



**TU FORMA DE GANAR CON VIVRI®**

Plan de Compensación VIVRI® & Me para operaciones realizadas en Estados Unidos y Puerto Rico, sujeto a cambio conforme a las Políticas y Procedimientos VIVRI®. Es tu responsabilidad como LIV conocer la versión actual del Plan de Compensación que puedes consultar en tu Oficina Virtual en la sección de documentos.

Las ganancias de cada Líder Independiente VIVRI® conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me dependen de su esfuerzo y habilidad, así como de sus resultados personales y de Equipo, por lo que VIVRI® no puede garantizar ingresos específicos. Las ganancias presentadas son antes de impuestos, cada LIV es responsable de cumplir cabalmente sus obligaciones fiscales; el no hacerlo, será motivo de baja inmediata. Cuando el LIV no tenga una figura fiscal que le permita facturar y hacerse cargo de sus impuestos, VIVRI® retendrá los impuestos correspondientes como asimilado a salario, ya que el LIV es un distribuidor mercantil independiente.



## APROVECHA LA OPORTUNIDAD VIVRI+

Activaciones y Promociones  
Retail Sales Training Bonus (RSTB)

### 3 FORMAS DE GANAR

1. GANANCIAS INMEDIATAS  
Ganancias de Clientes  
Retail Sales Training Bonus
2. GANANCIAS RESIDUALES  
Bonificaciones de Equipo VIVRI®  
Compresión Dinámica en Bonificaciones de Equipo VIVRI®  
Fondo Mundial de Equipos de Poder  
Fondo Mundial Corazón Diamante (CD)  
Regalías Generacionales
3. BONOS ESTILO DE VIDA  
Fondo Mundial de Estilo de Vida  
Bonos Club  
Autoship 76  
Autoship 226

### CONTENIDO ADICIONAL

Actividad  
Título Honorario de Rango desde Consultor hasta Club Fundador  
Requisito Adicional Título Honorario Corazón Diamante y Superior  
Beneficios  
Pago de bonificaciones  
Mínimo de bonificaciones  
Criterio de Rango del 50%  
Aplicabilidad  
Condición Rango Corazón Diamante (CD)  
Criterios Adicionales Top Journey y Otros Viajes Corazón Diamante (CD)  
Política de Sustentabilidad  
Nuevo Criterio Cliente Preferente  
Nuevo Estándar 70/30  
Glosario de Términos

## ▶ **VIVRI, VINTARI, ANALOMIA, MACHĒ Y YERBAMOR**

La Oportunidad VIVRI+ no solo te da acceso a VIVRI, sino también a VINTARI, Analomia, MACHĒ y YERBAMOR. Por lo que también podrás compartir sus productos y Paquetes Promocionales. Incluyendo todas las colecciones, aceites individuales y mezclas esenciales. Habla con tu LIV patrocinador para conocer más.

## ▶ **APROVECHA LA OPORTUNIDAD VIVRI+**

### **ACTIVACIONES Y PROMOCIONES**

Consulta tu LIV más cercano para conocer las opciones de activación como LIV o Cliente Preferente y asegúrate de consultar nuestra página de internet para conocer las promociones mensuales que permitirán activarte maximizando su valor.

### **BENEFICIOS LIV:**

#### **✓ Herramientas LIV**

- Tu propia Tienda en Línea activa en 6 países (Sitio Replicado Web)
- Tu propia Oficina Virtual para manejar todo (Back-Office)
- Herramientas de seguimiento (VIVRI Maker App)
- Múltiples materiales digitales de marketing (Back-Office)

#### **✓ Acceso al Plan de Compensación VIVRI & Me, que te da la posibilidad de:**

- Ingresos Inmediatos al compartir el Reto y la Oportunidad VIVRI+
- Ingresos Residuales derivados de la actividad de tu Equipo LIV
- Bonos en Estilo de Vida, tales como Bonos del Mes, autos, viajes y más

#### **✓ Compra de productos VIVRI+ a precio preferencial LIV para consumo y venta**

#### **✓ Membresía LIV activa y beneficios Autoship\***

\*Tu membresía de LIV se mantiene de por vida siempre y cuando cumplas con el requisito de reportar al menos una venta cada 12 meses y cumplir con los demás términos y condiciones de ser LIV, incluyendo el Código de Ética y VIVRI & Me.

### **RETAIL SALES TRAINING BONUS (RSTB)**

Como su nombre lo implica, este bono ha sido creado para incentivar a los LIVs actuales a entrenar a los nuevos LIVs a desarrollar clientes a través de la venta de producto.

Una vez que el nuevo LIV se activa en tu primer Nivel, recibirás este bono cuando lo hayas entrenado a encontrar Clientes y haya reportado satisfactoriamente las ventas correspondientes al Paquete Promocional.

El LIV Patrocinador y uplines correspondientes (5 Niveles) participan por un *Retail Sales Training Bonus*, que se acreditará cuando el nuevo LIV reporte la venta y/o consumo de esos Paquetes a través del registro del Cliente final en el Back-Office del nuevo LIV. Dicho registro se hará en el Client Book.

Una vez ingresada la información al Client Book, los upline (5 Niveles) del LIV que reporta satisfactoriamente sus ventas, se acreditarán las siguientes bonificaciones\*, según corresponda.

	MONARCA 600 VN***	IMPERIAL ALL-INCLUSIVE 630 VN***	IMPERIAL 476 VN***	VISIONARIO 250 VN***	EJECUTIVO 150 VN***	7 PAGOS** 60 VN***
<b>Patrocinador Directo (Upline 1)</b>	\$300.00	\$315.00	\$238.00	\$125.00	\$75.00	\$30.00
<b>Upline 2</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 3</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 4</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 5</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00

\* Recuerda que bajo los lineamientos de la DSA, las empresas de venta directa deben satisfacer una proporción mínima de ventas vs autoconsumo de 70/30. Una vez reportadas satisfactoriamente las ventas, estas bonificaciones se programarán para pagarse semanalmente según el Plan Compensación. Las ventas se deben reportar dentro del periodo de caducidad del producto.

