos siguientes deben colocarse con Centros de Negocios 001 con al menos diez Distribuidores activos entre el reingreso y cualquier otro Centro de Negocios personal. El Reingreso debe colocarse con un mínimo de diez Asociados activos Centros de Negocios 001 entre el Reingreso y cualquier otro Centro de Negocios personal. A fines de colocar el reingreso, un Asociado activo se define como aquél que califica para recibir comisiones.

Usted puede entonces activar el Nuevo Centro de Negocios al generar 200 puntos de PSV, según se indica en el Paso 1 (los cuales deben ser adicionales a los 100 ó 200 puntos que se requieren para mantener activo(s) su(s) Centro(s) de Negocios ya existente(s) durante el periodo rotativo de cuatro semanas). Usted deberá adjuntar la petición escrita a un formulario de pedido de productos. Una vez que haya activado el nuevo Centro de Negocios, podrá mantenerlo activo, al nuevo y a cualquier otro Centro de Negocios que tuviera, durante el periodo rotativo al generar 200 puntos de PSV. El requisito de PSV nunca excederá los 200 puntos no importa cuántos Centros de Negocios tenga. Al tener este nuevo Centro de Negocios activado, ya podrá comenzar a desarrollar una organización de Asociados debajo del mismo. Cuando haya logrado 5.000 puntos de GSV en cada lado de este Nuevo Centro de Negocios y dentro de un mismo periodo de pago, recibirá un Certificado de Reingreso para comenzar otro Centro de Negocios. Debido a

# Plan de Compensación Binario

---

que puede recibir dos Certificados de Reingreso por cada Centro de Negocios original como así también dos Certificados de Reingreso por cada uno de los nuevos Centros de Negocios, verdaderamente, el número de Centros de Negocios que tenga en su organización no tiene límites. Las únicas limitaciones que tiene son sus esfuerzos y su habilidad y deseo de establecer seguridad financiera para usted mismo y para su familia. Debido a que las ventas de cada uno de los Centros de Negocios generarán comisiones no sólo para el mismo Centro sino también para el resto de los Centros de Negocios que pudiera tener en su línea ascendente, el desarrollar un nuevo Centro de Negocios fortalece su organización de línea descendente.

## CAMBIO DE UN REINGRESO

Por lo general, una vez que se ha colocado un reingreso no se puede mover. Sin embargo, USANA se reserva el derecho de permitir cambios en la colocación si el Centro de Negocios no ha tenido actividad (volumen de ventas personales o de grupo) durante los últimos seis meses y si se cumple con todas las otras reglamentaciones relacionadas con la colocación de los Centros de Negocios. Todos la solicitudes de esta naturaleza se deben hacer por escrito y sólo los puede aprobar el comité de cumplimiento de las normas (Compliance Committee).

Ver la declaración de ingresos en la página de Ingresos Totales Promedio para América del Norte.