

VELOCITY

BY NUSKIN®

PLAN DE RENDIMIENTO DE VENTAS

ÍNDICE

1. RESUMEN DE VELOCITY

- 1.1 *INTRODUCCIÓN*
- 1.2 *PARTICIPAR EN VELOCITY*
- 1.3 *CLIENTES NO PARTICIPANTES*
- 1.4 *BONIFICACIONES*

2. BONIFICACIONES DE VELOCITY

- 2.1 *BONIFICACIONES COMPARTIDAS Y MINORISTAS*
- 2.2 *BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN*
- 2.3 *BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO (MENSUAL)*

3. NIVEL DE BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 *CALIFICARSE COMO BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.2 *NIVEL DE BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.3 *BLOQUES FLEXIBLES*
- 3.4 *REINICIO*

4. TÉRMINOS ADICIONALES

- 4.1 *BONIFICACIONES*
- 4.2 *RESCISIÓN DE CUENTAS DE BRAND AFFILIATES*
- 4.3 *OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES*
- 4.4 *EXCEPCIONES*
- 4.5 *TERMINOLOGÍA*
- 4.6 *DERECHO DE MODIFICACIÓN*
- 4.7 *CUMPLIMIENTO*

GLOSARIO

ANEXO A - DETALLES ADICIONALES RELACIONADOS CON LA CALIFICACIÓN

ANEXO B - AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES

ANEXO C - REINICIO

ANEXO D - BUSINESS BUILDER POSITIONS (BBP)

1. RESUMEN DE VELOCITY

1.1 INTRODUCCIÓN

Velocity by Nu Skin® (“Velocity”) está diseñado para premiarle por:

Compartir nuestros productos e introducir nuevos clientes a Nu Skin;

Crear y dar servicio a su Grupo de Consumidores; y

Liderar a otros Brand Representatives a medida que crean y dan servicio a sus propios Grupos de Consumidores.

El presente Plan de rendimiento de ventas (“Plan”) establece los términos y condiciones para la compensación de las ventas que puede recibir a través de Velocity. Le recomendamos que lea detenidamente este Plan y consulte el Glosario para conocer la definición de los términos en mayúscula.

1.2 PARTICIPAR EN VELOCITY

Existen cinco niveles de participación en Velocity:

Los **Brand Affiliates** pueden (1) comprar Productos al Precio para Members para un uso personal o de reventa y (2) registrar Clientes registrados que compran Productos directamente a Nu Skin.

Los **Brand Representatives en calificación** son Brand Affiliates que han elegido calificarse como Brand Representatives y están en proceso de crear un Grupo de Consumidores y cumplir los Requisitos de calificación necesarios para convertirse en Brand Representative.

Los **Brand Representatives** son Brand Affiliates que han completado con éxito la Calificación y no han perdido su nivel de Brand Representative.

Los **Brand Partners** son Brand Representatives que han desarrollado y lideran a uno o más Brand Representatives.

Los **Brand Directors** son Brand Representatives que han desarrollado y lideran a cuatro o más Brand Representatives y a uno o más Equipos Líderes.

Puede optar por comenzar el proceso de Calificación para convertirse en Brand Representative al unirse a Nu Skin como Brand Affiliate o en cualquier momento posterior.

1.3 CLIENTES NO PARTICIPANTES

Existen tres tipos de clientes que pueden comprar Productos, pero que no participan en Velocity:

Clientes no registrados que compran Productos directamente de un Brand Affiliate al precio ofrecido por ellos (para Francia e Italia, consulte la nota 1 en la pág. 18). Los Clientes no registrados no participan en Velocity y no pueden revender Productos ni registrar otros Clientes registrados.

Clientes al por menor que se registran en Nu Skin como Cliente al por menor para comprar Productos directamente a Nu Skin al precio al por menor publicado, sujeto a descuentos que puede ofrecer o facilitar Nu Skin. Los Clientes al por menor no participan en Velocity y no pueden revender Productos ni registrar otros Clientes registrados.

Los **Members** se registran en Nu Skin como Member para comprar Productos de Nu Skin al Precio para Members. Los Members no participan en Velocity y no pueden revender Productos ni registrar otros Clientes registrados.

1.4 BONIFICACIONES

Puede recibir las siguientes bonificaciones según su nivel de participación:

	Brand Affiliates	Brand Representatives en Calificación	Brand Representatives	Brand Partners y Directors
Bonificación Compartida y Bonificación Minorista	✓	✓	✓	✓
Bonificación por Construcción			✓	✓
Bonificación de Liderazgo				✓

2. BONIFICACIONES DE VELOCITY

2.1 BONIFICACIONES COMPARTIDAS Y MINORISTAS

A. Descripción de la Bonificación Compartida

La Bonificación Compartida le compensa por las compras de Productos realizadas por sus Clientes registrados personalmente y está sujeta al cumplimiento del Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida* para las compras de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente y de sus propias compras de Productos si es Brand Representative.

B. Cálculo de la Bonificación Compartida

La Bonificación Compartida es una cantidad de dinero asignada a cada Producto. Puede obtener más información sobre la cantidad de la Bonificación Compartida, sobre precios y otras recompensas de ventas para cada Producto al iniciar sesión en la web de su mercado.

NOTA IMPORTANTE - BONIFICACIÓN COMPARTIDA: NO SE PAGARÁ NINGUNA BONIFICACIÓN COMPARTIDA EN LOS SIGUIENTES CASOS:

- Las compras de Brand Representatives.
- Sus propias compras de Productos, incluidas compras de reventa a clientes no registrados (para Francia e Italia, consulte la nota 1 en la p. 18), a no ser que usted sea un Brand Representative que cumpla con el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida.
- Las compras que realicen los Clientes registrados que no sean Clientes o Brand Affiliates registrados personalmente por usted (por ejemplo, un Cliente registrado que se convirtiera en Cliente registrado como consecuencia de la falta de actividad del Brand Affiliate que lo registró).
- Las compras de Productos de Brand Affiliates registrados personalmente por usted, a menos que cumpla con el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida*.

NOTA IMPORTANTE - DESCUENTOS: Los precios de productos y Bonificaciones Compartidas tendrán descuentos promocionales y se pueden rebajar con el mismo porcentaje, a no ser que el mercado establezca lo contrario.

NOTA IMPORTANTE - REQUISITO DE VOLUMEN DE LA BONIFICACIÓN COMPARTIDA*: Debe tener al menos 50 puntos de Volumen de Ventas de Clientes registrados personalmente durante un mes para conseguir y recibir una Bonificación Compartida sobre las compras de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente (y sobre sus propias compras de Productos si es Brand Representative).

C. Descripción de la Bonificación Minorista

La Bonificación Minorista le recompensa por las compras de Productos que realicen sus Clientes al por menor.

D. Cálculo de la Bonificación Minorista

La diferencia entre (1) el precio al por menor pagado por su Cliente al por menor después de cualquier descuento (excepto tasas de envío e impuestos) cuando compren Productos directamente en Nu Skin y (2) el Precio para Members.

- Usted recibirá la Bonificación Minorista de compras que realicen todos sus Clientes al por menor, sin importar si son Clientes registrados personalmente por usted.

E. Pagos

La Bonificación Minorista y la Bonificación Compartida normalmente se registrarán en su Cuenta Velocity (que encontrará en la herramienta “Volumen y Genealogía”) un día laborable después de la compra de los Productos.

La Bonificación Compartida por compras de Productos realizadas por sus Clientes personalmente registrados y la Bonificación Minorista se obtendrán a diario y se pagarán semanalmente, a menos que usted opte explícitamente por recibir los pagos de la Bonificación Compartida por compras de Productos realizadas por sus Clientes personalmente registrados y la Bonificación Minorista cada mes, en cuyo se abonará mensualmente. Para optar por el pago mensual de las bonificaciones, debe iniciar sesión en Volumen y genealogía y adaptar sus preferencias en la sección Comisiones.

La Bonificación Compartida de compras de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente (y de sus propias compras de Productos si es Brand Representative) se conseguirán y pagarán cada mes, únicamente si se cumple el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida durante dicho mes.*

F. Requisitos de participación

Para poder conseguir y recibir la Bonificación Compartida y la Bonificación Minorista, debe ser Brand Affiliate. Para conseguir y recibir una Bonificación Compartida sobre las compras de Productos de un Brand Affiliate registrado personalmente (y sobre sus propias compras de Productos si es Brand Representative) en un mes tendrá que obtener un mínimo de 50 puntos de Volumen de Ventas de clientes registrados personalmente durante dicho mes. Nu Skin abonará esa Bonificación Compartida no pagada al final de cada mes solo si se ha cumplido el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida durante dicho mes.*

2.2 BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN

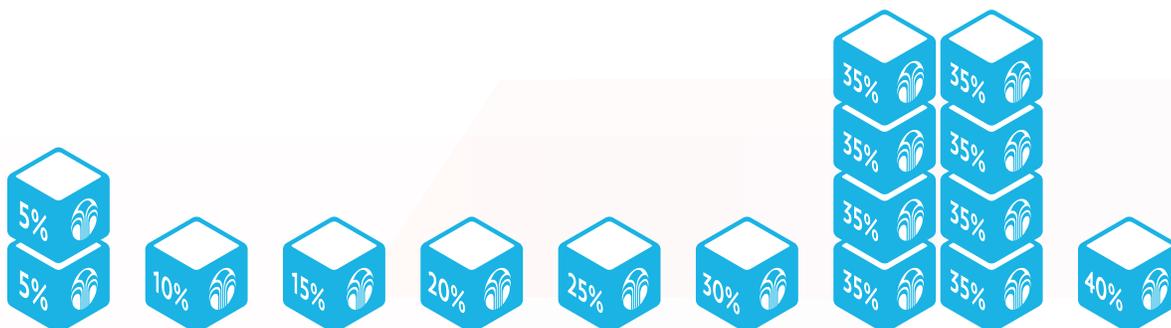
A. Descripción

Como Brand Representative, además de las Bonificaciones Compartidas y Minoristas, también puede obtener una Bonificación por Construcción. La Bonificación por Construcción le compensa por construir su Grupo de Consumidores, ofrecer servicio al cliente y ayudar a Brand Affiliates y Brand Representatives en calificación con la promoción de Productos para sus clientes.

BLOQUES CONSTRUCTORES: Un Bloque Constructor equivale a 500 puntos de Volumen de Ventas de su Grupo de Consumidores. El número de Bloques Constructores que complete determinará el porcentaje empleado para calcular su Bonificación por Construcción. Su número de Bloques Constructores vuelve a ser cero después de cada mes, así que sus primeros 500 puntos del Volumen de Ventas de un nuevo mes constituirán su primer Bloque Constructor de ese mes. Si tiene un Bloque Constructor incompleto al final de mes, no se transferirá al mes siguiente.

B. Cálculo de la Bonificación por Construcción

La Bonificación por Construcción es un porcentaje del Valor de Ventas Comisionables de las compras de Productos de su Grupo de Consumidores que empieza al 5 % con el primer Bloque Constructor y sube hasta 40 % en el 16.º y superiores, como muestra el siguiente diagrama.



* Para Francia: consulte la nota 1 en la pág. 18.