\*\* Cada una de las 6 mensualidades generarán Puntos Valor de Negocio para Bonificaciones de Equipo.

\*\*\* Este bono genera Volumen Personal y de Equipo al momento en que se reportan satisfactoriamente las ventas.

Es importante que los datos de Clientes que se registran en el Client Book sean correctos. Se harán auditorías y monitoreos continuos, y si por algún motivo no se validan, se le dará reversa a los bonos a los LIVs que los recibieron.

## ▶ 3 FORMAS DE GANAR

### 1. GANANCIAS INMEDIATAS

#### 1.1 • Ganancias de Clientes

Con independencia de tu Rango, y sin necesidad de crear un Equipo, al compartir cualquiera de nuestros productos, ya sea en persona o por medio de tu tienda en línea (Sitio Personalizado VIVRI®), puedes generar ganancias atractivas de hasta el 50% (dependiendo del producto) de la venta directa de dichos productos al Cliente, resultado de la diferencia entre el precio preferencial de compra LIV y el precio de venta al público establecido por VIVRI® para Clientes. Visita tu Oficina Virtual VIVRI® para obtener la lista de precios vigente y conocer el margen de ganancia exacto de cada producto.

#### 1.2 • Retail Sales Training Bonus

Como su nombre lo implica, este bono ha sido creado para incentivar a los LIVs actuales a entrenar a los nuevos LIVs a desarrollar Clientes a través de la venta de producto.

Una vez que el nuevo LIV se activa en tu primer Nivel, recibirás este bono cuando lo hayas entrenado a encontrar Clientes y haya reportado satisfactoriamente las ventas correspondientes al Paquete Promocional.

El LIV Patrocinador y uplines correspondientes (5 Niveles) participan por un *Retail Sales Training Bonus*, que se acreditará cuando el nuevo LIV reporte la venta y/o consumo de esos Paquetes a través del registro del Cliente final en el Back-Office del nuevo LIV. Dicho registro se hará en el Client Book.

Una vez ingresada la información al Client Book, los upline (5 Niveles) del LIV que reporta satisfactoriamente sus ventas, se acreditarán las siguientes bonificaciones\*, según corresponda.

	MONARCA 600 VN***	IMPERIAL ALL-INCLUSIVE 630 VN***	IMPERIAL 476 VN***	VISIONARIO 250 VN***	EJECUTIVO 150 VN***	7 PAGOS** 60 VN***
<b>Patrocinador Directo (Upline 1)</b>	\$300.00	\$315.00	\$238.00	\$125.00	\$75.00	\$30.00
<b>Upline 2</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 3</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 4</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00
<b>Upline 5</b>	\$30.00	\$31.50	\$23.80	\$12.50	\$7.50	\$3.00

\* Recuerda que bajo los lineamientos de la DSA, las empresas de venta directa deben satisfacer una proporción mínima de ventas vs autoconsumo de 70/30. Una vez reportadas satisfactoriamente las ventas, estas bonificaciones se programarán para pagarse semanalmente según el Plan Compensación. Las ventas se deben reportar dentro del periodo de caducidad del producto.

\*\* Cada una de las 6 mensualidades generarán Puntos Valor de Negocio para Bonificaciones de Equipo.

\*\*\* Este bono genera Volumen Personal y de Equipo al momento en que se reportan satisfactoriamente las ventas.

Es importante que los datos de Clientes que se registran en el Client Book sean correctos. Se harán auditorías y monitoreos continuos, y si por algún motivo no se validan, se le dará reversa a los bonos a los LIVs que los recibieron.

### 1.3 • Pagos Semanales

Dentro de cada uno de los dos Periodos VIVRI® (1-15, 16-fin de mes), existirá un corte semanal donde podrás obtener el pago del Retail Sales Training Bonus, pudiendo generar hasta 4 cheques al mes:

- Dentro del Periodo del 1 al 15, habrá un corte semanal el día 7.
- Dentro del Periodo del 16 al último del mes, habrá un corte semanal el día 22.

Los **RSTB** serán pagados dentro de los siguientes 10 días hábiles posteriores al cierre, siempre y cuando te encuentres activo en el Periodo correspondiente de acuerdo con los lineamientos contenidos en este documento.

Esto no cambia los PERIODOS VIVRI®, los cortes para el resto de las bonificaciones, Rangos, etc. serán los mismos de siempre (1-15, 16-fin de mes).

Ejemplo:



## 2. GANANCIAS RESIDUALES

### 2.1.A • Bonificaciones de Equipo VIVRI®

A medida que tú y tu equipo vayan vendiendo más producto, podrás incrementar tus ganancias mediante la obtención de Bonificaciones de Equipo.

Las Bonificaciones de Equipo de cada Periodo se ganan cumpliendo con el Volumen Personal (VP) requerido y se determinan según el Rango Activo Real (RAR) del LIV, estableciendo así los niveles de los cuales recibirá las Bonificaciones de Equipo del Periodo, tal como lo explica la siguiente tabla:

