



**JEUNESSE**

PLAN DE RECOMPENSAS  
**FINANCIERAS**

**LATINOAMÉRICA**

JEUNESSEGLOBAL.COM

# BIENVENIDO A JEUNESSE

Estamos encantados con que haya elegido asociarse con nosotros para construir un negocio de Jeunesse por su cuenta. Al igual que usted, miles de Distribuidores Independientes se han unido a nuestra comunidad, han compartido nuestros increíbles productos con personas que conocen y han disfrutado de los beneficios de las recompensas financieras. Jeunesse está cambiando vidas por todo el mundo, gracias a uno de los planes de compensación más competitivos de la industria.

## USTED CONTROLA SU DESTINO

El Plan de Recompensas Financieras le ofrece tres categorías de posibilidades para obtener ganancias: las ventas a clientes, las comisiones de la construcción de equipos y las recompensas por su liderazgo.



### VENTAS A LOS CLIENTES

Ganancias de la Venta Minorista  
Preferente de Jeunesse  
Bono de la Venta Minorista



### CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS

Comisiones de Equipo  
Bono de Igualación  
Incentivo por la Retención de Distribuidores/Clientes



### LIDERAZGO

Experiencia Esmeralda  
Diamond Discovery  
Fondo de Bonos

Puede participar en el nivel que desee del Plan de Recompensas Financieras de Jeunesse. Usted decide si prefiere generar ingresos vendiendo productos a tiempo parcial mediante ventas al por menor o si prefiere construir un negocio a tiempo completo con equipos comprometidos, por todo el mundo.

## NUESTRO EXCLUSIVO MODELO DE GANANCIAS

Somos una compañía que invierte cada día en personas como usted. Jeunesse es más que un simple negocio, es una familia. Y como familia, nos gustaría ayudarle en cada paso que dé.

El pago máximo del Plan de Recompensas Financieras de Jeunesse Global está limitado al 45% de los ingresos globales. Todas las comisiones, los bonos y pagos pueden ser ajustados de vez en cuando para administrar el límite.

*\*Consulte nuestro Glosario de Términos en la página 13. Para su comodidad, todos los términos definidos que se utilizan en este documento o en las Políticas y Procedimientos de Jeunesse están escritos con mayúscula inicial.*

# VENDA A SUS CLIENTES LOS PRODUCTOS DE CALIDAD DE JEUNESSE



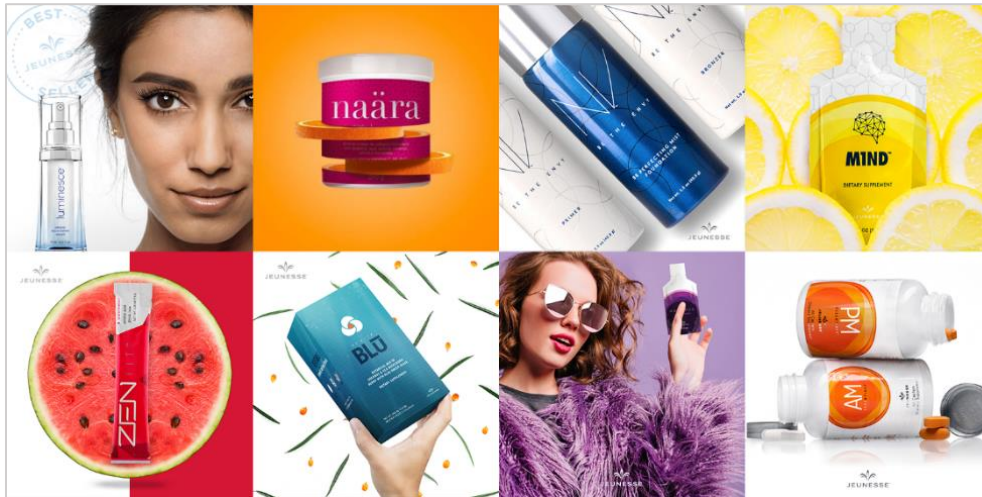
## VENTAS A LOS CLIENTES

Ganancias de la Venta  
Minorista

Preferente de Jeunesse

Bono de la Venta Minorista

La venta de los productos de Jeunesse a Clientes debería ser su actividad principal como Distribuidor y la base para la construcción de su organización de ventas e ingresos futuros.



Nota: Algunos productos que se muestran puede que no estén disponibles en su mercado

## EL PRIMER PASO PARA VENDER A LOS CLIENTES:

### Conviértase en Asociado

Como Asociado, puede comprar los productos de Jeunesse a precio de venta mayorista y ganar comisiones de las ventas a sus Clientes,\* incluidas las Ganancias Minoristas, las comisiones de las ventas de sus Clientes Preferentes de Jeunesse y los Bonos de la Venta Minorista. Además, puede inscribir a otros Distribuidores, pero no puede ganar comisiones de sus ventas hasta que sea Ejecutivo. Para convertirse en Asociado, debe inscribirse y comprar el Kit de Inicio.



\* Consulte nuestro Glosario de Términos en la página 13.

# 1a

## MANERA DE GANAR:

# GANANCIAS MINORISTAS

### VENTA MINORISTA: VENTA DE PRODUCTOS = BILLETERA FELIZ

La manera más rápida de ganar es comprar los productos al por mayor y venderlos al por menor. Y, de esta manera, se queda con la diferencia. Ya sea que comparta su historia cara a cara, en un partido de fútbol, o que envíe directamente a sus amigos y familiares a su sitio web personal de Jeunesse, ¡puede ganar de un 15 a un 40 % en cada venta! Las ventas al por menor son la fuente de ingresos que va a percibir mientras forja la fidelización de clientes. Las Ganancias Minoristas de las ventas que realiza en línea se pagan semanalmente.



¡Y SE QUEDA CON LA DIFERENCIA!

### PREFERENTE DE JEUNESSE: CLIENTES REGISTRADOS = BILLETERA MÁS FELIZ

Para sus Clientes Minoristas, el Preferente de Jeunesse es un fabuloso programa para los que quieran recibir un descuento en sus productos. También deben aceptar el envío automático mensual a través del SmartDelivery de Jeunesse (anteriormente conocido como "Autoenvío"). Dígalos que visiten su sitio web replicado. Ahí, deberán seleccionar sus productos y, después, deberán registrarse para obtener los precios del Preferente de Jeunesse. Como Clientes Preferentes de Jeunesse, disfrutarán de hasta un 25 % de descuento del precio minorista en cada artículo que pidan.\*

Los beneficios de tener Clientes Preferentes de Jeunesse se consiguen al construir un equipo de clientes que compren desde su web, mes tras mes, lo que va a hacer que usted reciba las Ganancias Minoristas semanalmente en cada compra. La comisión que gane será la diferencia entre el precio del Cliente Preferente de Jeunesse y el precio mayorista. Además, a cada producto que venda como Distribuidor se le asigna un Volumen Comisionable completo (CV) y todos los puntos de CV se contabilizarán en los cálculos del Volumen Grupal Personal (PGV) y el Volumen Grupal (GV).