La Bonificación por Construcción de cada Bloque Constructor se calcula al multiplicar:

- i. el total del Valor de Ventas Comisionables de ese Bloque Constructor por
- ii. el porcentaje específico de la Bonificación por Construcción de ese Bloque Constructor.

NOTA IMPORTANTE - PORCENTAJE DE BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN:

El Porcentaje de la Bonificación por Construcción para un Bloque Constructor específico se limita a ese bloque en concreto y no se aplica a los anteriores.

Por ejemplo, recibirá el 5 % del Valor de Ventas Comisionables de los dos primeros Bloques Constructores y el 10 % del Valor de Ventas Comisionables del tercer Bloque Constructor (pero no gana el 10 % de los dos primeros Bloques Constructores) en un mes.

EJEMPLO: Si el Valor de Ventas Comisionables de cada Bloque Constructor era 500 \$, la Bonificación por Construcción del primer Bloque Constructor será de 25 \$ y la del octavo Bloque Constructor será 175 \$.

Si se usan Bloques Flexibles para mantener el nivel de Brand Representative, solo será elegible para una Bonificación por Construcción en cualesquiera Bloques Constructores completados y no se paga ninguna bonificación por Bloques Flexibles. Véase la sección 3.3.

C. Pagos

La Bonificación por Construcción se registrará normalmente en su cuenta Velocity un día laborable después del final de la semana y abonará semanalmente, a menos que usted opte explícitamente por recibir los pagos de la Bonificación por Construcción cada mes, en cuyo caso se abonará mensualmente. Para optar por el pago mensual de las bonificaciones, debe iniciar sesión en Volumen y genealogía y adaptar sus preferencias en la sección Comisiones.

D. Requisitos de participación

Para optar a recibir una Bonificación por Construcción, debe ser Brand Representative. Si pierde el nivel de Brand Representative, dejará de poder optar a la Bonificación por Construcción a partir del siguiente mes. Consulte la sección 3.2 para ver más detalles.

NOTA IMPORTANTE - BLOQUES CONSTRUCTORES INCOMPLETOS:

Si ha completado 4 o más Bloques Constructores a finales de mes, se le pagará una Bonificación por Construcción sobre cualquier Valor de Ventas Comisionables de un Bloque Constructor incompleto con el mismo porcentaje de Bonificación por Construcción aplicable al último Bloque Constructor completado.

EJEMPLO: Si ha completado 6 bloques y parte de un séptimo en un mes, se le pagará un 25 % de la Bonificación por Construcción del Valor de Ventas Comisionables del séptimo Bloque Constructor.

2.3 BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO (MENSUAL)

A. Descripción

Cuando se convierte en Brand Partner o Brand Director, además de recibir Bonificaciones Compartidas, Minoristas y por Construcción, obtendrá una Bonificación de Liderazgo por desarrollar y liderar a otros Brand Representatives. Esto conlleva ayudar a sus Brand Affiliates a convertirse en Brand Representatives y motivar, dirigir y formar a los Brand Representatives que lidera directamente en su Equipo (a los que nos referimos como sus Brand Representatives de Generación 1 o G1).

Su función evolucionará a medida que sus Brand Representatives G1 se conviertan en Brand Partners y Brand Directors. Además de desarrollar a otros Brand Representatives, liderará un Equipo que incluye Brand Representatives de otras generaciones (2, 3, etc.) a medida que trabajen para desarrollar sus propios Grupos de Consumidores y aumenten las ventas de Productos. La Bonificación de Liderazgo está diseñada para maximizar la bonificación recibida según la composición cambiante de su Equipo y su desarrollo y liderazgo.

EQUIPO: su Equipo se compone de todas las Generaciones por las que opta a recibir una Bonificación de Liderazgo. Su Título determina el número de Generaciones de Brand Representatives y sus Grupos de Consumidores de su Equipo, como se muestra en la tabla de títulos de Velocity. Su Equipo no incluye a su Grupo de Consumidores.

Su Título y su Equipo se basan en su rendimiento. A medida que demuestre su capacidad para desarrollar Brand Representatives y los ayude a construir sus Grupos de Consumidores y a potenciar las ventas a través de sus Equipos, su Equipo se ampliará para incluir más Generaciones de Brand Representatives.

BRAND REPRESENTATIVES G1: cada Brand Representative al que lidere directamente y que sea el primer Brand Representative directamente por debajo de usted es un Brand Representative de Generación 1 (G1).

VOLUMEN DE VENTAS DEL EQUIPO LÍDER: el Volumen de Ventas del Equipo Líder es la suma del Volumen de Ventas del Grupo de Consumidores de su G1-G6 de un Brand Representative G1 específico.

Su Título y el número de generaciones de Brand Representatives incluidos en su Equipo se basan en su número de Brand Representatives G1 y Equipos Líderes, tal y como se detalla en la tabla de Títulos de Velocity:

DETERMINACIÓN DEL TÍTULO DE VELOCITY					
TÍTULO		NÚMERO NECESARIO DE BRAND REPRESENTATIVES G1	REQUISITOS DE VOLUMEN DE VENTAS DEL EQUIPO LÍDER	NÚMERO DE GENERACIONES EN SU EQUIPO	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	N/A	N/A	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	N/A	1
		LAPIS PARTNER	2	N/A	2
		RUBY PARTNER	4	N/A	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 CON $\geq 10\ 000$	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 CON $\geq 10\ 000$ 1 CON $\geq 20\ 000$	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 CON $\geq 10\ 000$ 1 CON $\geq 20\ 000$ 1 CON $\geq 30\ 000$	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 CON $\geq 10\ 000$ 1 CON $\geq 20\ 000$ 1 CON $\geq 30\ 000$ 1 CON $\geq 40\ 000$	6*

* Para optar a recibir los pagos por las Generaciones 3-6, no puede participar en las actividades de desarrollo empresarial de otra empresa de venta directa.

** Los Blue Diamond Directors y Presidential Directors optan a los títulos Business Builder Position y Presidential Director Business Builder Position, respectivamente. Los requisitos de su Equipo Líder pueden quedar cubiertos por los Equipos Líderes de su Business Builder Position y Presidential Director Business Builder Position. Consulte el anexo D para obtener más información. Contacte con su mercado local para obtener más detalles respecto a los requisitos del reconocimiento y del viaje, que pueden variar de los requisitos del presente Plan.

B. Cálculo de la Bonificación de Liderazgo

Para incentivar a los Brand Partners y Brand Directors a continuar construyendo y manteniendo las ventas de Productos dentro de sus propios Grupos de Consumidores, el método de cálculo de la Bonificación de Liderazgo se basa en el número de Bloques Constructores que complete en su propio Grupo de Consumidores durante el mes.

- i. Seis o más Bloques Constructores completados: cuando complete seis o más Bloques Constructores en su Grupo de Consumidores en un mes, se le pagará la cifra más alta resultante de estos dos cálculos de la Bonificación de Liderazgo:
 - Desarrollo de Brand Representatives de G1
El 10 % del Valor de Ventas Comisionables de las compras de Productos realizadas por los Grupos de Consumidores de todos sus Brand Representatives G1.
 - Liderar un Equipo
El 5 % del Valor de Ventas Comisionables de las compras de Productos realizadas por los Grupos de Consumidores de todos sus Brand Representatives dentro de su Equipo.
- ii. Cuatro o cinco Bloques Constructores completados: si solo completa cuatro o cinco Bloques Constructores en un mes, se le pagará el 2,5 % del Valor de Ventas Comisionables de las compras de Productos realizadas por los Grupos de Consumidores de todos sus Brand Representatives dentro de su Equipo.

BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO	
<i>gana</i>	SI COMPLETA
10 % DE LA BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO EN EL VALOR DE VENTAS COMISIONABLES DE SU G1	 6 O MÁS BLOQUES
5 % DE LA BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO EN EL VALOR DE VENTAS COMISIONABLES DE SU EQUIPO	
2.5 % DE LA BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO EN EL VALOR DE VENTAS COMISIONABLES DE SU EQUIPO	 4-5 BLOQUES

C. Pagos mensuales

Al final de cada mes, calculamos su Bonificación de Liderazgo. La Bonificación de Liderazgo se registra normalmente en su Cuenta Velocity un día laborable después del final del cálculo de la bonificación mensual y se transfiere de manera automática a la entidad financiera que indique.

D. Requisitos de participación

Para optar a la Bonificación de Liderazgo, debe:

- i. ser Brand Representative;
- ii. tener como mínimo un Brand Representative G1; y
- iii. completar cuatro Bloques Constructores de su Grupo de Consumidores.

No puede optar a una Bonificación de Liderazgo durante el mes en el que suspendamos su condición de Brand Representative o en el que pierda dicho nivel. Consulte la sección 3.2 para ver más detalles.

3. NIVEL DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 CALIFICARSE COMO BRAND REPRESENTATIVE

A. Optar a calificarse como Brand Representative

Como Brand Affiliate, puede decidir calificarse como Brand Representative enviando una Declaración de intenciones a Nu Skin. Para acceder al formulario de Declaración de intenciones, inicie sesión en el sitio web de Brand Affiliate de su mercado.

Si envía su Declaración de intenciones antes de la medianoche CET del 31 de diciembre SOLO:

B. Periodo de calificación:

El Periodo de calificación empieza el día que decida calificarse como Brand Representative. El Periodo de calificación dura hasta seis meses consecutivos, inclusive el mes en el que toma la decisión. Por ejemplo, si decide calificarse como Brand Representative el 25 de diciembre, el Periodo de calificación durará desde diciembre hasta mayo. El Periodo de calificación termina en la fecha más temprana de estas dos posibles:

- i. la fecha en la que avance a Brand Representative después de cumplir con los Requisitos de calificación;
- ii. el final del mes en el que no logre cumplir los Requisitos mínimos mensuales de calificación; y
- iii. el final de los seis meses del Periodo de calificación.

C. Requisitos de calificación y requisitos mínimos mensuales de calificación

- i. Requisitos para la calificación: Completar doce Bloques Constructores (cuatro de los cuales deben ser Bloques Compartidos) durante el Periodo de Calificación.

Alternativamente,

- se pueden cumplir los requisitos de calificación completando cuatro Bloques Compartidos en cualquier mes natural durante el periodo de calificación; o
- si ha enviado su Declaración de intenciones después del 31 de diciembre de 2023 y no ha completado la Calificación antes del 31 de diciembre de 2023, puede completar los Requisitos de Calificación tal y como se estipula a continuación en las secciones BB y CC (es decir, completando ocho Bloques Constructores, cuatro de los cuales deben ser Bloques Compartidos, en tres meses naturales consecutivos desde que envíe su Declaración de intenciones).

Si no se completa la calificación con estas alternativas, aún puede conseguirse completando doce Bloques Constructores (siendo cuatro de ellos Bloques Compartidos) en seis meses naturales consecutivos.

- ii. Requisitos mínimos mensuales de calificación: Completar dos Bloques Constructores cada mes, excepto el mes en el que complete los requisitos de calificación.

Por ejemplo, si consiguió un total de once Bloques Constructores (y si cuatro de ellos son Bloques Compartidos) durante los tres primeros meses del Periodo de calificación, se convertiría en Brand Representative el cuarto mes después de completar el último Bloque Constructor necesario para completar los Requisitos de calificación, aunque ese mes no consiguiera dos Bloques Constructores.

