

RESUMEN DE COMPENSACIONES DE AFILIADOS DE MARCA EN LATINOAMÉRICA DE 2025

Nu Skin Enterprises, Inc. (junto a sus afiliados, la "Compañía") es una empresa global de venta directa que opera actualmente en casi 50 países y vende sus productos a través de una red de Afiliados de Marca Independientes. En el año 2025, la compañía operó en 5 mercados en la región Latinoamérica¹.

El propósito de este documento es proporcionarle información precisa y honesta sobre las comisiones que la Compañía paga a sus Afiliados de Marca. La tabla que encontrará a continuación describe con información detallada las compensaciones pagadas a los Afiliado de Marca registrados en los mercados de Latinoamérica en el 2025².

Para generar una compensación como Afiliado de Marca es necesaria una cantidad considerable de compromiso, tiempo y esfuerzo. Esto no es un programa para hacerse rico rápidamente, y el éxito económico no está garantizado.

Compensaciones a los Afiliados de Marca en Latinoamérica en 2025 (todas las cantidades figuran en USD)

Título	Compensación Promedio Mensual de Ventas, antes de gastos ³	Porcentaje Promedio de Afiliados de Marca Activos	Porcentaje Promedio de Representantes de Marca y Afiliados de Marca de Nivel Superior
Afiliado de Marca Activo Obteniendo un Pago (No Representante de Marca)	\$ 71	17.82%	n/a
Representante de Marca Calificado	\$ 242	1.97%	n/a
Representante de Marca	\$ 406	6.11%	50.38%
Socio Oro	\$ 628	2.37%	19.57%
Socio Lapis	\$ 1,114	1.91%	15.73%
Socio Rubí	\$ 1,868	0.78%	6.44%
Director Esmeralda	\$ 3,079	0.57%	4.72%
Director Diamante	\$ 6,175	0.17%	1.44%
Director Diamante Azul	\$ 18,198	0.21%	1.72%

El promedio de Afiliados de Marca⁴ activos cada mes en Latinoamérica fue de 20,615. Mensualmente, un promedio de aproximadamente 6,578 Afiliados de Marca, o el 31.9% de los Afiliados de Marca activos en Latinoamérica obtuvieron un pago de compensación por ventas.

¹ Argentina, Chile, Colombia, México, Perú.

² La tabla solo incluye Afiliados de Marca que califican para recibir compensación por ventas. Los Afiliados de Marca que solo compran productos para uso personal no califican para recibir compensación por ventas y, por lo tanto, no están incluidos en la tabla.

³ Tenga en cuenta que estas cifras no representan las ganancias de un Afiliado de marca, ya que no consideran los gastos incurridos por un Afiliado de marca en la promoción de su negocio y no incluyen el margen de beneficio minorista. Los gastos comunes pueden incluir, entre otros, viajes, materiales de oficina, tarifas de licencia, primas de seguro y tarifas legales o contables.

⁴ Un Afiliado de Marca "activo" se define como cualquier Afiliado de Marca que realizó una compra personal, patrocinó otra cuenta o recibió un Bono Compartido durante el período de tres meses más reciente en cuestión.