*\*No se incluyen los pedidos de paquetes y de ventas grandes.*

# 2a MANERA DE GANAR: **BONO DE LA VENTA MINORISTA**

## **A TODO EL MUNDO LE GUSTA RECIBIR BONOS.**

Puede ofrecer paquetes de productos con descuento que contengan diferentes cantidades de nuestros productos más vendidos. Gane un Bono de la Venta Minorista en el primer paquete de productos que le venda a cada Cliente que registre como Cliente Minorista o Preferente y por cada Distribuidor que inscriba personalmente.

Bono de la Venta Minorista (RSB) en los rangos de paquetes estándar de \$25-\$250. La cantidad de los bonos que consiga va a depender del paquete de productos.\* Ayude a los nuevos Clientes a que sepan qué productos contiene cada paquete, para que seleccionen el que más les convenga.



Figura 1: Algunos productos que se muestran puede que no estén disponibles en su mercado.

## **CREA UN PAQUETE**

La opción de Crea un Paquete es una genial alternativa a los paquetes estándar de productos, para aquellos que quieran personalizar su pedido de suscripción inicial. Los porcentajes del Bono de la Venta Minorista para esta opción están basados en el precio total del paquete (antes de añadir los impuestos y los gastos de envío):

- 100 – 199 CV = 10%
- 200 – 299 CV = 12%
- +300 CV+ = 15%

Por ejemplo, si vende productos con 150 puntos de CV a su Cliente, ganará \$15.\*\* Una venta de \$250 con 200 CV producirá un bono de \$30.

\* Consulte la lista de precios en su Joffice, para informarse de los paquetes que hay disponibles y los puntos de CV y Bonos de la Venta Minorista que tienen.

\*\* La moneda que se utiliza cuando se calculan las comisiones y los bonos es el dólar estadounidense. La conversión a la moneda local se realiza al tipo de cambio del día en el que retire las ganancias de su tarjeta de pago.

# CONSTRUYA UN EQUIPO PARA QUE LE AYUDE CON LAS VENTAS DE LOS PRODUCTOS DE JEUNESSE



## CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS

Comisiones de Equipos  
Bono de Igualación  
Incentivo por la Retención de Distribuidores/Clientes

La venta de productos y la ganancia de comisiones es la base de su negocio. Puede beneficiarse aún más al construir una red de personas que sean afines a usted y que también compartan los productos y la oportunidad. Al proporcionar entrenamiento, sus oportunidades crecerán y podrá ganar Comisiones de Equipo, Bonos de Igualación e Incentivo por la Retención de Distribuidores/Clientes. Además, si avanza de rango al de Director Esmeralda o Director Diamante, puede participar en las Recompensas de Estilo de Vida de Jeunesse; avance al rango de Director y puede ser apto para participar en el Fondo de Bonos.



Figura 2. Algunos productos que se muestran puede que no estén disponibles en su mercado.

## SUS PRIMEROS PASOS PARA CONSTRUIR UN EQUIPO

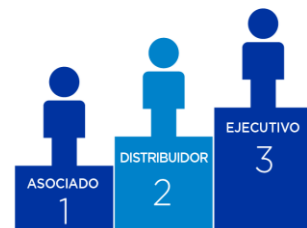
### Avance de Asociado a Distribuidor

Para avanzar de rango desde Asociado a Distribuidor, debe acumular 100 puntos de CV dentro de un único SmartDelivery Mensual\* en su primer año. Al ser Distribuidor, acumulará volumen de las ventas de sus Clientes y Distribuidores.

### Avance de Distribuidor a Ejecutivo

Para disfrutar de todos los beneficios del Plan de Recompensas Financieras debe avanzar al rango Ejecutivo. El rango Ejecutivo se alcanza tras (i) llegar a estar Activo\* y (ii) estar Calificado (con al menos un Distribuidor Activo que haya inscrito personalmente en su Equipo derecho y uno en su Equipo izquierdo). Al ser Ejecutivo, empezará a calificar para recibir comisiones adicionales.

\*Consulte nuestro Glosario de Términos en la página 13.



# MANERA DE GANAR:

## COMISIONES DE EQUIPO



### COMISIONES DE EQUIPO DE LAS VENTAS DE SUS EQUIPOS

Cuando construye una red de distribuidores, estos se sitúan en el Árbol de Equipos de su red de distribución en el Equipo derecho o izquierdo. Cada vez que un miembro de su Equipo vende un producto, esas ventas le generan a usted Volumen Grupal (GV). Recuerde que en el GV se incluyen su PV, PGV y Volumen de Derrama (consulte el Glosario de Términos). El GV sirve para calcular las Comisiones de Equipo.

A medida que sus Equipos crecen, usted gana puntos de GV de las ventas de los productos que ellos realicen. Cuando uno de sus Equipos (el izquierdo o derecho) alcanza los 600 puntos de GV y el otro alcanza los 300 puntos de GV (no importa cuál) y usted ha acumulado 300 puntos de PGV dentro del periodo de comisiones en curso, usted gana una Comisión de Equipo de \$35, también referida como "bono de ciclo".

Las Comisiones de Equipo se devengan y pagan semanalmente. Usted continúa ganando un bono de ciclo de \$35 cada vez que sus Equipos acumulen 900 (600/300) puntos de PGV y usted 300 puntos de PGV. Los ciclos serán otorgados en tiempo real en la medida en que se acumulen los puntos de PGV. El PGV se reinicia semanalmente, sin embargo, cualquier PGV no utilizado (hasta un máximo de 299 puntos) será acumulado para la siguiente semana. Los ciclos pagaderos están topados a 750 por semana.

Para ganar las Comisiones de Equipo, usted debe estar Calificado como Ejecutivo y siendo pagado como tal.

