

PLAN DE COMPENSACIÓN

NHT Global está orgulloso de presentar lo que creemos es uno de los planes de compensación más lucrativos y orientados a la venta al por menor que ha existido en la historia. Ya sea a tiempo parcial o tiempo completo, mediante una base de clientes al por menor, 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 financieras!

CÓMO COMENZAR CON NHT GLOBAL

PASO 1. INSCRÍBASE EN NHT GLOBAL

Para convertirse en Distribuidor de NHT Global no debe pagar ninguna cuota o hacer algún pedido inicial de productos. A medida que avanza por el proceso de inscripción se le mostrarán dos opciones de inscripción entre las que puede elegir.



A. INSCRÍBASE SOLO COMO REPRESENTANTE

(Incluye su sitio web de marketing) Esta opción requiere realizar un depósito reembolsable de US\$75.00 (en la mayoría de estados) e incluye acceso a su Centro de Soporte y Oficina Virtual durante 60 días. Pasados los 60 días, se le facturará US\$9.95 por cualquier mes en el que desee acceder a su Sistema de Oficina Virtual.



B. PAQUETE DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIOS

(Con esta opción se le exonera del depósito) Por US\$50 por año, usted recibirá su sitio web NHT Global, una tienda en línea para vender los productos, más acceso ilimitado a su Centro de Soporte y Oficina Virtual durante 12 meses.

Una vez que ha elegido su opción de inscripción y completado el proceso de inscripción, usted se convertirá en un Representante Independiente/Distribuidor de NHT Global. De esta manera, quedará establecido su RBC* (Centro de Negocios de Venta al por Menor o Retail Business Center, en inglés) dentro de nuestro Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos y podrá comenzar a construir su negocio.

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

PASO 2. ACTIVE SU CENTRO DE NEGOCIOS DE VENTA AL POR MENOR (OPCIONAL)

NHT Global es una empresa a base de 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 activado al cumplir los requisitos mínimos de mantenimiento constante. (A continuación se explica el requisito de activación continua para lograr retención de volumen y pago de comisiones.)

Un RBC se activa con un pedido de productos al por mayor que dan 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.) Hemos dividido los paquetes iniciales de productos en cuatro categorías: Platino, Oro, Plata y Bronce de uso personal. Con cada paquete usted está comprando productos al precio al por mayor más bajo. Cada vez que se realiza una compra de productos, se generan puntos de Volumen de Bono.

Los RBC sin pedidos de productos (no activados) o pedidos de productos que no se pagan dentro de los plazos prescritos no mantienen volumen acumulado luego del final del periodo de pago semanal en que se generaron. Cada periodo de pago transcurre desde las 12:00 de la medianoche hora central de cada lunes (noche del domingo) hasta las 11:59 p.m. hora central del siguiente domingo, siendo los fondos pagaderos en la sede central al final del cierre de actividades del siguiente miércoles.

VOLUMEN DE BONO (BV)

El Plan de Compensación de NHT Global está elaborado en torno a la posibilidad de vender nuestros productos al por menor. Para poder mantener los productos a un precio competitivo a nivel minorista y garantizar un margen rentable entre la venta al por mayor y la venta al por menor para nuestra base de distribuidores, 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 estos puntos. NHT Global otorga a cada producto la máxima cantidad de puntos posible para crear el equilibrio ideal entre ganancias minoristas significativas e ingresos sustanciales por sobrecomisiones para nuestros distribuidores.

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

Existen 4 maneras de ganar dinero con el Sistema de Compensación de NHT Global:

1. GANANCIAS AL POR MENOR

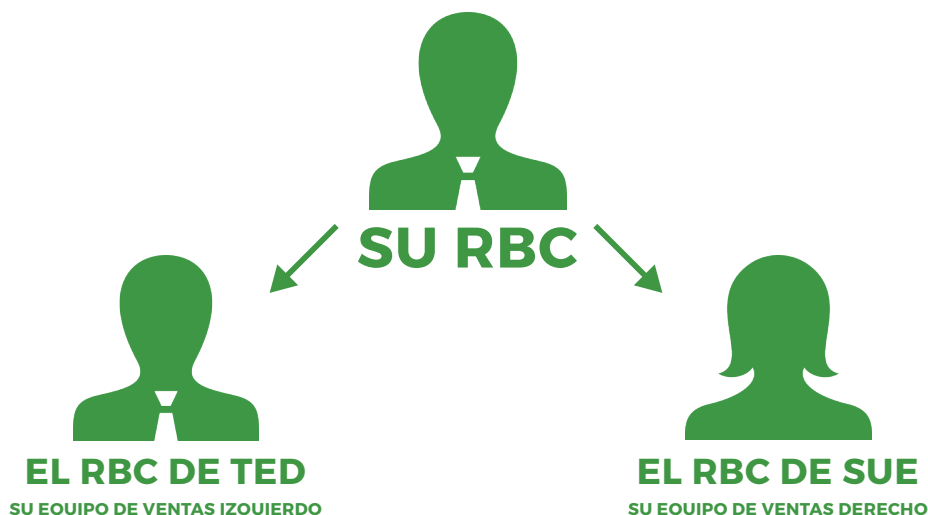
Como Distribuidor de NHT Global, puede comprar productos al por mayor y venderlos al por menos, obteniendo por lo tanto ganancias al por menor.