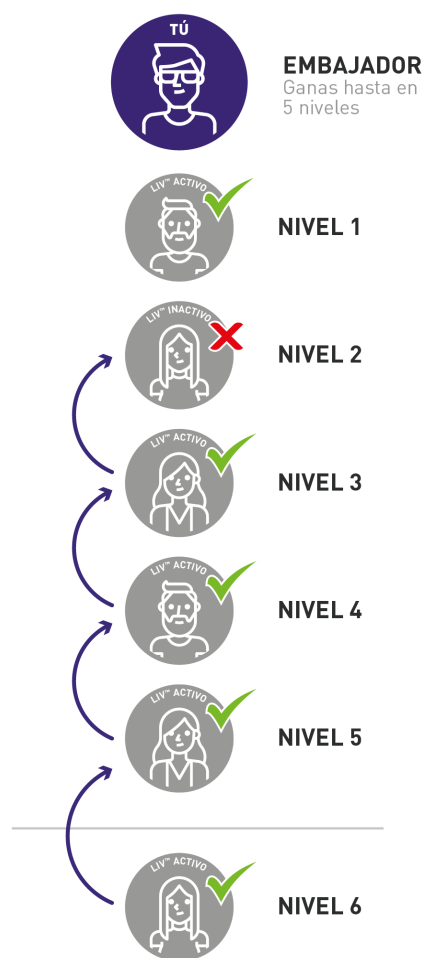
## TABLA DE RANGOS

	CONSULTOR	COACH	EMPRESARIO	ASESOR	EMBAJADOR	CLUB DIRECTOR	CLUB PRESIDENTE	CLUB FUNDADOR	CORAZÓN DIAMANTE	DOBLE CORAZÓN DIAMANTE
VOLUMEN PERSONAL (VP)	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo	76 VP en Autoship mensual / 60 VP cada Periodo
FRONTALES		1	2	3	3	3	3	3	3	3
VOLUMEN DE EQUIPO (VE)		250	1,000	2,000	5,000	12,000	25,000	50,000	75,000	150,000
PREMIOS					VIAJE EXPRESS	AUTO	VIAJE TODO PAGADO	AUTO DE LUJO	ACCESO TJ CD	ACCESO TJ DCD
<b>NIVELES</b>	1	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN	10% VN
	2		5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	3			5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	4				5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	5					5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	6					5% VN	5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	7						5% VN	5% VN	5% VN	5% VN
	8							5% VN	5% VN	5% VN
	9								5% VN	5% VN

- Para calcular las Bonificaciones de Equipo, el porcentaje contemplado por nivel se aplicará sobre el Valor de Negocio (VN) acumulado por cada nivel del Equipo del LIV en el Periodo.
- Adicionalmente, se genera volumen para Rango cuando dentro de los 9 niveles\* del equipo se reportan satisfactoriamente ventas de los SNE de los Paquetes Promocionales a Clientes. Revisa la sección de RSTB.
- 
- Para el cálculo de puntos necesarios para avanzar de Rango se tomarán en cuenta los Puntos Valor Negocio de 9 niveles. \* **De Enero 1 a Diciembre 31 2022, existe un generoso “override” que considera hasta 15 niveles para calcular tu Rango, siempre sujeto a un cálculo dinámico cada Periodo y sujeto a los criterios de sustentabilidad.**

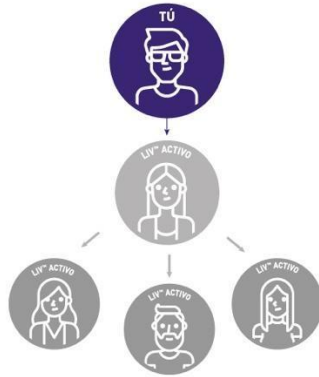
### 2.1.B • Compresión Dinámica en Bonificaciones de Equipo VIVRI®

Para incrementar la potencia de tus ganancias, implementamos un Sistema de Compresión Dinámica (SCD) en las bonificaciones de Equipo. Cada vez que un LIV esté inactivo en cualquiera de tus primeros 9 niveles, tu estructura será comprimida para cubrir todos los huecos posibles, recorriendo hacia arriba a todos los LIVs activos. Así ganarás más porque se reducirán los huecos de inactividad en tu Equipo. La siguiente gráfica muestra un ejemplo:

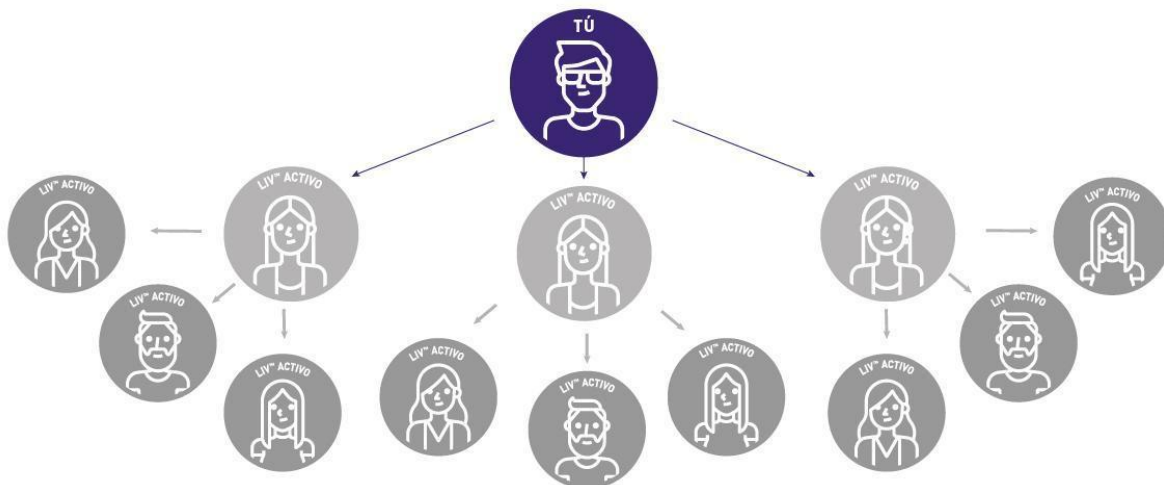


## 2.2 • Fondo Mundial de Equipos de Poder

VIVRI® asigna hasta el 2% del Valor de Negocio (VN) mundial de cada Periodo para repartirlo entre los LIVs que tengan 3 o más Equipos de Poder directos en el Periodo, compuestos cada uno por 1 LIV Frontal (nivel 1) o 1 Cliente Preferente activo, que a su vez tenga 3 LIVs Frontales (su nivel 1) o 3 Clientes Preferentes activos (esto es combinable, ejemplo: 2 LIVs Frontales + 1 Cliente Preferente= 3 Frontales activos).