# 4a

## MANERA DE GANAR:

# BONOS DE IGUALACIÓN

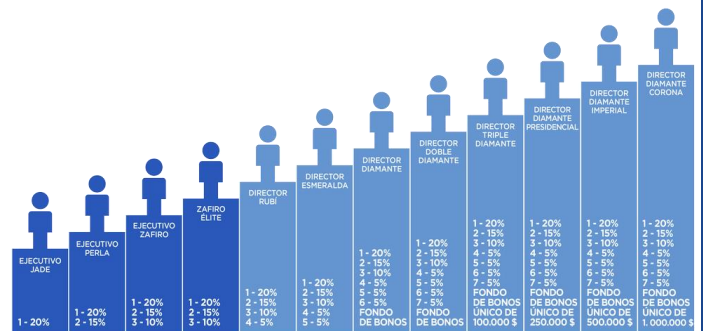
### EL CRECIMIENTO DE SU EQUIPO SE PAGA

Jeunesse cree que se le debería recompensar por construir su equipo de ventas. A medida que construya su equipo, deberá entrenar al grupo de personas que haya inscrito personalmente para que sepan cómo vender los productos y cómo construir una organización. También les enseñará cómo duplicar lo que hacen. Cuanto más éxito tenga al entrenar al grupo que ha patrocinado personalmente (Líneas de Patrocinio) para que sepan cómo vender los productos de Jeunesse, más éxito tendrán ellos y, por tanto, más podrá ganar usted.

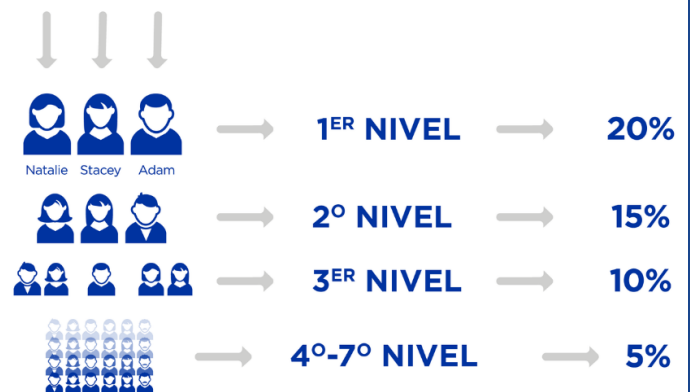
A medida que avanza de rango, Jeunesse le recompensa con bonos de igualación para que entrene y haga crecer a sus Líneas de Patrocinio. El Bono de Igualación por Liderazgo paga un porcentaje de las Comisiones de Equipo ganadas en los niveles 1-7 de sus Líneas de Patrocinio\*, en base al rango que se le paga.

El primer rango en el que puede ganar el Bono de Igualación es el Ejecutivo Jade. En este rango, puede ganar el 20 % de las Comisiones de Equipo, proveniente de las ventas de su primer nivel de Distribuidores que se encuentran en sus Líneas de Patrocinio (su Árbol de Inscripción). Por ejemplo, si inscribe a Natalia, Ana y Daniel en su primer nivel, puede ganar un bono de igualación del 20% de sus Comisiones de Equipo. En el siguiente rango, el Ejecutivo Perla, puede ganar el 20 % en el primer nivel de Distribuidores que se encuentran en sus Líneas de Patrocinio (su Árbol de Inscripción) y el 15 % en el segundo nivel. Además, a medida que avanza de rango, puede ganar el Bono de Igualación en Siete Niveles de sus Líneas de Patrocinio (su Árbol de Inscripción).

Para ganar semanalmente los Bonos de Igualación en los niveles que se indican en el gráfico, debe estar Activo y se le debe Pagar En el rango respectivo.



### USTED



\* Consulte nuestro Glosario de Términos en la página 13.

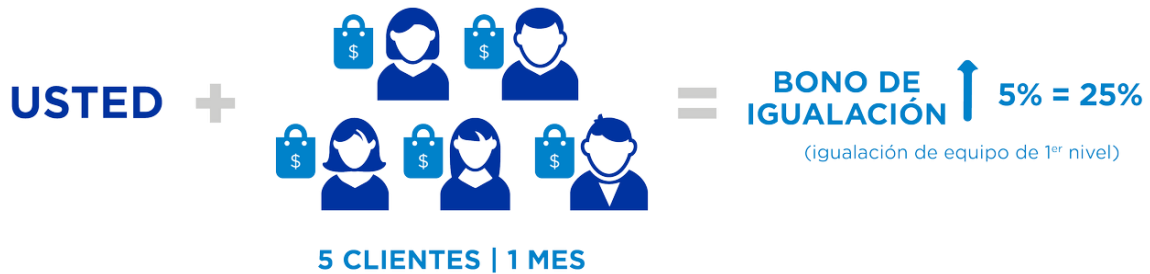


# MANERA DE GANAR:

## INCENTIVO POR LA RETENCIÓN DE DISTRIBUIDORES/CLIENTES

### MÁS CLIENTES = MÁS RECOMPENSAS

Cuando vende productos a cinco Distribuidores y/o Clientes\* que ha inscrito personalmente y que están en SmartDelivery en el mes natural, su Bono de Igualación de primer nivel se ve incrementado de un 20 a un 25 %.



Cuando vende productos a diez Distribuidores y/o Clientes \* que ha inscrito personalmente y que están en SmartDelivery en el mes natural, su Bono de Igualación de primer nivel se ve incrementado a un 30 %.



El Incentivo por la Retención de Distribuidores/Clientes se paga cuando está en Activo y se le Paga En el rango de Ejecutivo Jade o superior.

*\*Un nuevo Cliente inscrito se toma como uno de los 5/10 en el mes de inscripción, independientemente de que se registre en SmartDelivery o complete un pedido de SmartDelivery. No obstante, ese Cliente no será considerado como uno de ellos si también inscribe a un nuevo Cliente en ese mismo mes.*

# SEA RECOMPENSADO POR SU LIDERAZGO



## LIDERAZGO

Experiencia Esmeralda  
Diamond Discovery  
Fondo de Bonos

Jeunesse recompensa generosamente a sus principales vendedores que demuestran liderazgo. Los recompensa con viajes a exóticos lugares y con comisiones de las ventas globales.

## JEUNESSE TRAVEL

Jeunesse quiere recompensarle y reconocer su éxito conforme va construyendo su negocio. Jeunesse Travel le dará la posibilidad de disfrutar de un estilo de vida lleno de los lujos que se merece, gracias a sus esfuerzos.

### EXPERIENCIA ESMERALDA

¡Las mejores cosas solo pueden ir a mejor! Su cónyuge y usted están invitados a acompañarnos al complejo hotelero Grand Wailea en Hawái durante 5 días de diversión y sol. Disfrute de una cena de gala con otros líderes y con los Fundadores de la compañía y aprenda de los expertos, en nuestro exclusivo evento de desarrollo de liderazgo. Para participar en la Experiencia Esmeralda\*, se le debe pagar un mínimo de tres meses como Director Esmeralda durante un año\*\* y debe estar en Activo cada mes, después de haber alcanzado el rango de Director Esmeralda.