2. COMISIONES POR VENTAS DIRECTAS Y BONOS GENERACIONALES

Gane Comisiones por Ventas Directas sobre el volumen de bono generado por cada Distribuidor patrocinado personalmente hasta una profundidad de tres niveles en su Árbol de Generación.

3. EL SISTEMA DE COMPENSACIÓN INFINITA DE DOS EQUIPOS

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



4. BONO DE IGUALACIÓN

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

GANE COMISIONES POR VENTA DIRECTA

Los Bonos Generacionales se pagan del volumen de sus distribuidores patrocinados personalmente hasta una profundidad de tres niveles después de que los distribuidores patrocinados personalmente alcanzan el rango Platino u Oro. Hasta que se alcance el rango Platino u Oro, solo el patrocinador personal directo del distribuidor recibirá el Bono Generacional.

Existen tres niveles de Bonos Generacionales:

Bono Generacional de 1er. Nivel

Bono Generacional de 2do. Nivel

Bono Generacional de 3er. Nivel

Si usted es un distribuidor Platino u Oro, solo recibirá un bono del 10% (del BV) sobre cada pedido hecho en el primer nivel de su línea descendente patrocinada personalmente. Si usted es un distribuidor Plata, recibirá 5%. Los porcentajes de los pagos BV se describen como sigue en función de su rango:

	PLATINO/ORO	PLATA	BRONCE
NIVEL 1	10%	5%	3%
NIVEL 2	5%	3%	0%
NIVEL 3	3%	0%	0%

EL SISTEMA DE DOS EQUIPOS

Una vez que ha activado su RBC, hay dos pasos sencillos que debe completar 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 tres rangos comisionables dentro del Sistema de Compensación Infinita de Dos Equipos a los cuales puede avanzar: 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 que se cumplan todos los criterios para el avance (p. ej., 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, 1 en su Equipo de Ventas Izquierdo y 1 en su Equipo de Ventas Derecho. Para que puedan ser considerados para la calificación, estos distribuidores patrocinados deben estar activados.

AVANZAR A UN RANGO COMISIONABLE

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

Su RBC será promovido al rango Bronce con un pedido de productos al por mayor por un total de al menos 90 puntos BV. (Cualquier compra de productos NHT Global de 90 BV o más cumple este requisito, sin incluir ayudas de venta y materiales de capacitación.)

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

Su RBC será promovido al rango Plata una vez inscrito si su PRIMER pedido da al menos un total de 250 BV en productos al por mayor Y un Paquete de Construcción de Negocios. Si su primer pedido contiene menos de 250 BV, puede obtener el rango Plata de la siguiente manera:

Su RBC será promovido al rango Plata cuando su Volumen de Bono Personal (PV)* acumulado alcance 500 puntos BV o el total combinado acumulado de su PV y su BV de Grupo Personal (PGV)** alcance 1,500 puntos BV. Del total de 1,500 puntos BV, su PV debe representar un mínimo de 250 puntos BV. No hay ningún 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 pasa a estar inactivo, todo el PV y PGV acumulado se restablecerán a cero.

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

Su RBC será promovido al rango Oro una vez inscrito si su PRIMER pedido da al menos un total de 1,000 BV en productos al por mayor Y un Paquete de Construcción de Negocios. Si su primer pedido contiene menos de 1,000 BV, puede 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 puede representar más que un máximo de 1,000 puntos BV. No hay ningún 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 pasa a estar inactivo, todo el PV y PGV acumulado se restablecerán a cero.

D. EL RANGO PLATINO

Su RBC será promovido al rango Platino una vez inscrito si su PRIMER pedido da al menos un total de 1,250 BV en productos al por mayor. El Paquete de Construcción de Negocios está incluido automáticamente en un pedido Platino y ofrece GRATIS el servicio de oficina virtual durante toda la vida. Con la compra de un pedido inicial Platino, también recibirá 6 meses de activación. Cualquier nuevo pedido 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 al No. de ID de su Distribuidor. El Volumen Personal se acumula para poder avanzar de rango. Todo el volumen de bono sobre nuevos pedidos de productos procesados a través de su RBC también se aplica a 1/3 de las Ramas de sus Equipos, después de alcanzar Oro o Platino.

