



ARBONNE[®]
INTERNATIONAL

Consultor Independiente

RESUMEN DE COMPENSACIÓN | EE.UU.

RESEÑA DE LA COMPAÑÍA

Arbonne International, LLC (la “Compañía”) es una compañía de venta directa que opera en los Estados Unidos y sus territorios. Arbonne ofrece una línea exclusiva de productos de alta calidad para el cuidado de la piel, color, nutrición, adelgazamiento y aromaterapia basados en principios naturales y botánicos.

NUESTROS CONSULTORES INDEPENDIENTES

Arbonne comercializa sus productos exclusivamente a través de una red de Consultores Independientes. La Compañía tuvo un promedio de 365,348 Consultores Independientes registrados durante los cuatro trimestres de 2005. Un “Consultor registrado” es: (a) una persona cuya Solicitud o Renovación como Consultor de Arbonne ha sido aceptada por Arbonne dentro de los 12 meses calendario precedentes; o (b) alguien que tiene una solicitud de Consultor en archivo y ha realizado un pedido de productos o materiales promocionales de Arbonne dentro de los 12 meses calendario precedentes.

PLAN DE COMPENSACIÓN DE ARBONNE

Existen dos formas básicas en las que un Consultor Independiente de Arbonne puede ganar una compensación:

- 1 Mediante ganancia al por menor sobre las ventas de productos comprados a precios mayoristas de la Compañía.
- 2 Mediante comisiones adicionales y bonificaciones pagadas sobre el volumen de ventas de productos de un Consultor y el volumen de ventas de otros Consultores de su equipo... conocido también como su organización.

Al igual que con todas las demás oportunidades de ventas, la compensación que ganan los Consultores Independientes de Arbonne varía en forma significativa. El costo para convertirse en Consultor es muy bajo y una persona se puede convertir en Consultor por varios motivos. Lo más llamativo es que la gente

se convierte en Consultores porque esto les permite comprar nuestros productos al precio más bajo posible. Otros se unen para ganar un ingreso extra de medio tiempo, mientras que algunos se unen como profesionales de tiempo completo.

Generar una compensación importante como Consultor Independiente de Arbonne requiere mucho tiempo, esfuerzo y compromiso. No se trata de un programa para hacerse rico de inmediato y no hay garantías de éxito económico. Es una oportunidad compartida por miles de personas que han optado por adoptar los productos o negocios de Arbonne. El éxito o el fracaso de cada Consultor Independiente de Arbonne, como en todo otro negocio independiente, dependen de su habilidad y esfuerzo personal. Arbonne es una compañía orientada a los productos que alienta a las personas a probar sus productos como consumidores antes de desarrollar un negocio.

DESCUENTO DEL 35% PARA CONSULTORES

Los Consultores Independientes pueden comprar los productos Arbonne de la Compañía a precios mayoristas para revenderlos a los Clientes o para uso personal. El precio minorista sugerido de la Compañía para los artículos refleja un potencial de ganancia de venta al por menor del 53.8% para los Consultores (porque compran con un descuento del 35%). No obstante, los Consultores pueden fijar libremente su propio precio de venta según lo consideren adecuado. La mayoría de los Consultores usan los productos personalmente además de venderlos al por menor. Como resultado de estas diferentes situaciones, en este resumen de compensación, Arbonne no brinda un cálculo del ingreso promedio o real del Consultor por ventas minoristas.

CÓMO GANAR COMISIONES ADICIONALES Y BONIFICACIONES

Los Consultores también pueden ganar comisiones, llamadas comisiones adicionales y bonificaciones, según sus propias ventas de productos y las ventas de su organización de Consultores patrocinados en los Estados Unidos y Canadá. Arbonne también vende materiales de promoción, conocidos como Materiales de Apoyo para los Negocios, que no generan comisiones adicionales ni bonificaciones a los Consultores ya que son herramientas de apoyo, no productos.