### DIAMOND DISCOVERY

Ya puede disfrutar del Estilo de vida Diamante. Lo ha conseguido y se lo queremos recompensar, no solo una vez, sino año tras año. Como Director Diamante, su cónyuge y usted nos acompañarán en nuestro Diamond Discovery anual. Nos dirigiremos a uno de

los complejos hoteleros de cinco estrellas más exclusivos del mundo y podremos disfrutar juntos de increíbles aventuras. Este es el estilo de vida con el que siempre ha soñado, vivir como un Director Diamante con Jeunesse.

Para participar en el Diamond Discovery si ha calificado por primera vez, debe (i) permanecer en Activo cada mes, desde el primer mes que se le ha Pagado Como Director Diamante y (ii) que se le Pague Como Director Diamante durante un mínimo de tres meses naturales durante el año.\*\*

En los años siguientes,\*\* debes (i) permanecer Activo todos los meses desde el primer mes en que se te otorgue el rango de Diamante, y (ii) que se le Pague Como Director Diamante o con un nivel superior por un mínimo de tres meses durante el año,\*\* y juntar al menos un nuevo Director o dos Élites Zafiro dentro de tus primeras tres Líneas de Patrocinio.

\* Puede participar en la Experiencia Esmeralda el año en el que se ganó el viaje.

\*\*Un "año" comienza el primer mes del período de calificación del viaje. Es decir, el año de calificación comienza el 1 de noviembre para la Experiencia Esmeralda y el 1 de abril para el Diamond Discovery. Para ser apto para cualquier viaje, debe reunir las calificaciones al menos 60 días antes de la fecha de salida. Si es apto, se le notificará por escrito. Estos viajes están diseñados para promover las experiencias de aprendizaje, la construcción de equipos y la creación de vínculos de liderazgo.

# MANERA DE GANAR: **FONDO DE BONOS**



## LOS BENEFICIOS DEL LIDERAZGO GLOBAL

Usted podrá obtener un bono adicional recibiendo acciones derivado de las ventas globales de la compañía si califica para uno de nuestros Fondos de Bonos. Los Fondos Rubí, Esmeralda y Diamante incluyen el 3% del Volumen Comisionable global de la compañía por las ventas de productos realizadas cada trimestre. El CV se distribuye generosamente: Rubí: un tercio del 1%; Esmeralda: dos tercios del 1%; Diamante: 2%. Cada fondo se divide entre los participantes que reúnen los requisitos, en base a las acciones acumuladas durante el trimestre. Cada fondo de bonos se calcula trimestralmente y el bono se paga en función de las acciones acumuladas durante el periodo del bono.

En el caso de los Fondos de Director Rubí y Director Esmeralda, usted califica para el fondo y obtiene una acción si (i) vende productos en cada mes del trimestre a 5 Clientes inscritos personalmente (únicamente para residentes en Canadá o EE.UU.) o a 5 Distribuidores inscritos personalmente (si reside en otros mercados) que estén en SmartDelivery; y (ii) se le paga en el rango respectivo de Rubí o Esmeralda en cada mes del trimestre.\* Usted obtiene una acción cada mes que califique en el rango del fondo en el que se encuentra. En el trimestre, puede obtener una acción adicional por cada 200 ciclos (Rubí) o 500 ciclos (Esmeralda).

Para participar en el FONDO DE BONOS DIAMANTE, usted debe (i) vender productos en cada mes del trimestre a 10 Clientes inscritos personalmente (únicamente en Canadá y Estados Unidos) o a vender productos a 10 Distribuidores (resto del mundo) que estén en SmartDelivery; y (ii) debe estar siendo pagado en el rango de Director Diamante en al menos en uno de esos meses.\*\*

Los Diamantes podrán acumular acciones de la siguiente manera:

- Se otorga una acción por mes en el trimestre en que se le paga con rango de Diamante.
- Se otorga una acción por cada 1,000 ciclos de Comisión de Equipo que logre durante el trimestre.
- Se otorga hasta una acción por trimestre por cada distribuidor inscrito personalmente que sea pagado con el rango de Director Diamante en cualquier mes del trimestre.
- Se otorga una acción por cada mes que se le pague como Director Doble Diamante o superior.

\* Tenga en cuenta que participará en el grupo de su rango más alto alcanzado durante el trimestre.

\*\* Asimismo, los Diamantes deben haber asistido a dos eventos importantes en su región y a un evento en otra región durante el año calendario anterior. La asistencia debe incluir una participación visible y sustancial en los eventos, incluyendo la asistencia a la mayoría de las actividades programadas y la asistencia obligatoria a todos los eventos específicos del rango. Los eventos que califican son EXPO de Jeunesse, LEAD de Jeunesse y la Universidad de Jeunesse.