Si envía su Declaración de intenciones a partir de las 00:01 CET del 1 de enero de 2024 SOLO:

BB. Periodo de calificación

El Periodo de calificación empieza el día que decida calificarse como Brand Representative. El Periodo de calificación dura hasta tres meses consecutivos, inclusive el mes en el que toma la decisión. Por ejemplo, si decide

calificarse como Brand Representative el 25 de enero, el Periodo de calificación durará desde enero hasta marzo. El Periodo de calificación termina en la fecha más temprana de estas dos posibles:

- i. la fecha en la que avance a Brand Representative después de cumplir con los Requisitos de calificación;
- ii. el final del mes en el que no logre cumplir los Requisitos mínimos mensuales de calificación; y
- iii. el final de los tres meses del Periodo de calificación.

CC. Requisitos de calificación y requisitos mínimos mensuales de calificación

- i. Requisitos para la calificación: Completar ocho Bloques Constructores (cuatro de los cuales deben ser Bloques Compartidos) durante el Periodo de Calificación.

Alternativamente, se pueden cumplir los requisitos de calificación completando cuatro Bloques Compartidos en cualquier mes natural durante el periodo de calificación. Si no se completa la calificación con esta alternativa, aún puede conseguirse completando ocho Bloques Constructores (siendo cuatro de ellos Bloques Compartidos) en tres meses naturales consecutivos.

- ii. Requisitos mínimos mensuales de calificación: Completar dos Bloques Constructores cada mes, excepto el mes en el que complete los requisitos de calificación.

Por ejemplo, si consiguió un total de siete Bloques Constructores (y si cuatro de ellos son Bloques Compartidos) durante los dos primeros meses del Periodo de calificación, se convertiría en Brand Representative el tercer mes después de completar el último Bloque Constructor necesario para completar los Requisitos de calificación, aunque ese mes no consiguiera dos Bloques Constructores.

NOTA IMPORTANTE - REPERCUSIÓN DE LOS BLOQUES CONSTRUCTORES INCOMPLETOS DURANTE LA CALIFICACIÓN:

El Volumen de Ventas de un Bloque Constructor incompleto en un mes concreto no se tiene en cuenta en los Requisitos mínimos mensuales de Calificación del mes siguiente. Sin embargo, el Volumen de Ventas de Bloques Constructores o Bloques Compartidos incompletos en un mes concreto sí que se tiene en cuenta en los Requisitos de Calificación.

BLOQUES COMPARTIDOS: Los Bloques Compartidos son un tipo especial de Bloques Constructores que solo se aplican a los Requisitos de Calificación. Los Bloques Compartidos equivalen a 500 puntos del Volumen de Ventas de compras de Productos realizadas por sus Clientes y Brand Affiliates registrados personalmente de su Grupo de Consumidores (excepto los Brand Representatives). El Volumen de Ventas de sus compras de Productos personales no se incluye en sus Bloques Compartidos.

D. Requisitos de Calificación completados

Cuando complete los Requisitos de Calificación, se convertirá en Brand Representative el primer día del siguiente periodo semanal (el día 8, el día 15 o el día 22 de ese mes, o el día 1 del mes siguiente) y puede empezar a ganar Bonificaciones por Construcción por todas las compras realizadas por su Grupo de Consumidores después del ascenso. Si alguien de su Grupo de Consumidores también está en proceso de Calificación, solo formará parte de su Equipo si: (1) completa el primer mes de Calificación el mismo mes o antes de que lo haga esa persona y (2) se califica antes de que acabe el Periodo de Calificación. De lo contrario, dejará de formar parte de su Equipo y no obtendrá ninguna compensación por sus actividades de ventas. Consulte el anexo A para obtener más detalles.

E. Requisitos de Calificación no completados

Si no cumple los Requisitos mínimos mensuales de Calificación cada mes del Periodo de Calificación, este se dará por terminado a partir del mes siguiente. Si no cumple con los Requisitos de Calificación cada mes durante el Periodo de Calificación, este se dará por terminado a partir del mes siguiente. En cualquiera de los dos casos, si quiere convertirse en Brand Representative, tiene que enviar una Declaración de intenciones y empezar de nuevo el proceso de Calificación.

3.2 NIVEL DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Mantener, suspender o perder el nivel de Brand Representative

Su nivel de Brand Representative se mantiene, se suspende o se pierde según el rendimiento de sus ventas cada mes.

i. Mantener el nivel de Brand Representative: al menos cuatro Bloques Constructores

Si completa al menos cuatro Bloques Constructores en un mes, cumple con los requisitos de mantenimiento y conserva el nivel de Brand Representative durante ese mes.

ii. Suspender el nivel de Brand Representative: al menos un Bloque Constructor y Bloques Flexibles suficientes

Si (1) completa al menos un Bloque Constructor en un mes y (2) tiene suficientes Bloques Flexibles (que se describirán a continuación) disponibles para cubrir la diferencia respecto a los Bloques Constructores necesarios (por ejemplo, 2 Bloques Constructores más 2 Bloques Flexibles), entonces aplicamos de manera automática cualquier Bloque Flexible disponible para suspender su nivel de Brand Representative durante ese mes.

iii. Perder el nivel de Brand Representative: ningún Bloque Constructor o Bloques Flexibles insuficientes

Si (1) no completa ningún Bloque Constructor en un mes o (2) no tiene suficientes Bloques Flexibles para cubrir los Bloques Constructores necesarios en un mes, entonces perderá el nivel de Brand Representative y se convertirá en Brand Affiliate a partir del primer día del mes siguiente.

NOTA IMPORTANTE: Debe cumplir con los requisitos de mantenimiento completando 4 Bloques Constructores para optar a (1) una Bonificación de Liderazgo y (2) una Bonificación por Construcción por los Bloques Constructores incompletos de ese mes. Si pierde su nivel de Brand Representative, perderá toda su red de ventas, que pasa a una Generación superior en las redes de ventas de los Brand Representatives de su upline. Como Brand Affiliate, continuará prestando servicio a los clientes de su Grupo de Consumidores.

EJEMPLO: Si completa un Bloque Constructor, pero no tiene ningún Bloque Flexible en junio, para el Volumen de Ventas correspondiente a junio, (1) no puede optar a una Bonificación de Liderazgo y (2) no puede optar a una Bonificación por Construcción por los Bloques Constructores incompletos. Además, a partir del 1 de julio, pasaría a ser Brand Affiliate. Sin embargo, aún puede optar a la Bonificación Compartida (incluida la que corresponde a sus propias compras), a la Bonificación Minorista y a la Bonificación por Construcción (por el Bloque Constructor que sí completó) de las ventas de junio.

B. Mantenimiento después de convertirse en Brand Representative

Para mantener su nivel de Brand Representative, debe cumplir el mantenimiento del primer mes completo después de completar los Requisitos de Calificación. Consulte el anexo A para obtener más detalles.

C. Impacto de su nivel de Brand Representative en el Brand Representative de su upline

Cuando cumpla los requisitos de mantenimiento o suspendamos su nivel de Brand Representative en un mes, contará como Brand Representative G1 en el Equipo del Brand Representative de su upline. Si pierde su nivel de Brand Representative, pasa a ser Brand Affiliate y no cuenta como Brand Representative G1 a partir del mes siguiente (por ejemplo, si pierde el nivel de Brand Representative durante el mes de junio porque no logra completar suficientes Bloques Constructores y no cuenta con suficientes Bloques Flexibles, el nivel de Brand Representative perdido se hace efectivo el 1 de julio, pasa a ser Brand Affiliate y deja de contar como Brand Representative).

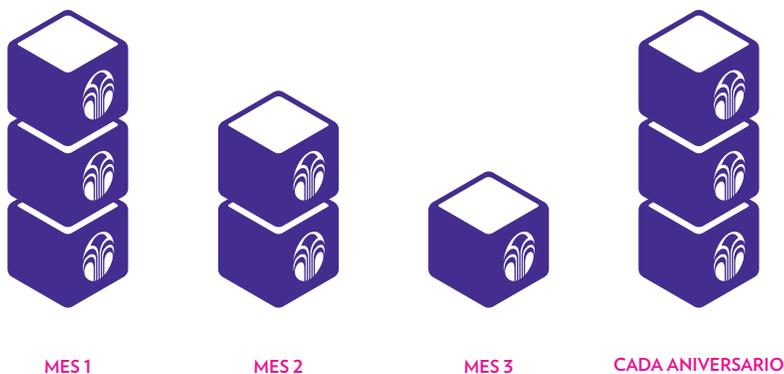
3.3 BLOQUES FLEXIBLES

A. Descripción

Un Bloque Flexible es un sustituto del Bloque Constructor que usamos para suspender su nivel de Brand Representative si no completa al menos 4 Bloques Constructores en un mes. Los Bloques Flexibles no ofrecen Volumen de Ventas ni Valor de Ventas Comisionables, y no se paga ninguna bonificación por ellos. Los Bloques Flexibles no tienen ningún valor monetario y nunca se pueden canjear por efectivo. Los Bloques Flexibles no caducan y no hay un límite en el número de Bloques Flexibles que puede acumular. Sin embargo, todos los Bloques Flexibles acumulados se perderán si pierde su nivel de Brand Representative o si se cancela su Cuenta de Brand Affiliate.

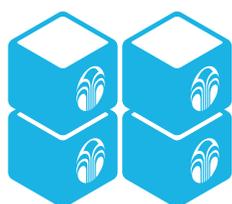
B. Asignación de Bloques Flexibles

Se le asignan Bloques Flexibles como Brand Representative nuevo y cada año posterior. Al principio del primer mes completo como nuevo Brand Representative, se le asignan 3 Bloques Flexibles. En el segundo mes, se le asignan otros 2 Bloques Flexibles. En el tercer mes como Brand Representative, se le asigna un único Bloque Flexible adicional, hasta un total de seis. Cada año posterior, se le asignan 3 Bloques Flexibles en el mes de su aniversario como Brand Representative. Los Bloques Flexibles aparecerán reflejados en Volumen y Genealogía.



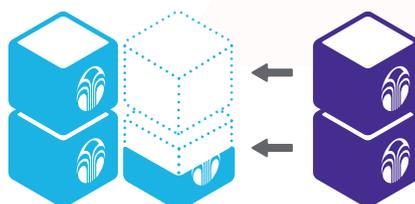
C. Aplicación de los Bloques Flexibles

Aplicamos los Bloques Flexibles para mantener su nivel de Brand Representative **si tiene al menos un Bloque Constructor completo**. Los meses que no se cumplan los requisitos de mantenimiento, aplicaremos automáticamente hasta 3 Bloques Flexibles en lugar de los Bloques Constructores que falten (siempre que tenga Bloques Flexibles suficientes) para mantener su nivel de Brand Representative. Se aplica un Bloque Flexible completo en lugar de un Bloque Constructor incompleto independientemente de cuánto Volumen de Ventas se necesite para completar el Bloque Constructor. Consulte Volumen y Genealogía para ver cuántos Bloques Flexibles tiene disponibles.



MANTENIMIENTO

Ha cumplido con los requisitos de mantenimiento con 4 Bloques Constructores completos.