Cada vez que tengas 3 Equipos de Poder directos en un Periodo, recibirás tu primera participación en el Fondo Mundial de Equipos de Poder del Periodo, y cada Equipo de Poder directo adicional que tengas en el mismo Periodo te generará otra participación extra; en el entendido de que los Equipos de Poder no requieren ser nuevos cada Periodo, de manera que si mantienes a los mismos Equipos de Poder, Periodo tras Periodo, seguirás cobrando del Fondo Mundial de Equipos de Poder, Periodo tras Periodo, por lo que es recomendable mantener a tus Equipos de Poder activos. Puedes promover el uso de Autoship en tu Equipo para lograr esto.



El organizar a tu equipo independiente VIVRI® en Equipos de Poder, no solo te dará la posibilidad de acceder al Fondo Mundial de Equipos de Poder, sino que proporcionará mayor solidez a tu Equipo y fortalecerá el potencial de que se multiplique.

El Fondo Mundial de Equipos de Poder se reparte proporcionalmente entre el número total de participaciones a nivel mundial de cada Periodo.

## 2.3 • Fondo Mundial Corazón Diamante (FMCD)

Para fomentar una cultura en la que los LIVs destacados activamente impulsen el crecimiento de todo VIVRI, hemos creado el Fondo Mundial Corazón Diamante (FMCD), cuyo nombre está inspirado por el Rango Corazón Diamante. VIVRI® destina hasta el 5% del Valor de Negocio (VN) mundial de cada Periodo para este Fondo, y lo reparte en Viajes, Regalos y Bonos entre los LIVs que califiquen según los criterios que VIVRI designe a su entera discreción.

El FMCD está sujeto a los términos y condiciones de la “Política de Sustentabilidad y Rentabilidad”, a los “Criterios VIVRI® & Me de Creación y Asignación del Fondo Corazón Diamante”, y sujeto a cambios sin previo aviso.

El FMCD podrá ser destinado a cubrir viáticos para eventos oficiales incluyendo, pero no limitado, a VIVRI WORLD, Top Journey, VIVRI Cruise, VIVRI Explore, Bootcamps, etc. Adicionalmente, también podrá ser destinado a giras de trabajo oficiales. Cada viaje, regalo o bono del FMCD podrá tener fecha distinta de entrega.

Las Bonificaciones designadas “en efectivo”, serán entregadas a más tardar el 31 de Diciembre del año calendario en curso; pudiendo, a entera discreción de VIVRI, ser adelantadas parcial o totalmente.

En el caso de Premios y Bonos asignados a un Mes, Periodo, o a cualquier rango de tiempo particular, VIVRI® comunicará los requisitos y formas de ganar directamente a los LIVs que considere con posibilidad de calificar, y lo hará dentro de los primeros tres días del Mes, Periodo, o rango de tiempo designado.

Un evento importante derivado del Fondo Corazón Diamante es “Top Journey”, un viaje (típicamente) anual a los destinos más exóticos y emocionantes del planeta, con una serie de experiencias y actividades totalmente fuera de lo común, privadas y exclusivas. La calificación a Top Journey puede ser por meritocracia directa, para los LIVs que cumplan los requisitos específicos del viaje en cuestión, y/o por meritocracia indirecta a través de las participaciones del Fondo Mundial Corazón Diamante.

Adicionalmente, VIVRI se reserva el derecho de invitar a las parejas de quienes califiquen, según el ranking de calificación, los criterios de invitación y el cupo disponible. Finalmente, para asistir al Top Journey, quienes califiquen o sean invitados, deberán demostrar un cumplimiento cabal del Código de Ética VIVRI®; VIVRI se reserva el derecho de admisión en todo momento, así como el derecho de modificar los criterios para ser “calificado” o “invitado” a cada viaje, incluyendo el cumplimiento activo de Rangos y metas establecidas.

## 2.4 • Regalías Generacionales

A través de esta poderosa bonificación, VIVRI® reconoce a los LIVs que califiquen al Rango de Corazón Diamante (CD) o superior que a su vez tienen LIVs en su Equipo que califiquen al Rango de Corazón Diamante (CD) o superior, concediéndoles una bonificación sobre el Volumen Personal (VP) y Valor de Negocio (VN) generado por el Equipo de estos últimos en el Periodo por hasta 2 generaciones en cada

línea descendente de acuerdo con lo siguiente, sujeto siempre a lo contemplado en la Política de Sustentabilidad VIVRI®:

GENERACIÓN	CORAZÓN DIAMANTE
1	Hasta 2%
2	Hasta 4%

- 2% aplica sobre el Volumen Personal (VP) y Valor de Negocio (VN) generado por el Equipo del LIV Corazón Diamante (CD) o superior 1.ª generación, siendo el más próximo en cada línea descendente al LIV acreedor a las Regalías Generacionales, sin límite de niveles o hasta el nivel inmediatamente arriba del siguiente LIV Corazón Diamante (CD) o superior en la misma línea descendente (2.ª generación).
- 4% aplica sobre el Volumen Personal (VP) y Valor de Negocio (VN) generado por el Equipo del LIV Corazón Diamante (CD) o superior 2.ª generación sin límite de niveles o hasta el nivel inmediatamente arriba del siguiente LIV Corazón Diamante (CD) o superior en la misma línea descendente.

### 3. BONOS ESTILO DE VIDA VIVRI®

#### 3.1 • Fondo Mundial de Estilo de Vida

Cada mes se destina hasta el 5% del Valor de Negocio (VN) mundial de VIVRI® para poner al alcance de todos los LIVs de tu Equipo emocionantes recompensas de estilo de vida mediante concursos especiales de viajes internacionales, Bonos en Dinero, artículos de tecnología y moda, y otros premios exclusivos. Estos extraordinarios incentivos son el reconocimiento a tu esfuerzo y el de tu equipo por promocionar los productos VIVRI+ con sus Clientes. Este fondo incluye los Bonos Mensuales, los Viajes VIVRI® y más.