## AVANCE DE RANGO A MEDIDA QUE SUS VENTAS DE PRODUCTOS CREZCAN

RANGOS	REQUISITOS	BENEFICIOS
<b>ASOCIADO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Firmar y enviar el Acuerdo de Distribuidor.</li> <li>Comprar un Kit de Inicio (sin costo alguno en Canadá).</li> <li>Los Asociados no acumulan volumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprar a precio mayorista.</li> <li>Ganancias de Venta Minorista</li> <li>Ganancias Jeunesse Preferred.</li> <li>Bonos de las Ventas Minoristas.</li> </ul>
<b>DISTRIBUIDOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser un Asociado.</li> <li>Acumular 100 puntos de PV en un mes de SmartDelivery Mensual, dentro del año de la compra de su Kit de Inicio (sin costo alguno en Canadá).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Asociado.</li> <li>Se empieza a acumular volumen.</li> </ul>
<b><u>RANGOS EJECUTIVOS<sup>1</sup></u></b>		
<b>EJECUTIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser un Distribuidor.</li> <li>Estar en Activo.</li> <li>Estar Calificado (tener a 1 Distribuidor inscrito personalmente en cada Equipo).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Distribuidor.</li> <li>Comisiones de Equipo.</li> </ul>
<b>EJECUTIVO JADE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo.</li> <li>Cumplir con algunos de los siguientes requisitos:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Tener a 4 Ejecutivos inscritos personalmente, al menos 1 en cada Equipo</li> <li>Tener a 8 Distribuidores inscritos personalmente, al menos 3 en cada Equipo</li> </ul> </li> <li>O (solo Canadá) acumulará dentro de 60 días 1,800 GV de ventas a sus Clientes, con no más del 30% del PGV proveniente de un Equipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Ejecutivo.</li> <li>Un nivel de Bonos de Igualación.</li> </ul>
<b>EJECUTIVO PERLA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo.</li> <li>Cumplir con algunos de los siguientes requisitos:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Tener a 8 Ejecutivos inscritos personalmente, al menos 2 en cada Equipo</li> <li>Tener a 12 Distribuidores inscritos personalmente, al menos 3 en cada Equipo</li> </ul> </li> <li>O (solo Canadá) acumulará dentro de 60 días 3,600 GV de ventas a sus Clientes, con no más del 30% del PGV proveniente de un Equipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Ejecutivo.</li> <li>Dos niveles de Bonos de Igualación.</li> </ul>
<b>EJECUTIVO ZAFIRO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague como Ejecutivo cumplir con algunos de los siguientes requisitos:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Tener a 12 Ejecutivos inscritos personalmente, al menos 3 en cada Equipo</li> </ul> </li> <li>O (solo Canadá) acumulará dentro de 60 días 5,400 GV de ventas a sus Clientes, con no más del 30% del PGV proveniente de un Equipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Ejecutivo.</li> <li>Tres niveles de Bonos de Igualación.</li> <li>Acceso a los rangos de Director.</li> </ul>
<b>ZAFIRO 25</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Acumular 25 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> </ul>	
<b>ZAFIRO 50</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Acumular 50 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Zafiro.</li> <li>Reconocimiento especial.</li> <li>Eventos exclusivos.</li> </ul>
<b>ZAFIRO ÉLITE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Acumular 100 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> </ul>	
<b><u>RANGOS DE DIRECTOR<sup>1</sup></u></b>		
<b>DIRECTOR RUBÍ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Tener 2 Líneas de Patrocinio con un Distribuidor en cada línea que se le Pague Como Zafiro<sup>2</sup>.</li> <li>Tener 200 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Zafiro.</li> <li>Cuatro niveles de Bonos de Igualación.</li> <li>Fondo de bonificación de Rubí</li> </ul>
<b>DIRECTOR ESMERALDA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Tener 4 Líneas de Patrocinio con un Distribuidor en cada línea que se le Pague Como Zafiro<sup>2</sup>.</li> <li>Tener 500 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Zafiro.</li> <li>Cinco niveles de Bonos de Igualación.</li> <li>Experiencia Esmeralda.</li> <li>Piscina de la bonificación de Esmeralda</li> </ul>

<sup>1</sup> Los rangos de Ejecutivo y Director se otorgan el día que se reúnen todas las calificaciones.

<sup>2</sup> Los rangos Pagados Como requeridos en las Líneas de Patrocinio deben ser rangos "reales", es decir, que dichos rangos se ganaron por construir una organización y acumular el volumen necesario, y no por comprar un paquete de productos.

RANGOS	REQUISITOS DE CALIFICACIÓN	BENEFICIOS
<b>DIRECTOR DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Ejecutivo Zafiro.</li> <li>Tener 6 Líneas de Patrocinio con un Distribuidor en cada línea que se le Pague Como Zafiro<sup>1</sup>.</li> <li>Tener 1000 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.</li> <li>Tener 1000 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural actual<sup>2</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Zafiro.</li> <li>Seis niveles de Bonos de Igualación.</li> <li>Fondo de Bonos Diamante.</li> <li>Diamond Discovery.</li> </ul>
<b>DIRECTOR DOBLE DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Director Diamante.</li> <li>Tener 2 Líneas de Patrocinio, cada una con un Diamante<sup>3</sup> con 7 niveles</li> <li>Tener 1500 ciclos de Comisiones de Equipo en el mes natural precedente.**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Director Diamante.</li> <li>Siete niveles de Bonos de Igualación</li> </ul>
<b>DIRECTOR TRIPLE DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Director Diamante.</li> <li>Tener 4 Líneas de Patrocinio, cada una con un Diamante<sup>3</sup> con 7 niveles.</li> <li>Acumular 2 000 000 de puntos de PGV en 1 mes natural, con no más de 500 000 puntos de PGV procedentes de una única Línea de Patrocinio.</li> <li>Tener a 10 000 Distribuidores Activos en todas sus Líneas de Patrocinio en el SmartDelivery Mensual.</li> <li>Que se le Pague En este rango durante 2 meses naturales consecutivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Director Doble Diamante.</li> <li>Un Bono Único<sup>4</sup> de \$100 000.</li> </ul>
<b>DIRECTOR DIAMANTE PRESIDENCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Director Diamante.</li> <li>Tener 6 Líneas de Patrocinio, cada una con un Diamante<sup>3</sup> con 7 niveles.</li> <li>Acumular 3 000 000 de puntos de PGV en 1 mes natural, con no más de 500 000 puntos de PGV procedentes de una única Línea de Patrocinio.</li> <li>Tener a 15 000 Distribuidores Activos en todas sus Líneas de Patrocinio en el SmartDelivery Mensual.</li> <li>Que se le Pague En este rango durante 3 meses naturales consecutivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Doble Diamante.</li> <li>Un Bono Único<sup>5</sup> de \$250 000.</li> </ul>
<b>DIRECTOR DIAMANTE IMPERIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Director Diamante.</li> <li>Tener 8 Líneas de Patrocinio, cada una con un Diamante<sup>3</sup> con 7 niveles.</li> <li>Acumular 4 000 000 de puntos de PGV en 1 mes natural, con no más de 500 000 puntos de PGV procedentes de una única Línea de Patrocinio.</li> <li>Tener a 20 000 Distribuidores Activos en todas sus Líneas de Patrocinio en el SmartDelivery Mensual.</li> <li>Que se le Pague En este rango durante 3 meses naturales consecutivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Director Doble Diamante.</li> <li>Un Bono Único<sup>6</sup> de \$500 000.</li> </ul>
<b>DIRECTOR DIAMANTE CORONA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que se le Pague Como Director Diamante.</li> <li>Tener 10 Líneas de Patrocinio, cada una con un Diamante<sup>3</sup> con 7 niveles.</li> <li>Acumular 5 000 000 de puntos de PGV en 1 mes natural, con no más de 500 000 puntos de PGV procedentes de una única Línea de Patrocinio.</li> <li>Tener a 25 000 Distribuidores Activos en todas sus Líneas de Patrocinio en el SmartDelivery Mensual.</li> <li>Que se le Pague En este rango durante 6 meses naturales consecutivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los mismos que el Director Doble Diamante.</li> <li>Un Bono Único<sup>6</sup> de \$1 000 000.</li> </ul>

<sup>1</sup> Si se reúnen los requisitos de los ciclos, pero los Diamantes/Zafiros requeridos no se encuentran en las Líneas de Patrocinio en el cierre del mes de calificación, se le Pagará En el nuevo rango si se reúnen estos requisitos antes del último día del siguiente mes.