SUSPENSIÓN DEL NIVEL DE BRAND REPRESENTATIVE

Tienes dos Bloques Constructores y medio y aplicamos de manera automática 2 Bloques Flexibles para suspender su nivel de Brand Representative

3.4 REINICIO

Si pierde su nivel de Brand Representative, Reinicio es un proceso que le da seis meses para volver a convertirse en Brand Representative y recuperar su antigua red de ventas (como si no hubiera perdido su nivel de Brand Representative). Consulte el anexo C para obtener más detalles sobre Reinicio.

4. TÉRMINOS ADICIONALES

4.1 BONIFICACIONES

A. Requisitos para obtener Bonificaciones.

Para seguir optando a las Bonificaciones, debe vender Productos a cinco clientes no registrados, Clientes al por menor o Members distintos cada mes. Debe notificar de inmediato a la Compañía si no cumple con este requisito. La Compañía también realizará encuestas a los Brand Affiliates de manera aleatoria para confirmar el cumplimiento de este requisito.

B. Cálculo de las Bonificaciones.

Las Bonificaciones se calcularán de manera diaria, semanal y mensual, según lo establecido por Nu Skin, y se registrarán en su Cuenta Velocity.

C. Bonificaciones y tasas de cambio.

Cuando se calculen sus Bonificaciones, el Valor de Ventas Comisionables de las ventas de Productos de distintos mercados se convierte a la moneda local usando la tasa de cambio media diaria del mes anterior. Por ejemplo, para determinar la base empleada para calcular sus Bonificaciones de las ventas de marzo, la Compañía usará la tasa de cambio media diaria del mes de febrero.

D. Versión local del mercado.

Esta versión del Plan se aplica solo a los Brand Affiliates que tienen un ID de Brand Affiliate en EMEA (Europa, Oriente Medio y África). Velocity le ofrece la oportunidad de recibir Bonificaciones sobre las ventas en todos nuestros mercados globales, excepto en los casos en los que la participación extranjera está restringida (consulte con su Account Manager para mercados específicos). Si tiene un ID de Brand Affiliate de EMEA, su idoneidad para las Bonificaciones y los valores de referencia dependerá de los términos de esta versión del Plan, incluso si algunos miembros de su Equipo tienen un ID de Brand Affiliate perteneciente a otros mercados.

EJEMPLO: Si es Brand Representative con un ID de Brand Affiliate de Reino Unido y registra a un Member en Australia, y este compra algunos Productos a través del sitio web de Australia, se le pagará la Bonificación Compartida que el mercado australiano ha establecido para esos Productos. Si una persona (a) se registra como Cliente registrado personalmente y (b) está en su Grupo de Consumidores cuando compra Productos en el mercado australiano, esas compras tendrán las cantidades de (1) Bonificación Compartida, (2) Volumen de Ventas y (3) Valor de Ventas Comisionables que el mercado australiano haya establecido para esos Productos. La cantidad de la Bonificación Compartida australiana y del Valor de Ventas Comisionables se convertirán a libras esterlinas cuando la Compañía calcule sus Bonificaciones. El mercado local puede ofrecerle más información sobre el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables, las Bonificaciones Compartidas, los precios y otros datos sobre las compensaciones de ventas de cada Producto en ese mercado.

Velocity no se aplica a nuestro negocio en China continental, que funciona con un modelo empresarial distinto.

E. Recuperación de las bonificaciones pagadas.

La Compañía tiene el derecho de recuperar Bonificaciones pagadas según lo establecido en las Normas y procedimientos, incluida la recuperación de Bonificación a raíz de la devolución de Productos. Los tiempos y los métodos de la recuperación dependerán de la Bonificación, de cuándo se devuelva el Producto y de quién lo esté devolviendo. Consulte el anexo B para obtener más detalles. Puede encontrar un resumen de la política de devoluciones en la parte inferior del sitio web de Nu Skin: <https://www.nuskin.com>.

F. Ascenso a Brand Representative; ascensos y degradaciones de otros títulos.

Los ascensos a Brand Representative tienen lugar cada semana. Los ascensos y degradaciones a otros puestos tienen lugar solo durante los cálculos de las Bonificaciones mensuales y aparecerán en Volumen y Genealogía el día 5 de cada mes o antes. Consulte el anexo A para obtener más información sobre los tiempos de los ascensos y degradaciones, así como su repercusión sobre las Bonificaciones.

G. Promociones y precios de los Productos.

Podemos adaptar el precio al por menor, el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables, el Precio para Members, las Bonificaciones Compartidas y las Bonificaciones Minoristas para las promociones. Consulte los anuncios sobre los precios y las promociones de Productos de su mercado en relación con cualesquiera descuentos y su repercusión sobre los precios, las Bonificaciones, el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables y otras compensaciones de ventas para cada Producto.

H. Otras compensaciones de ventas.

Además de las compensaciones de ventas disponibles a través de Velocity, también puede obtener (1) beneficios minoristas por la venta de productos directamente a sus consumidores (para Francia e Italia, consulte la nota 1 en la pág. 18); (2) compensación por otros incentivos de ventas y (3) viajes de incentivos u otras compensaciones no monetarias.

4.2 RESCISIÓN DE CUENTAS DE BRAND AFFILIATES

A. Pérdida de derechos de Brand Affiliate.

Después de rescindir su Cuenta de Brand Affiliate, perderá todos los derechos y beneficios como Brand Affiliate, incluido cualquier derecho vinculado a su número de identificación de Cuenta de Brand Affiliate, Grupo de Consumidores, Equipo, red de ventas, Volumen de Ventas generado por su Grupo de Consumidores o Equipo, y Bonificaciones.

B. Traslado de una Cuenta de Brand Affiliate.

La Compañía tiene el derecho, durante el tiempo que sea razonablemente necesario, de retrasar cualquier traslado de una Cuenta de Brand Affiliate y cualquier parte de su Grupo de Consumidores o red de ventas propia o ajena.

4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES

Si existe alguna discrepancia entre los términos y condiciones establecidos en el Plan de su mercado y cualquier material de marketing o contenidos relacionados, prevalecerá el Plan de su mercado. A menos que esté prohibido por ley, si hay discrepancias entre la versión en inglés de este Plan y cualquiera de sus traducciones, prevalecerá la versión en inglés.

4.4 EXCEPCIONES

A. Excepciones al Plan.

La Compañía puede, a su completa discreción, eliminar o modificar cualquier requisito, término o condición de este Plan (conocido de manera colectiva como "Excepciones del Plan"). La Compañía puede conceder Excepciones del Plan a (1) una Cuenta de Brand Affiliate individual o (2) a cualquier número de cuentas, incluido el Equipo o mercado. La concesión de una Excepción del Plan a una Cuenta de Brand Affiliate no obliga a la Compañía a conceder una Excepción del Plan a ninguna otra Cuenta de Brand Affiliate. Toda Excepción del Plan requiere el consentimiento por escrito de un agente autorizado de la Compañía. La Compañía no tiene la obligación de ofrecer a los Brand Representatives del upline un aviso por escrito de una Excepción del Plan dentro de su Equipo.

B. Finalización de las Excepciones del Plan.

A menos que se acuerde algo distinto por escrito con un agente autorizado por la Compañía, la Compañía puede finalizar una Excepción del Plan que se haya concedido anteriormente en cualquier momento y por cualquier motivo, sin importar el periodo de tiempo durante el que la excepción haya estado operativa. Si se ha concedido una Excepción del Plan a un Brand Affiliate específico, la Excepción es personal para ese Brand Affiliate en concreto y la Compañía. A menos que se acuerde algo distinto en una Excepción del Plan por escrito y ejecutada o que un agente autorizado de la Compañía haya dado su aprobación previa por escrito, la Excepción del Plan finalizará tras la transferencia de la Cuenta de Brand Affiliate, independientemente de la forma de esa transferencia (por ejemplo, venta, asignación, transferencia, donación, por operación de ley, etc.), y dicha transferencia quedará anulada.

4.5 TERMINOLOGÍA

Los términos de este Plan, incluidos los Títulos, pueden diferir de los términos anteriores y se pueden modificar sin aviso previo.

4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN

Podemos modificar este Plan en cualquier momento y a nuestra exclusiva discreción. Si cambiamos este Plan, le ofreceremos 30 días de preaviso antes de que el cambio se haga efectivo.

4.7 CUMPLIMIENTO

Para optar a las Bonificaciones, debe cumplir los requisitos de este plan, del Contrato de Brand Affiliate y las Normas y procedimientos.

NOTA IMPORTANTE - PERIODOS SEMANALES Y MENSUALES:

Toda mención a “mes” hace referencia a un mes natural. Toda referencia a “semana”, “semanal” o “periodo semanal” equivale a un periodo de 7 días que comienza el día 1, el 8, el 15 o el 22 de cada mes, siempre que la cuarta semana de cada mes llegue hasta el final del mes. Los cálculos de las Bonificaciones se basan en la hora estándar de la montaña de Provo, Utah, Estados Unidos (Tiempo universal coordinado [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANCIA: los “VDI Mandataires” no pueden vender directamente a clientes no registrados.

FRANCIA: el Requisito de volumen de la Bonificación Compartida no se aplica a los “VDI Acheteur-Revendeur” registrados en Francia. La Bonificación Compartida de las compras de productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente (y, si es Brand Representative, de sus propias compras de productos) seguirán ganándose a diario y pagándose semanalmente

ITALIA: los incaricati solo pueden formentar, directa o indirectamente, la recogida de órdenes de compra en el domicilio de los consumidores finales, en representación de la Compañía. Como Brand Affiliate (incaricato) solo puede comprar Productos para cubrir las necesidades personales de usted y de las personas de su hogar. Debe transmitir a la Compañía cualquier orden de compra recibida de clientes no registrados.

GLOSARIO

Actividad de desarrollo comercial: cualquier actividad que beneficie, promocióne, asista o apoye de algún modo al negocio, el desarrollo, la venta o el patrocinio de otra Sociedad de venta directa, incluidas entre otras, la venta de productos o servicios, la promoción de la oportunidad de negocio, la actuación en nombre de la Sociedad de venta directa o de uno de sus representantes, permitiendo utilizar su nombre para la comercialización de la Sociedad de venta directa, sus productos, servicios u oportunidades de negocio, el patrocinio o la contratación en nombre de la Sociedad de venta directa, la actuación como miembro del consejo de administración, directivo, representante o distribuidor de la Empresa de venta directa, un derecho de propiedad, o cualquier otra participación, tanto directa como indirecta.

Bloque Compartido: una subcategoría de Bloque Constructor. Los Bloques Compartidos equivalen a un Volumen de Ventas de 500 puntos que solo derivan de compras realizadas por Clientes y Brand Affiliates registrados personalmente en su Grupo de Consumidores, excluyendo a los Brand Representatives. Sus compras personales no cuentan para los Bloques Compartidos. Los Bloques Compartidos solo se aplican a los Requisitos de Calificación. Véase la sección 3.1.

Bloque Constructor: una manera de medir el Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor solo se considera completo cuando tiene 500 puntos de Volumen de Ventas. Si tiene menos de 500 puntos, decimos que está “incompleto”. Véase la sección 2.2.