Durante 2005, la Compañía pagó más de \$147 millones en comisiones adicionales y bonificaciones a los Consultores Independientes en los Estados Unidos. Estos pagos se reflejan en el siguiente cuadro:

PUESTO	PROMEDIO TOTAL DE COMISIONES ADICIONALES Y BONIFICACIONES TRIMESTRALES	PROMEDIO DE COMISIONES ADICIONALES Y BONIFICACIONES TRIMESTRALES ¹	PORCENTAJE PROMEDIO DEL TOTAL DE CONSULTORES REGISTRADOS ² QUE RECIBEN UNA COMISIÓN ADICIONAL/BONIFICACIÓN	PORCENTAJE PROMEDIO DE TODOS LOS CONSULTORES EN LAS CATEGORÍAS DE GERENCIA Y VICEPRESIDENCIA	NÚMERO PROMEDIO DE MESES PARA SER ASCENDIDO A LA CATEGORÍA DESIGNADA ³
Consultores ⁴	\$837,726	\$222.15	1.03%	NC	NC
Gerentes de Distrito	\$5,784,685	\$875.01	1.81%	73.24%	5
Gerentes de Área	\$8,507,626	\$4,654.06	0.50%	20.25%	12
Vicepresidentes Regionales	\$9,225,271	\$20,319.98	0.12%	5.03%	24
Vicepresidentes Nacionales	\$12,601,931	\$94,044.26	0.04%	1.48%	44

La comisión adicional y la bonificación promedio que se pagó a todos los Consultores registrados en los Estados Unidos fue de \$101.16 por trimestre y de \$404.63 en forma anual⁵. Durante los cuatro trimestres de 2005, Arbonne envió un cheque de comisión adicional o bonificación a un promedio de 12,798 Consultores registrados (3.50%). La comisión adicional y la bonificación trimestral promedio pagada a los Consultores registrados en los Estados Unidos que calificaron para un cheque de comisión adicional y bonificación fue de \$2,887.74 u \$11,550.94 si se anualiza dicha cifra.

Nota: estas cifras no representan las ganancias de los Consultores, ya que no consideran los gastos incurridos por los Consultores para la promoción de sus negocios y no incluyen la ganancia al por menor.

NO HAY GARANTÍAS EN CUANTO A LOS INGRESOS Y AL ÉXITO O EL FRACASO DE CADA CONSULTOR INDEPENDIENTE. AL IGUAL QUE EN CUALQUIER OTRO NEGOCIO, DEPENDE DE LAS HABILIDADES Y EL ESFUERZO PERSONAL DE CADA CONSULTOR INDEPENDIENTE. USTED NO DEBERÍA CONFIAR EN LOS RESULTADOS OBTENIDOS POR OTROS CONSULTORES COMO INDICADOR DE LO QUE USTED ESPERA GANAR. ARBONNE ES UNA COMPAÑÍA ORIENTADA A LOS PRODUCTOS QUE RECOMIENDA A LOS CONSUMIDORES USAR SUS PRODUCTOS ANTES DE INTENTAR DESARROLLAR UN NEGOCIO.

1. Como no todos los Consultores registrados ganan comisiones adicionales o bonificaciones, estos números representan las comisiones adicionales y las bonificaciones trimestrales promedio pagadas a las personas que sí las recibieron.
2. Estos porcentajes se calculan tomando el número promedio de personas calificadas de cada nivel durante todo un trimestre. Luego se suman los resultados de los cuatro trimestres y esta cifra se divide entre cuatro.
3. El número promedio de meses para ser ascendido a la categoría designada se basa en todos los resultados de los ascensos de 2005.
4. Éstas son las personas que están en la categoría de Consultor y que recibieron un cheque de comisión adicional o bonificación.
5. Se lograron dichos números dividiendo el Promedio trimestral total de comisiones adicionales y bonificaciones pagadas entre el número trimestral promedio de Consultores registrados.