#### (i) • Bonos Mensuales

Puedes encontrar las bases de los bonos vigentes de cada mes en [VIVRI.com/bonos](http://VIVRI.com/bonos) o consultarlos con tu *upline*.

#### (ii) • Viajes VIVRI®

VIVRI® es estilo de vida, y como LIV, cada año puedes participar para calificar a VIVRI WORLD, Explore, Cruise, Top Journey y otros viajes especiales.

Los Viajes VIVRI® están diseñados para premiar a los Top 500 LIVs\* con distintos viajes durante el año. Típicamente combinan experiencias únicas con interacción cercana con el Fundador & CEO de VIVRI®, con Corazones Diamante y con otros destacados miembros de la familia VIVRI®, como Vicepresidentes de Talento VIVRI® y LIVs Rangos Club.

*\*Consulta las maneras de calificar de cada viaje en [VIVRI.com/bonos](http://VIVRI.com/bonos)*

### (iii) • Bono de Viaje Embajador

¡Goza de un Lujoso Viaje Express en Pareja!

Al lograr por primera vez mantener el Rango Activo Real (RAR) de Embajador y/o superior durante 2 Periodos consecutivos, VIVRI® te regalará un Certificado para viaje en pareja (dos personas) a un hotel de dos a cinco estrellas con convenio VIVRI®, durante 4 días y 3 noches.

Revisa Términos y Condiciones en: [VIVRI.com/travels](http://VIVRI.com/travels)

## 3.2 • Bonos Club

VIVRI® otorga extraordinarios Bonos de Estilo de Vida, tales como espectaculares viajes y bonificaciones para adquirir coches de lujo u otros beneficios especiales a los LIVs que alcancen el Rango Club:

### (i) Bono Autos Rango Club:

Recibe un Bono mensual para el pago de tu auto de lujo o auto de súper lujo de hasta \$1,300 USD. Guíate con la Matriz Dinámica de Bonos para conocer el monto que podrás recibir, a partir de Rango Director:

MATRIZ DINÁMICA DE BONOS DE AUTO			
Rango	Puntos x Periodo	Bono	Monto Mensual
Club Director	12,000	Auto Director	\$600
	15,000	Auto Director	\$650
	20,000	Auto Director	\$700
Club Presidente	25,000	Auto Presidente	\$750
	35,000	Auto Presidente	\$850
	45,000	Auto Presidente	\$950
Club Fundador	50,000	Auto Fundador	\$1,200
	60,000	Auto Fundador	\$1,300

Los Puntos por Periodo se calculan sumando Volumen Personal y hasta 15 niveles de Volumen de Equipo para Rango (dependiendo de tu Activación) conforme a los Términos y Condiciones del generoso Plan de Compensación VIVRI & Me.

Para hacerte acreedor al Bono Auto debes lograr el Rango Activo Real (RAR) de Club Director o superior con al menos 12,000 Puntos por Periodo. Dependiendo la cantidad de Puntos que hayas generado será el monto que recibirás de acuerdo a la Matriz Dinámica de Bonos de Auto.

Es prerequisite comprar o arrendar un automóvil de lujo con valor de factura mínimo de \$20,000 USD mismo que deberá ser validado por VIVRI (solicitándolo en tu Oficina Virtual).

Una vez que hayas registrado tu auto en [vivri.com/cars](http://vivri.com/cars) y cumplido los requisitos continuarás obteniendo el Bono de Auto en efectivo, recibiendo la cantidad correspondiente en base a los puntos obtenidos en cada Periodo que estés activo.

Consulta en [vivri.com/bonos](http://vivri.com/bonos) o en Contact Center los requisitos y forma de solicitud del bono.

## **(ii) • Bono de Viaje para Club Presidente**

¡Disfruta un lujoso Viaje Todo Pagado (VTP)\* en pareja o con tu familia!

Al lograr mantener el Rango Activo Real (RAR) de Club Presidente y/o superior durante 2 Periodos consecutivos, VIVRI® te regalará una experiencia para vivir el mejor estilo de vida, ¡durante una semana completa! (7 días y 6 noches). Este viaje solo se puede obtener luego de cumplir los requisitos antes descritos por primera vez, y solo se puede redimir una vez.

Viaja con tu pareja o familia (hasta 4 adultos o hasta 2 adultos más 4 niños menores de 12 años) a un hotel de lujo (que tenga convenio con VIVRI®) en el que podrás gozar la mejor versión de unas vacaciones con gastos incluidos\* por una semana completa (7 días y 6 noches).

\* Adicional al hospedaje sin costo, VIVRI® otorgará \$2,000 USD para reembolso de gastos adicionales, incluyendo las siguientes categorías de gasto:

- Alimentos
- Bebidas no alcohólicas
- Transporte (avión o gasolina y peaje)
- Gym & Spa
- Traslados locales en el destino

## **3.3 • Autoship (AS) 76**

Si mantienes tu Volumen Personal (VP) con Autoship (AS) de al menos 76 puntos de Valor de Negocio (VN) mensual durante 1 año, podrás obtener un certificado de Crucero en pareja por 4 días y 3 noches, que incluye alimentos y bebidas estándar.

Este certificado es acumulable cada año, lo que permite hacer un viaje con más personas.  
Ingresa en [www.vivri.com/bonos](http://www.vivri.com/bonos) para conocer más de la promoción, sus términos y condiciones.

### 3.4 • Autoship (AS) 226

**Bono exclusivo para nuevos LIVs (y solo se activa durante sus primeros 30 días) y para LIVs que ya tienen Autoship 226.**

Si mantienes tu Volumen Personal (VP) con Autoship (AS) de al menos 226 puntos de Valor de Negocio (VN) mensual durante 1 año, podrás obtener un Certificado para 4 días y 3 noches en hotel de lujo que tenga convenio con VIVRI® o si acumulas tales puntos mensualmente durante 2 años, podrás extender el "Certificado" para 7 días y 6 noches.