Bloque Flexible: un Bloque Flexible es un sustituto del Bloque Constructor que usamos para suspender su nivel de Brand Representative si no completa al menos 4 Bloques Constructores en un mes. Véase la sección 3.3.

Bonificación: compensación de ventas pagada a través de Velocity, incluida la Bonificación Compartida, Bonificación Minorista, Bonificación por Construcción y Bonificación de Liderazgo. Las Bonificaciones no incluyen beneficios minoristas que puede ganar por Productos que compre y revenda directamente a clientes no registrados (para Italia y Francia, consulte la nota 1, pág. 18) ni ningún otro incentivo, monetario o no.

Bonificación Compartida: la Bonificación obtenida a diario por las compras de Productos de sus Clientes registrados personalmente y obtenida mensualmente por las compras de Productos de sus Brand Affiliates registrados personalmente, siempre y cuando se cumpla el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida (los Brand Representatives se quedan la Bonificación Compartida de sus propias compras de Productos si se cumple el Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida)*. El importe de la Bonificación Compartida se determina según el mercado local y se puede ajustar según lo determine la Compañía. Varía según el Producto. No todos los Productos permiten conseguir una Bonificación Compartida; en algunos mercados puede estar sujeta

* Para Francia: consulte la nota 1 en la pág. 18.

a un descuento. El mercado ofrecerá a todos los Brand Affiliates la información de precios de Productos relacionada con la Bonificación Compartida de cada Producto. Véase la sección 2.1.

Bonificación de Liderazgo: una bonificación pagada mensualmente a los Brand Partners y Brand Directors basado en el Valor de Ventas Comisionables de Productos comprados por Grupos de Consumidores en el Equipo del Brand Partner o Brand Director. Véase la sección 2.3.

Bonificación Minorista: la diferencia entre (1) el precio al por menor pagado por su Cliente al por menor después de cualquier descuento (excepto tasas de envío e impuestos) cuando compren Productos directamente en Nu Skin y (2) el Precio para Members. Véase la sección 2.1.

Bonificación por Construcción: una Bonificación que se obtiene de forma semanal y se paga de manera semanal o mensual a los Brand Representatives según el Valor de Ventas Comisionables de los Productos comprados por Clientes registrados en el Grupo de Consumidores del Brand Representative. Véase la sección 2.2

Brand Affiliate: persona que se registra en Nu Skin como Brand Affiliate y puede comprar Productos al Precio para Members, vender Productos a clientes y registrar a clientes, y que no está en proceso de Calificación. Brand Affiliate también se usa como referencia genérica a todos los Brand Affiliates y Brand Representatives. Por ejemplo, un Brand Partner o Brand Director se denominará Brand Affiliate de manera genérica cuando se hable de todos los Brand Affiliates.

Brand Affiliate registrado personalmente: un Cliente registrado que se registró directamente por debajo de su nivel (nivel 1) como Brand Affiliate. Un Brand Affiliate no es su Brand Affiliate registrado personalmente si se registró directamente bajo otro Brand Affiliate.

Brand Director: una categoría general que incluye a todos los Brand Representatives con un título de Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director o Presidential Director.

Brand Partner: una categoría genérica que incluye a todos los Brand Representatives con un título de Gold Partner, Lapis Partner o Ruby Partner.

Brand Representative: un Brand Affiliate que ha completado con éxito la Calificación y que no ha perdido su nivel de Brand Representative. El término Brand Representative también se usará como referencia genérica a todos los títulos de Brand Representative y superiores. Por ejemplo, un Ruby Partner o Diamond Director se denominarán Brand Representative de manera genérica cuando se hable de todos los Brand Representatives.

Brand Representative en Calificación: un Brand Affiliate que (1) ha enviado una Declaración de intenciones y ha completado dos Bloques Constructores (un Brand Affiliate se denomina oficialmente Brand Representative en Calificación después del siguiente cálculo semanal de las bonificaciones) y (2) está en el proceso de reunir los requisitos de Calificación. Véase la sección 3.1.

Brand Representative G1: consulte Generación a continuación.

Business Builder Position (BBP): puesto situado directamente debajo del suyo en su primera Generación que se le otorga después del primer mes en el que consiga el título de Blue Diamond Director. Consulte el anexo D para obtener más información.

Calificación: el proceso necesario para que un Brand Affiliate se convierta en Brand Representative. Véase la sección 3.1.

Ciente registrado: persona que compra Productos directamente de la Compañía para un uso personal o para su reventa. Las Bonificaciones se pagan por las compras de Productos de los clientes registrados. Su derecho a obtener una Bonificación específica por la compra de Productos de un Cliente registrado depende de los requisitos de cada Bonificación, incluido si se trata de un Cliente o un Brand Affiliate registrado personalmente. Todo Cliente registrado cuenta con el apoyo de un Brand Affiliate. Hay tres tipos de Clientes registrados:

- (1) Clientes al por menor
- (2) Members
- (3) Brand Affiliates

Ciente registrado personalmente: un cliente al que ha registrado directamente bajo usted (nivel 1) como Member o Cliente al por menor y que compra Productos directamente de la Compañía para su uso y consumo personales. Un Member o Cliente al por menor no es un Cliente registrado personalmente si se registró directamente bajo otro Brand Affiliate. Los clientes registrados personalmente no participan en el Plan de rendimiento de ventas y no pueden vender Productos ni registrar a otros clientes o Brand Affiliates.

Cientes al por menor: cualquier Cliente registrado que compra con un precio al por menor. La Bonificación por la compra de un Producto realizada por un Cliente al por menor se paga al Brand Affiliate identificado como el vendedor en la orden de Producto concreta. Para los fines de este Plan, un cliente no registrado no se incluye en la definición de Clientes al por menor. Los Clientes al por menor no participan en Velocity y no pueden revender Productos ni registrar otros Clientes registrados.

Contrato de Brand Affiliate: un contrato entre un Brand Affiliate y Nu Skin que establece determinados derechos y obligaciones relacionados con el negocio de un Brand Affiliate.

Compañía: Nu Skin o “nosotros”.

Cuenta de Brand Affiliate: la cuenta en Nu Skin de un Brand Affiliate.

Cuenta Velocity: cuenta digital que se encuentra en Volumen y Genealogía y refleja todas sus Bonificaciones, pagos y ajustes. Se creará una Cuenta Velocity automáticamente cuando se convierta en Brand Affiliate. Las cuentas Velocity no acumulan intereses.

Nu Skin transfiere automáticamente el saldo restante de su cuenta Velocity, sin cargo, al comienzo de cada periodo de pago semanal y mensual. Se necesita un saldo mínimo de 10 EUR para las transferencias automáticas de la compañía.¹

Declaración de intenciones: un documento o aviso online que envía un Brand Affiliate para notificarnos su intención de entrar en el proceso de Calificación y pasar a ser Brand Representative en Calificación.

Empresa de venta directa: una empresa que emplea un equipo de contratistas independientes que venden productos y servicios y que retribuye a los contratistas independientes a través de un plan de compensación de uno o varios niveles respecto (1) de sus propias ventas, o (2) de las ventas de otros contratistas independientes a cargo de los contratistas independientes para distribuir los mismos productos y servicios.

Equipo: su Equipo se compone de todas las Generaciones por las que opta a recibir una Bonificación de Liderazgo. Su Título determina el número de Generaciones de Brand Representatives y sus Grupos de Consumidores de su Equipo, como se muestra en la tabla de títulos de Velocity. Su Equipo no incluye a su Grupo de Consumidores.

Equipo Líder: un Brand Representative G1 que cumple ciertos requisitos de Volumen de Ventas del Equipo Líder en un mes.

Fecha de ascenso a Brand Representative: el primer día del periodo semanal después de que el Brand Representative complete la Calificación y ascienda a Brand Representative. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 1, 2 o 3 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el día 8, 15 y 22 de ese mes, respectivamente. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Consulte el anexo A para obtener más información.

Fecha de Brand Representative: el primer día del mes en el que un Brand Representative en Calificación completa la Calificación. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 1, 2 o 3 del mes, la Fecha de Brand Representative será el primer día de ese mes.

Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Consulte el anexo A para obtener más información.

Fecha de Calificación como Brand Representative: el primer día del mes en el que un Brand Representative en Calificación envía la Declaración de intenciones y completa el requisito mensual de 2 Bloques Constructores. Consulte el anexo A para obtener más información.

Generación: los niveles dentro de un Equipo de un Brand Representative. cada Brand Representative al que lidere directamente y que sea el primer Brand Representative directamente por debajo de usted es un Brand Representative de Generación 1 (G1). Sus Brand Representatives G1 lideran directamente a los Brand Representatives que están en el nivel inmediatamente inferior. Estos Brand Representatives son sus Brand Representatives G2, y así sucesivamente.

Grupo de Consumidores: un grupo compuesto por (1) usted, (2) cualquiera de sus clientes registrados y (3) cualquier cliente registrado que ellos registren, etc. Su Grupo de Consumidores incluye los Grupos de Consumidores de sus Brand Representatives en Calificación. Como Brand Representative en Calificación o Brand Representative, se espera que ayude y apoye a sus Brand Representatives en Calificación y a sus Grupos de Consumidores. Un Brand Representative y su Grupo de Consumidores pasan a formar parte de su equipo cuando completan la Calificación, y su Grupo de Consumidores dejará de formar parte de su Grupo de Consumidores.

Mantenimiento: el requisito de completar al menos cuatro Bloques Constructores en un mes para mantener su nivel de Brand Representative durante ese mes. Véase la sección 3.2.

Member: un cliente que se registra en Nu Skin como Member y puede comprar Productos de Nu Skin al precio para Members. Los Members no participan en Velocity y no pueden revender Productos ni registrar a otros clientes.

Normas y procedimientos: un documento que forma parte del acuerdo entre un Brand Affiliate y Nu Skin, y establece determinadas normas y procedimientos relacionados con el negocio de un Brand Affiliate.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. y sus socios.

Periodo de Calificación: el Periodo de Calificación comienza el día en el que decide aspirar al título de Brand Representative. En función del momento en el que envíe su Declaración de intenciones, el Periodo de calificación dura hasta tres o seis meses consecutivos, inclusive el mes en el que toma la decisión. Véase la sección 3.1.

Persona: una persona física o una entidad comercial. Una “entidad comercial” es cualquier entidad empresarial, como una empresa, una sociedad cooperativa, una sociedad limitada, un fideicomiso u otra forma de organización empresarial constituida legalmente según las leyes de la jurisdicción en la que se creó.

Porcentaje de la Bonificación por Construcción: porcentaje empleado para calcular la Bonificación por Construcción de cada Bloque Constructor, que va desde el 5 % al 40 % dependiendo del número de Bloques Constructores completados en un mes. Véase la sección 2.2.

Precio para Members: el precio de compra de Productos tanto para Members como para Brand Affiliates. El Precio para Members lo establece el mercado local y puede ajustarse de manera puntual durante incentivos y promociones de descuento.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBB): puesto adicional situado directamente por debajo de su BPP en su segunda Generación que se le otorga después del primer mes en el que logre el título de Presidential Director. Consulte el anexo D para obtener más información.

Productos: todos los productos y servicios de Nu Skin.