<sup>2</sup> Si solo se completan 500 - 999 ciclos en el mes actual y se reúnen los demás requisitos, se reconocerá que ha alcanzado el rango de Director Diamante (y calificará para recibir 1 acción del Fondo de Bonos Diamante) pero no se le Pagará Como Director Diamante. En este caso, el siguiente mes natural en el que haga 1000 ciclos, califica como Director y el siguiente mes se le Pagará En ese rango.

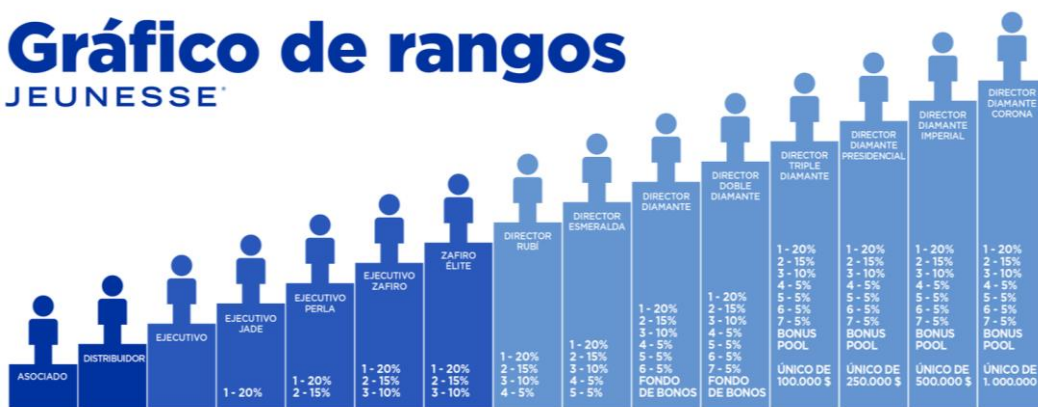
<sup>3</sup> Si a uno de los Diamantes se le ha reconocido, pero nunca se le ha Pagado Como Diamante, si llegara a reunir todos los requisitos, se le reconocerá como Doble Diamante, pero no se le Pagará Como tal.

<sup>4</sup> El bono único se entregará en el escenario, en el siguiente gran evento corporativo que se celebre.

<sup>5</sup> Se abonará a lo largo de un período de 12 meses.

<sup>6</sup> Se abonará a lo largo de un período de 24 meses.

## Gráfico de rangos JEUNESSE®



# Glosario de Términos

**ACTIVO:** Tras alcanzar el rango de Distribuidor, llega a estar Activo en el SmartDelivery Mensual al acumular 60 puntos de PV mediante las ventas de los Clientes y las compras personales.\* Si no permanece Activo en su SmartDelivery Mensual, cuando se calculen las comisiones, los puntos que haya acumulado se restablecerán a cero. Esos puntos no se pueden recuperar. Puede volver a estar en Activo después de reunir los requisitos mencionados antes.

**ÁRBOL DE INSCRIPCIÓN:** Los Distribuidores de cada una de sus Líneas de Patrocinio están en su Árbol de Inscripción. Los puntos de PGV de sus ventas sirven para calcular algunas promociones. Ver Figura 3.

**AUTOENVÍO:** Ver SmartDelivery.

**CALIFICAR o CALIFICADO:** Cuando tiene a un Distribuidor Activo en su Equipo derecho y a uno en su Equipo izquierdo, está Calificado. Esto le permite que avance a Ejecutivo si está Activo.

**CLIENTE MAYORISTA:** Se trata de un Distribuidor que compra productos únicamente para consumo personal.

**CLIENTE MINORISTA** Se trata de un Cliente que compra a precio minorista desde su sitio web replicado o directamente desde usted.

**CLIENTE PREFERENTE:** Se trata de un cliente registrado en SmartDelivery que compra desde su sitio web replicado con un descuento en el precio. Después del 30 de septiembre de 2018, los Clientes Preferentes nuevos ya no se colocarán en ningún árbol. Los Clientes Preferentes deben participar en el SmartDelivery.

**CLIENTES:** Los Clientes pueden ser Clientes Minoristas, Preferentes y Mayoristas.

**DERRAMA:** Los Distribuidores que su Upline sitúa en su Árbol de Equipos se conocen como Derrama. Sus ventas se incluyen en su GV.

**EQUIPO Y ÁRBOL DE EQUIPOS:** Su Árbol de Equipos es la estructura de su organización e incluye a los nuevos Distribuidores inscritos que se sitúan en el Árbol de Equipos, al final de sus Equipos de la derecha o izquierda. Los nuevos Distribuidores que su Upline inscribe también se sitúan al final de uno de sus Equipos y se conocen como Derrama. Los puntos de CV provenientes de la venta de productos del Árbol de Equipos se convierten en puntos de CV para calcular las Comisiones de Equipo. Ver la Figura 4.

**JOFFICE:** Como parte de su Kit de Inicio, recibirá un sistema de gestión empresarial virtual, que le proporcionará lo que necesita para dirigir su negocio en línea de Jeunesse. Mediante este impresionante sistema, podrá controlar la

trayectoria de su negocio en todo el mundo, configurar el SmartDelivery, generar informes administrativos, comprar productos, acceder a las comisiones y mucho más.

**LÍNEA DE PATROCINIO:** Cada Distribuidor que haya inscrito personalmente empieza una nueva Línea de Patrocinio en su Árbol de Inscripción. La Línea de Patrocinio va creciendo conforme el Distribuidor inscribe a otros Distribuidores y estos, a su vez, inscriben a otros. Este proceso continúa a través de niveles ilimitados; no existe un límite en la cantidad de Líneas de Patrocinio que pueda crear. Ver la Figura 4.

**MAYOR RANGO ALCANZADO:** Se trata del mayor rango que se haya alcanzado.

**PAGADO COMO o PAGADO EN EL RANGO:** Para que se le pague en un rango (p. ej., que se le Pague Como Director Rubí), debe estar Activo y reunir los requisitos de ese rango.