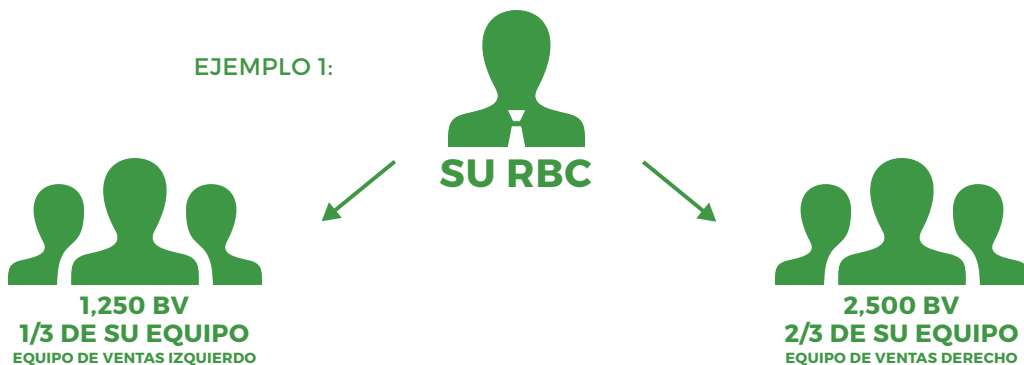
****BV de Grupo Personal (PGV):** Su Grupo Personal está compuesto de sus Distribuidores patrocinados personalmente, independientemente de su ubicación en el árbol genealógico. Su BV de Grupo Personal es el total combinado de todos los pedidos de productos al por mayor que se procesan a través de los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

COMPENSACIÓN INFINITA DE DOS EQUIPOS

Una vez que se ha activado su RBC, ha obtenido el rango de pago Bronce, Plata, Oro o Platino y ha sido calificado, usted es elegible para recibir sobrecomisiones expresas semanales en función del Volumen de Bono Comisionable (CBV), así como el pago de bono directo por patrocinar a nuevos miembros.

GANE BONOS DE SOBRECIONES EXPRESAS 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 puntos acumulados totales al momento del cálculo de la comisión en función de una proporción 1/3-2/3. Una vez que se ha activado su RBC, ha obtenido el rango Plata u Oro, y ha sido calificado, usted es elegible para recibir sobrecomisiones expresas por cada 3,750 puntos BV de Grupo Total generados por su Organización de Marketing de Dos Equipos. Cuando 1 equipo de ventas ha generado 2,500 puntos BV de Grupo Total (2/3) y su otro equipo de ventas ha generado 1,250 puntos BV de Grupo Total, habrá completado un ciclo de ventas y a cambio ganará un bono de sobrecomisiones expresas. Un RBC puede completar ciclos de ventas ilimitados por 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 representa 1/3 de las ramas de sus Equipos y la Rama Derecha de su Equipo de Ventas representa 2/3 de las ramas de sus Equipos. El CBV son todos los 1,250 acumulados en 1/3 de las ramas de sus Equipos ya que hay el doble de ese volumen acumulado en 2/3 de las ramas de sus Equipos. Después del pago de comisiones, el saldo del volumen en su Rama Derecha del Equipo de Ventas será transferida para un futuro cálculo de comisiones.

GANE BONOS DE ANTICIPO DE SOBRECACIONES

Para que los miembros empiecen con el pie derecho en su camino al éxito, también ofrecemos un bono de «anticipo» de sobrecaciones expresas de US\$50 por única vez cuando el CBV de un Distribuidor llega a los 2,000 BV / 1,000 BV. Este bono de anticipo de sobrecaciones solo se pagará una vez en el ciclo inicial de un Distribuidor. Además, debido al anticipo de US\$50, en el primer ciclo expreso de 2,500 BV / 1,250 BV se pagará el saldo de todo el bono de sobrecaciones expresas. 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 PLATINO U ORO GANA 20% DEL CBV GENERADO DENTRO DE 1/3 DE LAS RAMAS DE SUS EQUIPOS.

UN RBC CON RANGO PLATA GANA 10% DEL CBV GENERADO DENTRO DE 1/3 DE LAS RAMAS DE SUS EQUIPOS.

UN RBC CON RANGO BRONCE GANA 5% DEL CBV GENERADO DENTRO DE 1/3 DE LAS RAMAS DE SUS EQUIPOS.