Reinicio: el proceso que ofrece a antiguos Brand Representatives la oportunidad de recuperar su red de compras (puesto que no han perdido su nivel de Brand Representative). Consulte la sección 3.4 y el anexo C.

Requisitos de Calificación: requisitos que deben cumplirse para convertirse en Brand Representative. Véase la sección 3.1.

Requisitos mínimos mensuales de Calificación: durante el Periodo de Calificación, debe completar al menos 2 Bloques Constructores al mes, excepto el mes en el que complete los Requisitos de Calificación. Véase la sección 3.1.

Requisito de Volumen de la Bonificación Compartida*: el requisito de alcanzar al menos 50 puntos de Volumen de Ventas de Clientes registrados personalmente durante un mes para conseguir y recibir una Bonificación Compartida sobre las compras de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente (y sobre sus propias compras de Productos si es Brand Representative) durante dicho mes.

Título: los títulos se consiguen como Brand Representative según el número de Brand Representatives G1 y Equipos Líder. Su Título determina el número de Generaciones en las que puede obtener una Bonificación de Liderazgo.

Valor de Ventas Comisionables: valor monetario establecido para cada Producto, empleado para calcular la Bonificación por Construcción y la Bonificación de Liderazgo. El Valor de Ventas Comisionables se ajusta de manera regular debido a una serie de factores, como los cambios en el precio, las fluctuaciones de la moneda, promociones, etc. El Valor de Ventas Comisionables no es lo mismo que el Volumen de Ventas, y normalmente no equivale al Volumen de Ventas de un Producto. Puede obtener más información sobre el Valor de Ventas Comisionables y otras compensaciones de ventas de cada Producto en el sitio web de Brand Affiliates de su mercado.

Volumen de Ventas: un valor establecido para cada producto, empleado para comparar el valor relativo de los productos en las distintas monedas y mercados para medir la Calificación de varios estándares de rendimiento, incluidos los Bloques Compartidos, los Bloques Constructores y el Volumen de Ventas del Equipo Líder, así como contabilizar las ventas de Productos en su Equipo y su Grupo de Consumidores. El Volumen de Ventas se ajusta periódicamente cuando la Compañía lo considera necesario. El Volumen de Ventas no es lo mismo que el Valor de Ventas Comisionables. Puede obtener más información sobre el Volumen de Ventas y otras compensaciones de ventas de cada Producto en el sitio web de los Brand Affiliates de su mercado.

Volumen de Ventas de un Cliente registrado personalmente: la suma de todos los puntos de Volumen de Ventas de compras de Productos realizadas por sus Clientes registrados personalmente.

Volumen de Ventas del Equipo Líder: el Volumen de Ventas del Equipo Líder es la suma del Volumen de Ventas del Grupo de Consumidores de su G1-G6 de un Brand Representative G1 específico.

Volumen y genealogía: sistema de información que ofrece datos relacionados con su Cuenta de Brand Affiliate, incluidas sus compras de Productos, redes de ventas, Bonificaciones, objetivos, informes, reconocimiento y mucho más. Puede acceder a Volumen y Genealogía entrando en nuskin.com o en la aplicación Mi Nu Skin.

¹ Países de fuera de la zona del euro: el mínimo se basará en la divisa local vigente en la fecha de rescisión y con arreglo al tipo de cambio dispuesto por el banco elegido por la Compañía.

ANEXO A - DETALLES ADICIONALES RELACIONADOS CON LA CALIFICACIÓN

Lo dispuesto a continuación ofrece información complementaria relacionada con la Calificación como Brand Representative, incluidas fechas importantes, mantenimiento, Bonificaciones y otros detalles.

1. FECHAS IMPORTANTES

Existen tres fechas importantes relacionadas con la Calificación como Brand Representative que aparecen en Volumen y genealogía.

- i. **Fecha de Calificación como Brand Representative:** el primer día del mes en el que un Brand Representative en Calificación envía la Declaración de intenciones y completa los requisitos mensuales de 2 Bloques Constructores. Por ejemplo, si envía la Declaración de intenciones el 9 de enero y completa 2 Bloques Constructores el 19 de enero, su Fecha de Calificación como Brand Representative es el 1 de enero.
- ii. **Fecha de ascenso a Brand Representative:** el primer día del periodo semanal después de que el Brand Representative complete la Calificación y sea ascendido a Brand Representative. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 1, 2 o 3 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el día 8, 15 y 22 de ese mes, respectivamente. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Por ejemplo, si completa la Calificación el 12 de julio, su Fecha de ascenso a Brand Representative es el 15 de julio. Si la completa el 27 de julio, la fecha será el 1 de agosto.
- iii. **Fecha de Brand Representative:** el primer día del mes en el que un Brand Representative en Calificación completa la Calificación y es ascendido a Brand Representative. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 1, 2 o 3 del mes, la Fecha de Brand Representative será el primer día de ese mes. Para un Brand Representative en Calificación que complete la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Por ejemplo, si completa la Calificación el 17 de mayo, la Fecha de Brand Representative es el 1 de mayo. Si la completa el 27 de mayo, la fecha será el 1 de junio.

2. MANTENIMIENTO DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

Si la Fecha de ascenso a Brand Representative es el 8, 15 o 22 de un mes, no necesita cumplir los requisitos de mantenimiento durante ese mes para poder mantener el nivel de Brand Representative. Sin embargo, si completa la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el primer día del mes siguiente y tiene que cumplir los requisitos de mantenimiento de ese mes siguiente para mantener el nivel de Brand Representative (por ejemplo, si completa la Calificación en la cuarta semana de mayo, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el 1 de junio y debe cumplir con los requisitos de mantenimiento en junio).

3. BONIFICACIONES DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

A. Bonificación Compartida de sus compras de productos - Sujeto a la Sección 2.1 F

Se le pagará una Bonificación Compartida por las compras que haga de Productos en la Fecha de ascenso a Brand Representative o posteriormente. Por ejemplo, si completa la Calificación el día 3 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el día 8 y se le pagará la Bonificación Compartida por las compras que haga de Productos el día 8 o posteriormente. Si completa la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el día 1 del mes siguiente y se le pagará la Bonificación Compartida por las compras que haga de Productos el día 1 de ese mes siguiente o posteriormente.

El Brand Representative de su upline directo dejará de ganar Bonificaciones Compartidas por las compras que haga de Productos en la Fecha de ascenso a Brand Representative o posteriormente.

B. Bonificación por Construcción

Puede obtener una Bonificación por Construcción por nuevos Bloques Constructores que empiece el mismo día en el que ascienda a Brand Representative o posteriormente. Estos Bloques Constructores se deben basar en compras de Productos realizadas el día de su ascenso a Brand Representative o posteriormente. Por ejemplo, si completa la Calificación el día 3 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el día 8 y empezará a cobrar Bonificaciones por Construcción según las compras de Productos realizadas el mismo día 8 o posteriormente.

No ganará ninguna Bonificación por Construcción basada en compras realizadas entre el 4 y el 7 ni en días anteriores del mes. Si completa la Calificación en la semana 4 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el día 1 del mes siguiente y se le pagará la Bonificación por Construcción por las compras que haga de Productos el día 1 de ese mes siguiente o posteriormente.

Después de la Fecha de ascenso a Brand Representative, su Volumen de Ventas dejará de contar en los Bloques Constructores del Brand Representative de su upline. Por ejemplo, si completa la Calificación el día 20, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el día 22. El Volumen de Ventas hasta el 21 se tendrá en cuenta en los Bloques Constructores de su Brand Representative directo, pero no así el Volumen de Ventas de nuevas compras de Productos desde el 22 hasta el final del mes. Si completa la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative es el día 1 del mes siguiente y el Volumen de Ventas del mes en el que ha completado la Calificación se tendrá en cuenta en los Bloques Constructores del volumen del Brand Representative de su upline directo de ese mes.

C. Bonificación de Liderazgo

Puede recibir una Bonificación de Liderazgo **después** de la Fecha de ascenso a Brand Representative si cumple con los requisitos de la Bonificación. Por ejemplo, si completa la Calificación el día 3 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el día 8 de ese mismo mes y puede empezar a ganar una Bonificación de Liderazgo para ese mes si cumple con los requisitos durante las semanas restantes de ese mes. Si completa la Calificación durante la semana 4 del mes, la Fecha de ascenso a Brand Representative será el día 1 del mes siguiente y puede empezar a ganar una Bonificación de Liderazgo para ese mes si cumple con los requisitos durante el mes siguiente.

4. CUANDO USTED Y UN BRAND AFFILIATE DE SU GRUPO DE CONSUMIDORES INTENTAN CALIFICARSE AL MISMO TIEMPO

Para mantener a alguien de su Grupo de Consumidores en su red de ventas: (1) la Fecha de Calificación como Brand Representative debe ser el mismo mes o antes que la Fecha de Brand Representative del Brand Affiliate de su Grupo de Consumidores y (2) completar la Calificación dentro del Periodo de Calificación.

EJEMPLO: Lo que viene a continuación es un ejemplo de la importancia de las fechas relacionadas con la Calificación cuando tanto usted como un Brand Affiliate de su Grupo de Consumidores intentan calificarse al mismo tiempo.

- Jane, Brand Representative, le registra como Brand Affiliate de Nu Skin. Cuando registra a Brian como Brand Affiliate, este forma parte de su Grupo de Consumidores. Tanto usted como Brian deciden que quieren convertirse en Brand Representatives.
- Brian completa el proceso de Calificación el 17 de enero y abandona su Grupo de Consumidores porque asciende temporalmente a Brand Representative dentro de la primera generación de Jane, y ella obtiene el volumen de Brian para su Bonificación de Liderazgo. Pese a que Brian completó la Calificación el 17 de enero, su Fecha de Brand Representative es el primer día del mes en el que completa la Calificación, en este caso, el 1 de enero.

- Envía su Declaración de intenciones el 9 de enero y completa los Requisitos mínimos mensuales de Calificación de 2 Bloques Constructores el 28 de enero. Su Fecha de Calificación como Brand Representative es el 1 de enero.
- Completa los Requisitos de Calificación dentro del Periodo de Calificación el 15 de junio y abandona el Grupo de Consumidores de Jane y asciende a Brand Representative de primera generación de Jane. Su Fecha de Brand Representative es el 1 de junio. Pese a que Brian ya ha ascendido a Brand Representative, ahora pasará a formar parte de su primera generación.

Si no completó su primer mes de Requisitos de Calificación antes o en el mismo mes que Brian, o si no ha logrado completar la Calificación dentro del Periodo, Brian seguirá como primera generación de Jane y no formará parte de su Grupo de Consumidores o futuro Equipo si se convierte en Brand Representative posteriormente.

ANEXO B - AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES

La Compañía tiene derecho a ajustar las Bonificaciones que recibe según lo descrito en las Normas y procedimientos, incluidos los ajustes basados en la devolución de Productos que realicen tanto usted como los pertenecientes a su Equipo o Grupo de Consumidores. El cálculo y la recuperación de ajustes de las Bonificaciones debido a devoluciones de Productos dependerán del tipo de Bonificaciones, de cuándo se devuelven los productos o de quién los devuelve.