**RENOVACIÓN ANUAL:** Existe una pequeña cuota de Renovación Anual de \$19.95 para cubrir los gastos de su sistema de gestión empresarial. Sin embargo, si mantiene 360 puntos de CV de los pedidos personales de SmartDelivery durante el año y no pidió el Kit de Inicio en una promoción, quedará exento de pagar la cuota de Renovación. De lo contrario, deberá pagar la cuota de Renovación Anual.

**SMARTDELIVERY (anteriormente denominado Autoenvío o Plan de Conveniencia):** Si prefiere recibir un pedido periódico, puede registrarse en el SmartDelivery. Jeunesse realizará cada mes un cargo en su tarjeta de crédito y le enviará los productos que haya determinado.

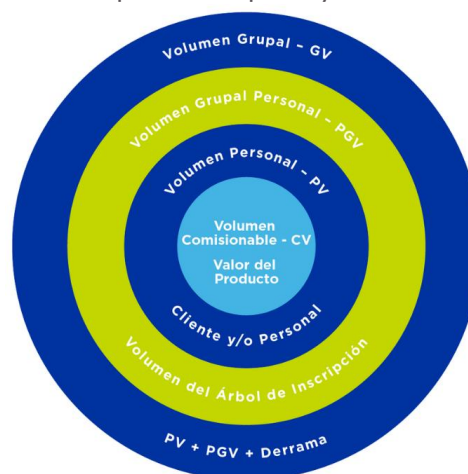


Figura 3. A cada producto se le asigna un valor de puntos de CV que sirve para calcular el PV, el PGV y el GV. El PV es necesario para estar Activo. El PGV se genera en su Árbol de Inscripción. El GV incluye el PV, el PGV y el Volumen de Derrama de sus Equipos y sirve para calcular las Comisiones de Equipo.

**SMARTDELIVERY MENSUAL:**

Se trata del período de tiempo durante el cual tiene la responsabilidad de reunir el PV y el rango requeridos. El período comienza el día del mes en el que realizó la compra de su paquete de inicio o avanzó al rango de Distribuidor, y finaliza el día anterior del siguiente mes a medianoche (hora del este de EE. UU.). Por ejemplo, si avanza a Distribuidor el 20 mayo, su SmartDelivery Mensual comienza ese día y finaliza a medianoche del 19 de junio (hora del este de EE. UU.). Además, si su SmartDelivery Mensual empieza el 28, 29, 30 o 31 del mes, ajustamos la fecha de inicio unos días atrás para adaptarla a los meses de menor duración. El Servicio de Atención al Cliente le puede informar de su fecha exacta. Si más tarde mejora al comprar un paquete más grande, la fecha de esa compra dará inicio a un nuevo SmartDelivery Mensual.

**UPLINE:**

Incluye al Distribuidor que le inscribió inicialmente y a cada uno de los patrocinados que le preceden dentro de esa Línea de Patrocinio.

**VOLUMEN COMISIONABLE (CV, por sus siglas en inglés):**

Para asegurarnos de que nuestros productos tienen unos precios competitivos, a cada producto de Jeunesse se le asigna un valor de puntos conocido como Volumen Comisionable (en ocasiones denominado "puntos"). Las Comisiones que gana a través del Plan de Recompensas Financieras se basan en la acumulación de estos puntos. Los puntos de CV empiezan a acumularse cuando avanza de Asociado a Distribuidor. Los puntos de CV siguen acumulándose siempre que permanezca Activo. Ver la Figura 3.

**VOLUMEN GRUPAL (GV, por sus siglas en inglés):**

El Volumen Grupal es el que se genera a través de las

ventas de sus dos equipos; lo que incluye el PV, el PGV y el Volumen de Derrama. Ver Figura 3.

**VOLUMEN GRUPAL PERSONAL (PGV, por sus siglas en inglés):**

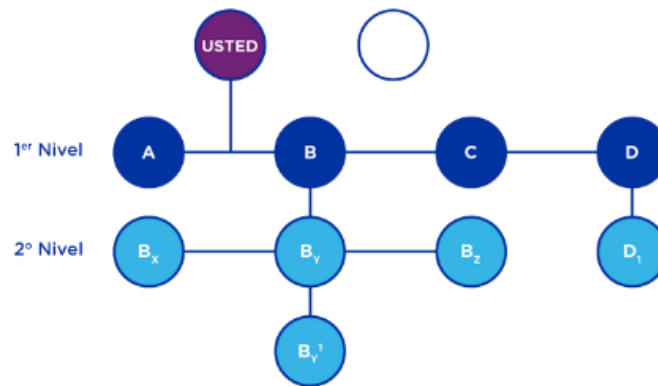
El Volumen Grupal se refiere a los puntos de CV que se generan a través de sus Líneas de Patrocinio y de las ventas de sus Clientes. No incluye el Volumen de Derrama. EL PGV de las ventas de su Árbol de Inscripción sirve para calcular algunas promociones. Ver la Figura 3.

**VOLUMEN PERSONAL (PV, por sus siglas en inglés):**

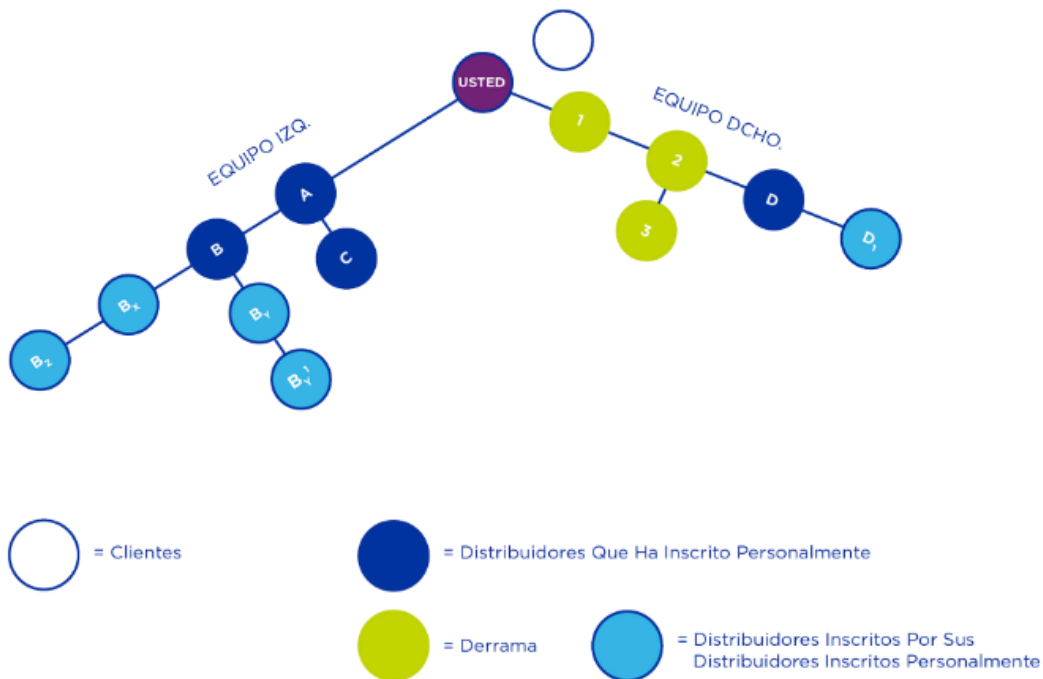
El Volumen Personal se genera del CV de las ventas de productos que sus Clientes realizan a través de su sitio web replicado o de las compras personales de usted. **Norma de Exceso de PV.** Cuando el PV total de los pedidos de SmartDelivery excede los 60 puntos en un SmartDelivery Mensual, y siempre y cuando su pedido de SmartDelivery se procese dentro de los 7 días de la fecha de inicio de su SmartDelivery Mensual, el PV de las ventas realizadas a sus Clientes Minoristas y Preferentes y el PV de sus compras personales irán a parar al Equipo débil. El Equipo débil que es el que tiene menos GV al final del SmartDelivery Mensual. Esta norma solo se aplica si el exceso de PV proviene de un pedido de SmartDelivery incondicional que está en cola (automático y no realizado manualmente en su Back Office).