## ► CONTENIDO ADICIONAL

### Actividad

Serás considerado LIV Activo en el Periodo cuando se cumpla *cualquiera* de los siguientes:

1. **Volverte LIV (te activa por 2 Periodos).** Con su Activación, el nuevo LIV automáticamente permanecerá activo durante 2 Periodos consecutivos, el Periodo en el que compra su Activación Básica Distribuidor y el siguiente Periodo inmediato (sin necesidad de cumplir con requerimiento adicional alguno).
2. **Tener Volumen Personal de 60 o más puntos (te activa por 1 Periodo).** Al lograr 60 o más puntos de Valor de Negocio por compras o ventas personales (Nivel 1), permanecerás activo durante el mismo Periodo en el que logres dichos puntos.
3. **Tener Autoship Activo con al menos 76 puntos (te activa por dos Periodos).** Al tener un Autoship activo con 76 o más puntos de Valor de Negocio en un Periodo, permanecerás activo 2 Periodos, en el que se cobre tu Autoship y el siguiente Periodo inmediato.

Tu membresía de LIV se mantiene de por vida siempre y cuando cumplas con el requisito de reportar al menos una venta cada 12 meses y cumplir con los demás términos y condiciones de ser LIV, incluyendo el Código de Ética y VIVRI & Me.

Mantienes tu membresía Cliente Preferente de por vida mientras realices por lo menos una compra cada 12 meses.

### Título Honorario de Rango desde Consultor hasta Club Fundador

Una vez que se haya calificado a cualquier Rango, desde Consultor hasta Club Fundador, el LIV conservará el Título del Rango superior logrado históricamente como título honorario; aunque siempre cobrará en cada Periodo en base a su Rango Activo Real.

### **Requisito Adicional Título Honorario Corazón Diamante y Superior**

Adicional a lo contemplado en el apartado “Condición Rango Corazón Diamante”, para acceder al título de Corazón Diamante o superior, el LIV deberá calificar alcanzando al Rango Activo Real de Corazón Diamante o superior durante 2 Periodos consecutivos. En el caso del Rango Corazón Diamante o Superior, el título histórico solamente se mantiene durante 1 año. En caso de no volver a calificar a CD o superior durante un Periodo consecutivo de 12 meses, el título regresará automáticamente al de Rango Club Fundador y el LIV *no* podrá presentarse como Corazón Diamante o superior a partir de ese momento, a menos de que vuelva a calificar durante dos Periodos consecutivos.

### **Beneficios**

Con independencia del título de Rango logrado históricamente, los Beneficios a los que tendrás derecho conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me se determinarán según tu Rango Activo Real (RAR) de cada Periodo, sujeto a las bases de calificación antes mencionadas.

### **Pago de bonificaciones**

Para poder generar el pago de bonificaciones, el LIV debe estar activo en el Periodo; en caso de no estarlo, las bonificaciones generadas se repartirán a los LIVs en los niveles de arriba, conforme a las Políticas y Procedimientos VIVRI® y de acuerdo con el Sistema de Compresión Dinámica (SCD) de Bonificaciones de Equipo. De manera adicional, para poder cobrar las bonificaciones, el LIV deberá tener completo su perfil fiscal en su Oficina Virtual VIVRI o su equivalente en cada país.

### **Mínimo de bonificaciones**

El monto mínimo para emitir un pago de bonificaciones es de \$10 USD. En caso de no alcanzar dicho monto mínimo en un Periodo, la ganancia generada se queda en los registros de VIVRI®, y en cuanto las ganancias acumuladas del LIV superen los \$10 USD, se le pagarán en el Periodo correspondiente. Las bonificaciones en crédito de producto (para Clientes Preferentes) no tienen monto mínimo requerido.

### **Criterio de Rango del 50%**

Para fortalecer la meritocracia en VIVRI®, hemos implementado este criterio de Rango. Para determinar tu Rango Activo Real (RAR) cada Periodo, máximo el 50% del Volumen de Equipo (VE) necesario para lograr dicho Rango puede venir de una sola línea. Esto desincentiva que le des prioridad a una sola línea, y te motiva a trabajar con todos en tu Equipo. También evita la “trampa” de colocar varias posiciones en línea recta para después trabajar solamente la de más abajo.

Para tu tranquilidad, considera que una vez determinado tu RAR, siempre se te pagará sobre *todas* tus líneas activas de acuerdo con el RAR logrado. La forma más fácil de visualizar esto es partiendo de cada Rango. Por ejemplo, para calificar al Rango de Asesor, el cual requiere 2,000 puntos de VE en el Periodo, considera que máximo 1,000 puntos podrán provenir de una sola línea. Y así sucesivamente con cada Rango.

## Aplicabilidad

El Plan de Compensación VIVRI® & Me establece los beneficios económicos a los que tendrán derecho los LIVs y Clientes Preferentes activos en cada Periodo, formando parte de los Términos y Condiciones aplicables a los LIVs, junto con el Contrato Líder Independiente VIVRI® y las Políticas y Procedimientos VIVRI®, en el entendido de que el Plan de Compensación VIVRI® & Me, en la versión más reciente que exista, regulará todo lo no previsto expresamente por dichos documentos y prevalecerá en caso de cualquier inconsistencia y/o contradicción con los mismos. Todo lo no contemplado expresamente en este Plan de Compensación VIVRI® & Me, en el Contrato Líder Independiente VIVRI® y/o en las Políticas y Procedimientos VIVRI®, será definido a entera discreción de VIVRI® sin necesidad de existir previo aviso.