1. CÁLCULO DEL AJUSTE DE BONIFICACIONES

Sus Bonificaciones se ajustarán según las devoluciones de Productos de la siguiente manera:

A. Bonificaciones Compartidas y Minoristas

Cuando usted o los miembros que formaran parte de su Grupo de Consumidores o Equipo en el momento de la compra devuelven algún Producto, la Compañía recuperará cualquier Bonificación Compartida o Minorista recibida por dichos Productos.

B. Bonificación por Construcción

Cuando usted o personas pertenecientes a su Grupo de Consumidores en el momento de la compra devuelvan Productos, su Bonificación por Construcción se modificará de la siguiente manera:

- i. Devoluciones en el mismo mes: en el caso de las devoluciones realizadas en las semanas siguientes del mismo mes en el que se realizó la compra, el Volumen de Ventas y el Valor de Ventas Comisionables de los Productos comprados se sustituirá con el Volumen de Ventas y el Valor de Ventas Comisionables de cualquier compra de Productos subsecuente ese mes por los que aún no haya recibido una Bonificación por Construcción.
Su Bonificación por Construcción se modificará de manera positiva o negativa en la medida en que el Valor de Ventas Comisionables del Volumen de Ventas sustitutivo difiera del Valor de Ventas Comisionables del Volumen de Ventas original. Consulte el ejemplo que aparece al final del anexo.
- ii. Cálculo de devoluciones del mes anterior: en el caso de las devoluciones que se realicen al mes siguiente al de la compra, la Bonificación por Construcción se ajustará de manera negativa por el Valor de Ventas Comisionables de los Productos devueltos multiplicado por su porcentaje medio de la Bonificación por Construcción del mes en el que se compraron los Productos devueltos.

Además, cuando devuelva algún Producto, se ajustará su Bonificación por Construcción sobre los Bloques Constructores incompletos.

C. Bonificación de Liderazgo

Cuando alguien que pertenecía a su Equipo en el momento de la compra devuelve algún producto, la Compañía recuperará cualquier Bonificación de Liderazgo que hubiera recibido por él. Además, cuando devuelva algún Producto, su Bonificación de Liderazgo se ajustará si el Volumen de Ventas disminuido cambia el cálculo de su Bonificación de Liderazgo del mes en el que recibió la Bonificación de Liderazgo por dicho producto.

2. RECUPERACIÓN DEL AJUSTE DE LA BONIFICACIÓN

Si no se ha pagado ninguna Bonificación sobre los Productos devueltos, no se necesita recuperar ninguna Bonificación. Si se ha pagado una Bonificación por Productos que posteriormente se devuelven, cualquier posible ajuste positivo se añadirá a sus Bonificaciones futuras y la Compañía recuperará todos los ajustes negativos de la siguiente manera:

A. Devoluciones personales

Si devuelve Productos que compró personalmente, sus Bonificaciones se modificarán y todo ajuste negativo se recuperará en forma de deducción de su devolución.

B. Otras devoluciones del Grupo de Consumidores o del Equipo

Si otra persona de su Grupo de Consumidores o Equipo devuelve algún Producto comprado, sus Bonificaciones se modificarán y todo ajuste negativo se recuperará en forma de deducción de sus futuras Bonificaciones.

EJEMPLO: el siguiente ejemplo sirve para ilustrar el impacto del Valor de Ventas Comisionables sobre el ajuste de su Bonificación por Construcción.

Semana 1: completa un Bloque Constructor con 500 puntos de Volumen de Ventas que tiene un Valor de Ventas Comisionables de 500. Este Bloque Constructor incluye 150 puntos de Volumen de Ventas de Productos comprados por un Member de su Grupo de Consumidores.

Semana 2: vende Productos por un Volumen de Ventas de 300 puntos, pero con un Valor de Ventas Comisionables de 200. En la semana 2, el Member que compró productos con un Volumen de Ventas de 150 puntos en la semana 1 devuelve todos los Productos.

Fin de la semana 2: recalculamos su Bonificación por Construcción de la semana 1.

- Debido a la devolución de Productos con un Volumen de Ventas de 150 puntos en la semana 2, tomamos el Volumen de Ventas de la semana 2 y lo aplicamos a su Bloque Constructor de la semana 1 (150 puntos que pasan de la semana 2 a la semana 1 para que siga habiendo completado un Bloque Constructor en la semana 1).
- Dado que el Valor de Ventas Comisionables del Volumen de Ventas sustitutivo es inferior al Valor de Ventas Comisionables de los Productos devueltos, se vuelve a calcular la Bonificación por Construcción de la semana 1 y el ajuste se aplica a la semana 2, tal y como se muestra a continuación.

SEMANA	VV ORIGINAL	VV AJUSTADO	VVC ORIGINAL	VVC AJUSTADO	SEMANA 1 ORIGINAL BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN	AJUSTE DE LA BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN DE LA SEMANA 1
1	500	500 - 150 [Devolución de productos] + 150 [de la semana 2] = 500	500	500 - 150 [Devolución de productos] + 100 [de la semana 2] = 450	500 * 5 % = 25 \$	
2	300	300 - 150 [a la semana 1] = 150	200	200 - 100 [a la semana 1] = 100		(450 \$ - 500 \$) * 5 % = - 2,50 \$

ANEXO C – REINICIO

Reinicio ofrece a los antiguos Brand Representatives una oportunidad para recuperar su red de ventas (como si no hubieran perdido su nivel de Brand Representative). A continuación, le ofrecemos más información sobre el uso, los beneficios y los términos de Reinicio.

1. CÓMO SE USA RESTART

Si pierde el nivel de Brand Representative y quiere activar Reinicio, debe:

- i. Enviar una Declaración de intenciones: este documento indica su intención de convertirse de nuevo en Brand Representative, y
- ii. Completar la calificación: esta nueva Calificación se debe completar dentro de los seis meses siguientes desde la fecha efectiva de la pérdida del nivel de Brand Representative.

El siguiente ejemplo muestra cómo funciona Restart para un periodo de tres meses consecutivos.

PERIODO DE CALIFICACIÓN		1	2	3	4
MES	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
TÍTULO EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL MES	Nivel de Brand Representative	La <i>pérdida</i> del nivel de Brand Representative es efectiva y el título se revierte a Brand Affiliate	QBR	QBR	Brand Representative
BLOQUES CONSTRUCTORES Y FLEXIBLES	Se completa 1 Bloque Constructor y solo hay 2 Bloques Flexibles disponibles	Completa dos Bloques Constructores Se envía una Declaración de intenciones	Continúa la Calificación (abril-mayo) con al menos dos Bloques Constructores cada mes, para conseguir otros seis Bloques Constructores, cuatro de los cuales son Bloques Compartidos, completando el último Bloque en la cuarta semana de mayo (Total entre marzo y mayo: ocho Bloques Constructores). Este ejemplo asume un ascenso en la semana 4 que será efectivo el 1 de junio.*		4 Bloques Constructores
	Pierde su nivel de Brand Representative en febrero, y es efectivo el 1 de marzo . De esta manera, su oportunidad de seis meses para completar Restart empieza el 1 de marzo.				
NIVEL AL FINAL DEL MES	Pérdida del nivel de Brand Representative	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
CUANDO COMPLETE RESTART					Asumiendo que el ascenso tenga lugar en la cuarta semana de mayo, en la primera semana de junio (1) recuperará su red de ventas y los Bloques Flexibles sin usar hasta ahora y (2) recibirá tres Bloques Flexibles adicionales

* Si completa la Calificación en una semana anterior (semana 1, 2 o 3 de mayo), ascendería en mayo y no en junio. El mismo proceso de ascenso se aplica si completa la Calificación antes de mayo.

Si no termina el Reinicio dentro de un periodo de seis meses, perderá de manera permanente la oportunidad de recuperar su red de ventas y todos los Bloques Flexibles que no haya empleado.

2. VENTAJAS DE REINICIO

Si completa Restart dentro del periodo de tiempo establecido:

- volverá a ser Brand Representative;
- podrá optar a recibir la Bonificación Compartida de sus propias compras;
- podrá optar a la Bonificación por Construcción;
- podrá optar a la Bonificación de Liderazgo (si cumple con el resto de requisitos para la Bonificación de Liderazgo);
- recuperará su red de ventas (como si no hubiera perdido su nivel de Brand Representative) y la Compañía vuelve a activar la Fecha de Brand Representative; y
- recibirá 3 nuevos Bloques Flexibles y recuperará todos los Bloques Flexibles no usados anteriormente.

3. TÉRMINOS ADICIONALES DE REINICIO

A. Pérdida de Bloques Flexibles no asignados

Si un Brand Representative se ve degradado a Brand Affiliate en los primeros tres meses tras ascender a Brand Representative, los Bloques Flexibles no asignados no se asignarán automáticamente cuando se complete Restart.

B. Fecha de Brand Representative

Si pierde su nivel de Brand Representative, también perderá su Fecha de Brand Representative. Cuando complete Reinicio correctamente, recuperará su Fecha de Brand Representative original.

C. Uso anterior de Reingreso como Brand Representative o Reinicio

Si usó Reingreso como Brand Representative antes del lanzamiento de Velocity en su mercado o Reinicio con Velocity, no podrá volver a usarlo a menos que envíe una nueva Declaración de intenciones y obtenga una nueva Fecha de Brand Representative. Con ello, renunciará a cualquier derecho sobre Brand Representatives que ascendieron antes de la Fecha de Calificación como Brand Representative.

D. Pérdida del nivel por segunda vez

Si pierde su nivel de Brand Representative una segunda vez, no puede volver a usar Reinicio y perderá de manera permanente su red de ventas (se transferirá a una generación superior de la red de ventas del Brand Representative de su upline). Sin embargo, aunque no pueda usar Reinicio, puede empezar el proceso de Calificación de nuevo en cualquier momento y construir una nueva red de ventas.

ANEXO D - BUSINESS BUILDER POSITIONS (BBP)

A medida que cree y lidere a su Equipo como Blue Diamond Director y Presidential Director, puede ascender a Business Builder Position (BBP) y Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BPP). Estos puestos adicionales se consideran una única cuenta junto con su Cuenta de Brand Affiliate. Contacte con su mercado local para obtener más detalles respecto a los requisitos del reconocimiento y del viaje, que pueden variar de los requisitos del presente Plan.

1. CONSEGUIR EL PUESTO BBP Y UN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

BBP es un puesto inmediatamente inferior al suyo en su primera generación que se le otorga después del primer mes en el que consiga el título de Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Presidential Director BBP es un puesto adicional inmediatamente inferior a su BBP en su segunda generación que se otorga después del primer mes en el que obtiene el título de Presidential Director.

C. Creación automática

BBP y Presidential Director BBP son puestos que se crean automáticamente durante el proceso de cálculo de la Bonificación en el mes en el que cumpla los requisitos anteriores. Mantendrá cualquier BBP y Presidential Director BBP que se le otorgue a menos que pierda su nivel de Brand Representative y no complete Restart.

2. RELACIÓN ENTRE BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP Y LA CUENTA DE BRAND AFFILIATE

A. BBP y Presidential Director BBP forman parte de su Cuenta de Brand Affiliate

Su BBP y Presidential Director BBP forman parte de su Cuenta de Brand Affiliate y no se pueden vender ni transferir por separado.