	VOLUMEN DE LÍNEA DESCENDENTE	2/3 DE VOLUMEN DE EQUIPO	1/3 DE VOLUMEN DE EQUIPO	COMISIONES OBTENIDAS	MÁXIMO SEMANAL*
PLATINO/ ORO	3,750	2,500	1,250	\$250.00	\$50,000
PLATA	3,750	2,500	1,250	\$125.00	\$50,000
BRONCE	3,750	2,500	1,250	\$62.50	\$50,000

* Todos los volúmenes se calculan hasta una profundidad ilimitada. Los ingresos de un RBC 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 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 abajo la explicación del tope de 60%.](#)

BONO DE IGUALACIÓN VERDADERA

Los Bonos de Igualación Verdadera se pagan sobre los bonos de sobrecaciones expresas de los distribuidores patrocinados personalmente hasta una profundidad de tres niveles.

Bono de Igualación de 1er. Nivel

Bono de Igualación de 2do. Nivel

Bono de Igualación de 3er. Nivel

LOS PORCENTAJES DE PAGO DE BONOS DE SOBRECACIONES EXPRESAS SE DESCRIBEN COMO SIGUE DEPENDIENDO DE SU RANGO

	PLATINO/ORO	PLATA	BRONCE
NIVEL 1	10%	5%	3%
NIVEL 2	5%	3%	0%
NIVEL 3	3%	0%	0%

Por ejemplo, si usted es un distribuidor Oro y un miembro del primer nivel de su línea descendente patrocinada personalmente gana un bono de sobrecomisiones expresas sobre su CBV (Volumen de Bono Comisionable), usted recibirá un bono de 10% sobre el monto del ciclo. Si usted es un distribuidor Plata, recibirá un bono del 5% sobre el monto del ciclo.

PERIODO DE ACTIVACIÓN

Los periodos de activación inicial varían en función del monto de BV de su primer pedido. Un pedido que contiene 1,249 BV o menos recibe 8 semanas de activación. Un pedido que contiene 1,250 BV o más recibe 24 semanas de activación. Puede monitorear su organización mediante su Centro de Soporte y Oficina Virtual. Después de este periodo inicial, el periodo de activación transcurre cada 4 semanas. El periodo de pago transcurre de domingo a domingo: comienza a las 12:00 de la medianoche hora central (mañana del lunes) y termina a las 11:59 p.m. hora central del siguiente domingo, siendo los fondos pagaderos en la sede central a más tardar al final del cierre de actividades (5:00 p.m. hora central) del miércoles. (Recuerde, un RBC debe estar activado y permanecer así para seguir manteniendo y acumulando volumen.)

REQUISITOS DE MANTENIMIENTO MÍNIMO CONTINUO

Se trata de un programa de marketing al por menor. Los distribuidores pueden comprar productos y obtener ganancias mediante las ventas al por menor en cualquier momento sin ningún requisito de mantenimiento. Para poder seguir acumulando y manteniendo volumen, así como obteniendo sobrecomisiones en el programa de Dos Equipos, un RBC debe reactivar su RBC después de las 8 semanas iniciales y cada periodo de activación de 4 semanas, de ahí en adelante. Para poder mantener la 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 ingresos de comisiones de equipo y luego, debe tener un mínimo de 70 puntos de PV en cada periodo de activación, de ahí en adelante, ya sea que el RBC esté o no en AutoEnvío. Si el RBC no está en AutoEnvío antes de ganar \$500 de comisiones acumuladas, el requisito mínimo será 70 puntos BV de PV por periodo de activación. En el caso de que un RBC no cumpla y no mantenga los requisitos mínimos dentro del plazo prescrito, cualquier volumen acumulado se eliminará y no ganará ningún cheque de comisiones. En el caso de que alguien se reactive (haga un pedido y lo pague) después de que esto ha ocurrido, el volumen volverá a acumularse (no se restablecerá ningún volumen previamente eliminado) y se podrán ganar comisiones. Los miembros también tienen la opción de inscribirse en el Banco de AutoEnvío que les permite aplicar una porción de las comisiones depositadas para la compra de productos. Si un miembro selecciona este método de AutoEnvío no tiene un requisito de mantenimiento mensual.

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 el 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 por cualquier miembro en esos ciclos más allá de los primeros 10 (diez) ciclos en esa semana estarán sujetos a una reducción a prorrato para regresar el total de comisiones realmente pagadas a no más del 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 solo tienen fines ilustrativos. NHT Global NO garantiza que cualquiera ganará algún nivel de ingresos o algún ingreso en absoluto. Las ganancias del Plan de Compensación de NHT Global, de existir algunas, dependerán únicamente del esfuerzo, habilidad y capacidad de cada persona.