## Condición Rango Corazón Diamante (CD)

Los Rangos Corazón Diamante (CD) se crearon para premiar a los LIVs que activamente logren el crecimiento de VIVRI® al promocionar los productos con sus Clientes, realizando entrenamientos virtuales y en persona, eventos de promoción y giras de trabajo; por lo que, sin perjuicio de los requisitos de calificación, para gozar de los beneficios de tales Rangos conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me (viajes, regalos y bonos del Fondo Mundial Corazón Diamante así como Regalías Generacionales) se requiere de actitud y compromiso incesantes de liderazgo y emprendimiento más allá del mero cumplimiento del Volumen Personal (VP), Volumen de Equipo (VE) y LIVs Frontales activos contemplados en la "TABLA DE RANGOS".

De tal manera, al ser un distribuidor independiente, cada LIV que cumpla con los requerimientos numéricos necesarios para alcanzar algún Rango Corazón Diamante deberá decidir si permanece en el Rango Club Fundador, generando los beneficios correspondientes a éste último Rango, o si se compromete con actitud positiva y proactiva con el crecimiento de VIVRI® mediante la ejecución activa y constante del plan de desarrollo comercial planteado anualmente por el mismo LIV para calificar cada Periodo como Corazón Diamante o superior.

El plan de desarrollo propuesto debe: (i) incluir compromisos y metas claras de aporte y crecimiento dirigidos a generar un impacto positivo, sustancial y visible a VIVRI®; (ii) representar en todo momento los Valores VIVRI®; y (iii) adherirse en todo momento al Código de Ética VIVRI®.

## CALIFICACIÓN TOP JOURNEY

Los nuevos Corazones Diamante tendrán acceso a Top Journey tomando en cuenta lo siguiente:

- Para asistir a Top Journey cada Corazón Diamante deberá tener suficientes participaciones en el FMCD para cubrir su lugar (con opción de "completar" su lugar y el de su pareja cubriendo el diferencial en costo). Si pasan dos Top Journeys desde que el nuevo CD calificó al Rango, sus participaciones volverán a ser parte del FMCD y serán distribuidas proporcionalmente a todos los demás. Esto crea el incentivo de no solo llegar al Rango una vez, sino mantenerlo y aprovechar la oportunidad de ir al viaje.

- Una vez cubierto Top Journey, el sobrante será entregado en premios y/o en efectivo, de una forma motivante en VIVRI World; el monto asignado a premios (vs. efectivo) será definido por VIVRI, tomando en cuenta las preferencias de cada Corazón Diamante, así como eligiendo premios específicos al gusto de cada quien.
- Quienes no puedan asistir a un Top Journey por falta de Visa o similar, podrán solicitar una excepción cada año para recibir la totalidad de su participación del FMCD en premios y/o efectivo. La decisión de aprobación será enteramente a criterio de VIVRI. Esto entrará en vigor después de Top Journey Qatar.

#### **Notas:**

- *El Rango Corazón Diamante se pierde después de 12 meses consecutivos de no llegar al Rango.*
- *Los CD nuevos ganarán el derecho de ir a Top Journey, pero tendrán que acumular el monto suficiente previo al viaje (o pagar la diferencia) para poder asistir.*
- *VIVRI se reserva el derecho de modificar Top Journey así como de modificar sus bases, ej. Que los CD puedan llevar a otros LIVs al viaje bajo criterios de meritocracia, etc.*
- *Para recibir su participación del FMCD, el CD deberá estar en cumplimiento cabal del Código de Ética VIVRI. De no estarlo, su participación será rescindida.*

### **Criterios Adicionales Top Journey y Otros Viajes Corazón Diamante (CD)**

Top Journey y los demás viajes del Fondo Mundial Corazón Diamante (FMCD) son oportunidades únicas que permiten a los LIVs y Corazones Diamante que califiquen, convivir con el Fundador & CEO de VIVRI®, intercambiar ideas durante días repletos de experiencias totalmente fuera de serie, y disfrutar de un estilo de vida ideal.

Cada Viaje y cada Regalo del FMCD podrá tener requisitos específicos, mismos que antecederán todas las siguientes consideraciones. Es decir, si una vez cumplida la calificación directa, existe cupo, el resto de los lugares se asignará de la siguiente forma:

- VIVRI se reserva el derecho, sujeto a disponibilidad, de permitir a los calificados a cada viaje a llevar invitados que cumplan con los requisitos particulares del viaje y que hayan demostrado una actitud positiva, consistente con los Valores VIVRI®, y un respeto absoluto al Código de Ética LIV, en el entendido de que todos los invitados deberán ser mayores de 18 años.
- Los Corazones Diamante (CD) que quieran comprar sus boletos de avión directamente (para usar millas o viajar en otra categoría), podrán solicitar a VIVRI® el reembolso correspondiente al precio promedio de boleto de avión que se pagó del FMCD para los demás asistentes. Esto mismo aplica para hoteles y otros conceptos, a entera discreción de VIVRI® y sujeto a ser aprobado por éste, previo a que la empresa incurra en el gasto de forma directa.
- Cuando los Corazones Diamante (CD) califiquen de forma individual por puntos a viajes como VIVRI® World, Explore y/o Cruise, podrán mantener su lugar por calificación más su lugar como Corazón

Diamante (CD) para llevar invitados, siempre y cuando dichos invitados sean aprobados previamente por VIVRI por escrito.

- Los Corazones Diamante (CD) que tengan dos o más Posiciones activas en algún Rango Corazón Diamante (CD), dentro de su Unidad Familiar\*, podrán asistir a los viajes VIVRI® con tales Posiciones, sujeto a disponibilidad, si así lo deciden y si su saldo del Fondo Mundial Corazón Diamante (FMCD) lo cubre. Si dicho saldo no es suficiente, tendrán la opción de cubrir la diferencia del costo respectivo al menos 90 días previos al viaje o en el plazo determinado por VIVRI.

La empresa se reserva el derecho de definir los criterios de calificación para cada viaje, así como especificar los Rangos que puedan participar como calificados y como invitados.