B. Brand Representatives G1

Su BBP y Presidential Director BBP no contarán como Brand Representatives G1 de su Cuenta de Brand Affiliate.

C. Equipos Líderes

- i. Aunque su BPP y Presidential Director BBP no se considerarán Equipos Líderes en su Cuenta de Brand Affiliate, todos los Equipos Líderes por debajo de su BBP o Presidential Director BBP contarán de manera colectiva como Equipo Líder en su Cuenta de Brand Affiliate para determinar su Título.

EJEMPLO: Si su Cuenta de Brand Affiliate tiene 6 Brand Representatives G1 y un Equipo Líder con más de 20 000 puntos de Volumen de Ventas del Equipo Líder, y su BPP tiene 2 Equipos Líderes con más de 10 000 puntos de Volumen de Ventas del Equipo Líder y más de 30 000 puntos de Volumen de Ventas del Equipo Líder respectivamente, su título será Blue Diamond Director.

- ii. A menos que haya perdido su nivel de Brand Representative y sea Brand Affiliate, con el fin de determinar sus Equipos Líderes y los Brand Representatives de su upline en un mes, su BBP y Presidential Director BBP se quedarán en su primera y segunda generación respectivamente.

D. Volumen de Ventas del Grupo de Consumidores

Su BBP y Presidential Director BBP tienen sus propios Grupos de Consumidores. El Volumen de Ventas del Grupo de Consumidores elegible de su Cuenta de Brand Affiliate BBP y Presidential Director BBP contará de manera colectiva solo para mantener su nivel de Brand Representative, determinando los Bloques Constructores, el porcentaje de Bonificación por Construcción y el método para calcular la Bonificación de Liderazgo.

E. Bonificaciones de BBP y Presidential Director BBP basadas en el título de Cuenta de Brand Affiliate y nivel de Brand Representative

- i. **BBP:** durante el mes en el que su Cuenta de Brand Affiliate cumpla todos los requisitos del título de Blue Diamond Director o Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, las Bonificaciones de tu BBP se calcularán como si fuera Blue Diamond Director. Durante los meses en los que su Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos del título de Blue Diamond Director o Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión de su nivel de Brand Representative, su BBP se combinará con su Cuenta de Brand Affiliate, y cualquier red de ventas de su BBP subirá una generación en su red de ventas y las redes de ventas de los Brand Representatives de su upline durante ese mes.
- ii. **Presidential Director BBP:** durante el mes en el que su Cuenta de Brand Affiliate cumpla todos los requisitos del título de Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, las Bonificaciones de su Presidential Director BBP se calcularán como si fuera Blue Diamond Director. Durante los meses en los que su Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos del título de Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, su Presidential Director BBP se combinará con su Cuenta de Brand Affiliate, y cualquier red de ventas de su Presidential Director BBP subirá dos generaciones en su red de ventas y las redes de ventas de los Brand Representatives de su upline durante ese mes.

A continuación mostramos cómo se calcula la Bonificación de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate, BBP y Presidential Director BBP. En este ejemplo, asumimos que su Cuenta de Brand Affiliate, BBP y Presidential Director BBP de manera colectiva tienen seis Bloques Constructores y optan a recibir una Bonificación de Liderazgo del 5 %.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Como Executive Brand Director, opta a recibir (a) una Bonificación de Liderazgo del 5 % en seis generaciones de Brand Representatives bajo su Cuenta de Brand Affiliate y (b) una Bonificación de Liderazgo del 5 % en seis generaciones de Brand Representatives bajo su BBP. Esto significa, como se muestra a continuación, que puede recibir una Bonificación de Liderazgo de lo siguiente:

- a. el 10 % en determinados Valores de Ventas Comisionables, con un 5 % por las generaciones 2 a 6 de la Cuenta de Brand Affiliate bajo su BBP, y otro 5 % en los mismos Valores de Ventas Comisionables por las Generaciones 1 a 5 del BBP; y
- b. el 5 % por la Generación 1 de la Cuenta de Brand Affiliate y la Generación 6 del BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Como Presidential Director, puede obtener (a) una Bonificación de Liderazgo del 5 % en seis generaciones de Brand Representatives bajo su Cuenta de Brand Affiliate, y (b) una Bonificación de Liderazgo del 5 % en seis generaciones de Brand Representatives bajo su BBP, y (c) una Bonificación de Liderazgo del 5 % en seis generaciones de Brand Representatives bajo su Presidential Director BBP. Esto significa, como se muestra a continuación, que puede recibir una Bonificación de Liderazgo de lo siguiente:

- a. el 15 % en determinados Valores de Ventas Comisionables, con un 5 % por las generaciones 3 a 6 de la Cuenta de Brand Affiliate bajo su BBP, otro 5 % de los mismos Valores de Ventas Comisionables del BBP y otro 5 % en los mismos Valores de Ventas Comisionables por las Generaciones 1 a 5 del Presidential Director BBP;

- b. el 10 % por algunos Valores de Ventas Comisionables:
 - a. con un 5 % por la Generación 2 de su Cuenta de Brand Affiliate, y otro 5 % en los mismos Valores de Ventas Comisionables por la Generación 1 del BBP; y
 - b. con un 5 % por la Generación 6 de su Cuenta de Brand Affiliate y otro 5 % en los mismos Valores de Ventas Comisionables por la Generación 5 del Presidential Director BBP; y
- c. el 5 % por la Generación 1 de la Cuenta de Brand Affiliate Account y la Generación 6 del Presidential Director BBP.

F. Traslado entre su Cuenta de Brand Affiliate, BBP y Presidential Director BBP

- i. Traslado desde la Cuenta de Brand Affiliate a BBP o Presidential Director BBP: los Brand Representatives G1 no pueden trasladarse desde su Cuenta de Brand Affiliate a BBP o Presidential Director BBP excepto en las circunstancias que se recogen en la sección 2 F.
- ii. Traslado proactivo realizado por usted: si su Cuenta de Brand Affiliate Account no tiene 6 Brand Representatives G1 en un mes, puede trasladar de manera proactiva la línea de un Brand Representative de su BBP o Presidential Director BBP a su Cuenta de Brand Affiliate antes de que se realicen los cálculos para las bonificaciones de ese mes. Los traslados proactivos se deben solicitar por escrito y serán de carácter permanente.
- iii. Traslado automático realizado por la Compañía:
 - a. **Traslado a la Cuenta de Brand Affiliate.** En ausencia de un traslado proactivo por su parte, si su Cuenta de Brand Affiliate no tiene los 6 Brand Representatives G1 necesarios, la Compañía trasladará de manera automática la línea del Brand Representative G1 más reciente de su BBP y Presidential Director BBP a su Cuenta de Brand Affiliate. Si dos o más Brand Representatives G1 de su BBP y Presidential Director BBP tienen la misma Fecha de Brand Representative, la Compañía tendrá en cuenta la Fecha de Calificación como Brand Representative, la fecha de la Declaración de intenciones y la fecha del Contrato de Brand Affiliate, por ese orden. Si esas fechas también coinciden, la Compañía, a su entera discreción, selecciona la línea de una cuenta de Brand Representative G1.
 - b. **Volver al BBP o Presidential Director BBP.** Si la línea de un Brand Representative G1 de su BBP o Presidential Director BBP se trasladó de manera automática desde su BBP o Presidential Director BBP, solo se puede volver a ese BBP o Presidential Director BBP si lo solicita después de haber sustituido a los Brand Representatives G1 necesarios de su Cuenta de Brand Affiliate. **La solicitud debe realizarse por escrito en los seis meses posteriores al mes del cambio automático.**

EJEMPLO: Si una línea de un Brand Representative G1 de su BBP o Presidential Director BBP se trasladó automáticamente a su Cuenta de Brand Affiliate a principios de febrero con base en el rendimiento de sus ventas en enero, el periodo de seis meses tendrá lugar entre febrero y julio. En agosto, si (1) no ha sustituido a los Brand Representatives G1 necesarios de su Cuenta de Brand Affiliate ni (2) ha solicitado que la línea se devuelva a su BBP o Presidential Director BBP, la línea quedará de manera permanente en la primera generación de su Cuenta de Brand Affiliate.

3. NINGÚN TRASLADO DE PRESIDENTIAL BBP A BBP

Ni usted ni la Compañía pueden trasladar una línea de un Brand Representative G1 de su Presidential Director BBP a su BBP. Sin embargo, le pedimos que se ponga en contacto con su Account Manager para tratar diferencias importantes si opta a una excepción específica para la determinación del título de Velocity.

4. BBP Y PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP DE OTROS BRAND REPRESENTATIVES DE SU RED DE VENTAS

A. BBP

Como se ha indicado anteriormente, un BBP está situado inmediatamente por debajo de un Blue Diamond Director apto en su primera Generación. Por consiguiente, como Brand Representative del upline, el Grupo de Consumidores y la red de ventas del BBP de un Blue Diamond Director apto estarán una Generación por debajo de su red de ventas con respecto al Grupo de Consumidores y la red de ventas de dicho Blue Diamond Director. Por ejemplo, un Brand Representative que esté en la primera generación del BBP estaría en la tercera generación del upline inmediato del Blue Diamond Director apto, y el upline inmediato solo recibiría una Bonificación por esta Generación si optara a una Bonificación en su tercera Generación. Durante los meses en los que dicha Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos del título de Blue Diamond Director o Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, el BBP se combinará con la Cuenta de Brand Affiliate, y el Grupo de Consumidores y la red de ventas del BBP subirán una generación en su red de ventas durante ese mes.

B. Presidential Director BBP

Como se indicó anteriormente, un Presidential Director BBP está situado inmediatamente por debajo de un Presidential Director apto en su segunda Generación. Por consiguiente, como Brand Representative del upline, el Grupo de Consumidores y la red de ventas del Presidential Director BBP de un Presidential Director apto estarán dos Generaciones por debajo de su red de ventas con respecto al Grupo de Consumidores y la red de ventas de dicho Presidential Director. Por ejemplo, un Brand Representative que esté en la primera generación del Presidential Director BBP estaría en la tercera generación del upline inmediato del Executive Brand Director apto, y el upline inmediato solo recibiría una Bonificación por esta Generación si optara a una Bonificación en su cuarta Generación. Durante los meses en los que dicha Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos del título de Presidential Director, pero sí cumpla los del título de Blue Diamond Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, el Presidential Director BBP se combinará con el BBP, y el Grupo de Consumidores y la red de ventas del Presidential Director BBP subirán una generación en la red de ventas durante ese mes.

Durante los meses en los que dicha Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos del título de Blue Diamond Director o Presidential Director, incluyendo el mantenimiento o la suspensión del nivel de Brand Representative, el Presidential Director BBP se combinará con la Cuenta de Brand Affiliate, y el Grupo de Consumidores y la red de ventas del Presidential Director BBP subirán dos Generaciones en la red de ventas durante ese mes.

C. Equipos Líderes

A menos que la Cuenta de Brand Affiliate haya perdido su nivel de Brand Representative y sea Brand Affiliate, con el fin de determinar tus Equipos Líderes y los Brand Representatives de su upline en un mes, el BBP y el Presidential Director BBP de la Cuenta de Brand Affiliate se quedarán en su primera y segunda generación, respectivamente.