**Excepción: PV de eventos.** Asimismo, el exceso de PV de los productos comprados en eventos o de los paquetes no irá a parar al Equipo débil. Además, el PV de un paquete básico que le venda a su nuevo Distribuidor inscrito también puede contabilizar en los requisitos que tiene que cumplir para estar Activo; sin embargo, el PV no contabiliza cuando ese nuevo Distribuidor inscrito venda un paquete básico a su nuevo Distribuidor inscrito en el mismo SmartDelivery Mensual.

## ÁRBOL DE INSCRIPCIÓN



## ÁRBOL DE EQUIPO



**Figura 4. Árbol de Inscripción:** Ha patrocinado personalmente a los Distribuidores A – D, cada uno de los cuales empieza una Línea de Patrocinio en su Árbol de Inscripción. El Distribuidor B ha inscrito a los Distribuidores Bx – Bz, los cuales están en el segundo nivel de su Línea de Patrocinio. Los Distribuidores Bx – Bz también empiezan la Línea B de Patrocinio. D1 también está en su 2.º nivel. By1 está en su 3.º nivel.

**Árbol de Equipos:** Los Distribuidores que ha patrocinado personalmente se sitúan automáticamente y de manera alterna en sus Equipos de la derecha y de la izquierda (o se pueden ajustar manualmente mediante su bloqueo de posicionamiento en la configuración de su perfil personal, que se encuentra en su Back Office). Hasta que alcance el rango Zafiro, debe situar a los nuevos Distribuidores en la parte exterior de sus Equipos de la derecha o izquierda.

**En este ejemplo,** los Clientes Minoristas y Preferentes se sitúan fuera de los árboles. Los Distribuidores A – D se sitúan en su Árbol de Equipos. Además, su upline ha situado a los Distribuidores 1 – 4 en el Árbol de Equipos y son Derrama. Las Comisiones de Equipo se calculan a partir de su Árbol de Equipos.



## OFICINAS DE JEUNESSE EN LATINOAMÉRICA

### Argentina

Jeunesse Argentina S.R.L.  
Santos Dumont 3507  
(C1427EIC) CABA - Buenos Aires  
República Argentina  
Servicio al Cliente: +541151737483

### Brasil

Jeunesse Brasil Comercial Ltda.  
Praça João Duran Alonso, nº 34,  
Ed. Ronaldo Sampaio Ferreira, térreo  
Berrini City, São Paulo State  
Brasil 04571-070  
Servicio al Cliente: +0800 891 5441

### Chile

Jeunesse Chile SpA  
San Crescente #81 piso 2  
Las Condes,  
Santiago, Chile  
Servicio al Cliente: +569 54199409

### Colombia

Jeunesse Colombia S.A.S.  
Carrera 7 # 116 -50 WeWork, oficina 03-141  
Bogotá, Colombia  
Servicio al Cliente: +576015088869

### Costa Rica

Jeunesse Global Costa Rica, S.A.  
Autopista Próspero Fernández  
Centro Comercial Plaza Itskatzu  
local 133 B  
San José, Costa Rica  
Servicio al Cliente: +506 22285489

### Ecuador

Comercializadora Jeunesse Global Ecuador CIA. LTDA.  
Av. Luis Orrantia y Nahim Isaias esquina  
Edificio Tecniseguros Planta Baja  
Quito, Ecuador  
Servicio al Cliente: +593 46022830

### El Salvador

Jeunesse El Salvador, Ltda. de C.V.

### Guatemala

Jeunesse Global Guatemala, Limitada

### México

Jeunesse Global, S. de R.L. de C.V.  
Av. Federalistas 2245  
Col. La CIMA Zapopan  
Jalisco Mexico CP 45134  
Servicio al Cliente: +52 (33) 3642 9654,  
+52 (33) 3813 2386, +52 (33) 3813 3417  
+52 (33) 3640 1464

### Panamá

Jeunesse Global, S. de R.L.  
Calle 58 Este Obarrio  
Edificio Office One  
Piso 9, Oficina 908  
Ciudad de Panamá, Panamá  
Servicio al Cliente: (507) 395-5050, (507) 395-5000

### Paraguay

Jeunesse Global Paraguay SRL

### Perú

Jeunesse Global Perú SRL  
Las Orquídeas 440 of. 1902  
San Isidro, Perú  
Servicio al Cliente: +51 1 652 1127, +51 1 652 1145,  
+51 1 652 11 62, +51 1 652 1165

### República Dominicana

Jeunesse Global República Dominicana, SRL  
Av. John F. Kennedy # 7, Casi Esquina Dr. Defillo  
Edificio Pyhex Work, 4to Nivel, Los Jardines  
Santo Domingo, República Dominicana  
Servicio al Cliente: +8296072073

[www.jeunesseglobal.com](http://www.jeunesseglobal.com)

© 2023 Jeunesse Global Holdings, LLC, Todos los derechos reservados.  
Jeunesse y los logos de las fuentes son marcas registradas de Jeunesse Global Holdings, LLC

Revised: 09 May 2023