*\* Una unidad familiar incluye todas las posiciones que operan y están controlados por quienes viven dentro del mismo hogar, incluidos los cónyuges que no viven dentro del mismo hogar.*

## **Política de Sustentabilidad**

Para garantizar la sustentabilidad del Plan de Compensación VIVRI® & Me, y asegurar que la Oportunidad LIV sea sólida a largo plazo, el pago máximo acumulativo a LIVs conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me será del 50% del Valor de Negocio (VN) mundial generado en cada Periodo, dando prioridad, en orden de prelación, al pago de:

1. Bonos RSTB
2. Bonificaciones de Equipo
3. Fondo Mundial de Estilo de Vida
4. Fondo Mundial de Equipos de Poder
5. Fondo Mundial Corazón Diamante
6. Regalías Generacionales

De esta forma, cada Periodo calibramos los pagos a LIVs conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me para asegurar respetar el límite máximo establecido. Si en algún Periodo dichos pagos llegaran a exceder su límite, el primer rubro en ajustarse o eliminarse sería las Regalías Generacionales. Si tal ajuste o eliminación no fuera suficiente para respetar el límite máximo contemplado, el siguiente rubro en ajustarse o eliminarse sería el Fondo Mundial Corazón Diamante, y así sucesivamente.

Adicionalmente, por sustentabilidad las bonificaciones no podrán exceder el punto de equilibrio operativo. Por lo que en caso de ser necesario se aplicará un ingreso promedio por Rango, del Rango más alto al menor.

## **Nuevo Criterio Cliente Preferente**

Cada vez que no reportes ventas en seis Periodos consecutivos, serás automáticamente reclasificado como Cliente Preferente. Como tal, tus recompensas de hasta \$99 se te darán en puntos para crédito de producto, los cuales podrás utilizar inmediatamente. Cuando has acumulado recompensas de más de \$99, podrás ser reclasificado como LIV sin costo llamando a nuestro Call Center. Recuerda que para efecto de todo pago, sea en bonificaciones o crédito para producto, la regla 70/30 es el criterio final.

## Nuevo Estándar 70/30

Como LIV debes reportar satisfactoriamente tus ventas a través del Client Book en la sección de Órdenes. Para permanecer activo como LIV, debes de mantener una proporción de 70%-30% (ventas vs. autoconsumo). VIVRI monitoreará mensualmente que todos los LIVs cumplan este criterio, los LIVs que no lo cumplan en cualquier Periodo consecutivo de 90 días, serán reclasificados como Clientes Preferentes. Cuando cumplas el estándar de nuevo podrás ser reclasificado como LIV sin costo llamando a nuestro Call Center.

## Glosario de Términos

\* Los Términos especificados en este Plan de Compensación VIVRI® & Me que no se encuentren contemplados a continuación, tendrán el significado que se les asigna en el apartado de Definiciones de las Políticas y Procedimientos VIVRI® y/o en el Contrato Líder Independiente VIVRI®.

A

**Autoship (AS):** Programa de compra automática recurrente de tu consumo personal. Con el que puedes adicional calificar como LIV activo.

C

**Centro de Entrega Independiente VIVRI® (CENI):** Punto de venta estratégico operado de forma independiente por uno o más LIVs respaldado por VIVRI®, que permite al LIV captar la atención de muchos Clientes potenciales y distribuir los productos VIVRI®, VINTARI, Analomia, MACHÉ y YERBAMOR evitando el gasto de paquetería de su Equipo.

Para solicitar un CENI, debes tener como mínimo el Rango de Club Director y cumplir con todos los requisitos adicionales que marque la empresa. Si estás interesado, puedes solicitar formalmente tu CENI enviando un correo electrónico a [CENI@VIVRI.com](mailto:CENI@VIVRI.com) con el título de "Solicitud de CENI"; el correo debe incluir tu nombre, número de LIV y ciudad en dónde quieres localizar tu CENI. Una vez que recibamos tu solicitud, te enviaremos los requisitos formales y daremos seguimiento a tu aplicación.

**Consumo Personal y de Clientes (CP&C):** Compras personales y de Clientes hechas por medio de la tienda virtual de tu Sitio Personalizado VIVRI®.

F

**Frontales:** Todos los LIVs directos a un LIV Patrocinador de un equipo.

P

**Periodo:** Tiempo durante el cual se mide tu actividad como LIV para determinar tu Rango Activo Real (RAR), cuantificar tus bonificaciones, y medir tus resultados relacionados a Bonos de Mes, calificaciones de viajes y otros beneficios a favor de LIV de acuerdo con el Plan de Compensación VIVRI® & Me, conformándose cada mes por 2 Periodos, el primero del día 1 al día 15 y el segundo del día 16 al último día de cada mes.

R

**Rango:** Estatus de un LIV conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me, siendo 10 los Rangos básicos en la carrera de liderazgo VIVRI®, desde Consultor hasta Doble Corazón Diamante.

**Rango Activo Real (RAR):** Rango alcanzado en el Periodo considerando el Volumen Personal, el número de LIVs Frontales activos y el Volumen de Equipo (VE) aplicando el Criterio de Rango del 50%.

V

**Valor de Negocio (VN):** Puntos asignados a cada producto VIVRI®, VINTARI, Analomia, MACHĒ y YERBAMOR para la determinación de bonificaciones a favor del LIV conforme al Plan de Compensación VIVRI® & Me. Cada punto Valor de Negocio (VN) equivale al tipo de cambio del dólar americano fijado por VIVRI®. Pueden verificarse los precios y el Valor de Negocio (VN) vigentes en la Oficina Virtual VIVRI® (“Back-Office”).

**Volumen Personal (VP):** Puntos de Valor de Negocio (VN) que se acreditan en un Periodo a un LIV de su Autoshop (AS), en su caso, así como de su Consumo Personal y de Clientes.

**Volumen de Equipo (VE):** Conformado por la suma del Volumen Personal (VP) de un LIV y del Volumen Personal (VP) de todos los LIVs y Clientes Preferentes incluidos en los primeros 9 niveles descendentes de su Equipo durante un Periodo.