

VELOCITY

BY NUSKIN®

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE VELOCITY	3
1.1 <i>INTRODUCCIÓN</i>	
1.2 <i>CÓMO PARTICIPAR EN VELOCITY</i>	
1.3 <i>CLIENTES QUE NO PARTICIPAN</i>	
1.4 <i>BONOS</i>	
2. BONOS DE VELOCITY	5
2.1 <i>BONO MINORISTA Y POR COMPARTIR (DIARIO)</i>	
2.2 <i>BONO CONSTRUCTOR (SEMANAL)</i>	
2.3 <i>BONO DE LIDERAZGO (MENSUAL)</i>	
3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA	10
3.1 <i>CALIFICAR COMO REPRESENTANTE DE MARCA</i>	
3.2 <i>ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA</i>	
3.3 <i>BLOQUES FLEXIBLES</i>	
3.4 <i>REINICIO</i>	
4. TÉRMINOS ADICIONALES	14
4.1 <i>BONOS</i>	
4.2 <i>TERMINACIÓN DE CUENTAS DE AFILIADO DE MARCA</i>	
4.3 <i>OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES</i>	
4.4 <i>EXCEPCIONES</i>	
4.5 <i>TERMINOLOGÍA</i>	
4.6 <i>DERECHO DE MODIFICACIÓN</i>	
4.7 <i>CUMPLIMIENTO</i>	
GLOSARIO	17
APÉNDICE A - DETALLES ADICIONALES RELACIONADOS CON LA CALIFICACIÓN	21
APÉNDICE B - AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS	24
APÉNDICE C - REINICIO	26
APÉNDICE D - POSICIONES CONSTRUCTORAS DE NEGOCIOS	28

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE VELOCITY

1.1 INTRODUCCIÓN

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

Compartir nuestros productos al introducir nuevos clientes a Nu Skin;

Construir y mantener tu Grupo de Clientes; y

Liderar a otros Representantes de Marca mientras construyen y mantienen sus propios Grupos de Clientes.

El Plan de Compensación de Ventas (este “Plan”) establece los términos y condiciones para la compensación que puedes recibir a través de Velocity. Te invitamos a que leas con cuidado este Plan y consultes el Glosario para mayor definición de los términos en negritas o mayúsculas.

1.2 CÓMO PARTICIPAR EN VELOCITY

Hay cinco niveles de participación en Velocity:

Los **Afiliados de Marca** pueden (1) comprar Productos a Precio de Miembro para consumo personal o reventa, e (2) inscribir Clientes Registrados que compran Productos directamente de Nu Skin.

Los **Representantes de Marca en Calificación** son Afiliados de Marca que han elegido calificar como Representante de Marca y están en proceso de construir un Grupo de Clientes y cumplir con los requisitos de Calificación para convertirse en Representante de Marca.

Los **Representantes de Marca** son Afiliados de Marca que han completado de manera exitosa la Calificación y que no han perdido su estatus de Representante de Marca.

Los **Socios de Marca** son Representantes de Marca que han desarrollado y que lideran a uno o más Representantes de Marca.

Los **Directores de Marca** son Representantes de Marca que han desarrollado y que lideran a cuatro o más Representantes de Marca, y a uno o más Equipos de Liderazgo.

Puedes optar por empezar la Calificación para convertirte en un Representante de Marca cuando te unes a Nu Skin como un Afiliado de Marca o en cualquier momento posterior.

1.3 CLIENTES QUE NO PARTICIPAN

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

Los **clientes no registrados** compran Productos directamente de un Afiliado de Marca al precio ofrecido por el Afiliado de Marca. Los clientes no registrados no participan en Velocity y no pueden revender los Productos o inscribir a otros Clientes Registrados.

Los **Clientes Minoristas** que se registran como Cliente Minorista para comprar Productos directamente de Nu Skin a precio minorista (precio de venta publicado), sujeto a cualquier descuento que pueda ofrecerse o ser facilitado por Nu Skin. Los Clientes Minoristas no participan

en Velocity y no pueden revender Productos o inscribir a otros Clientes Registrados.

Los **Miembros** se registran como Miembro para comprar Productos de Nu Skin a un Precio de Miembro. Los Miembros no participan en Velocity y no pueden revender Productos o inscribir a otros Clientes Registrados.

1.5 BONOS

Puedes recibir los siguientes Bonos con base en tu nivel de participación:

	AFILIADOS DE MARCA	REPRESENTANTE DE MARCA EN CALIFICACIÓN	REPRESENTANTES DE MARCA	SOCIOS Y DIRECTORES DE MARCA
Bono por Compartir y Bono Minorista	✓	✓	✓	✓
Bono Constructor			✓	✓
Bono de Liderazgo				✓

2. BONOS DE VELOCITY

2.1 BONO MINORISTA Y POR COMPARTIR (DIARIO)

A. Descripción del Bono por Compartir

El Bono por Compartir te compensa por las compras de Producto de tus Clientes Registrados personalmente.

B. Cálculo del Bono por Compartir

El Bono por Compartir es una cantidad de pesos mexicanos establecida para cada Producto. Puedes obtener información con respecto al valor del Bono por Compartir, precio y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al acceder en el sitio web del Afiliado de Marca de tu mercado.

NOTA IMPORTANTE- BONO POR COMPARTIR : No se te pagará Bono por Compartir en los siguientes casos:

- Compras realizadas por Representantes de Marca.
- Tus propias compras, incluyendo compras para reventa a clientes no registrados, a menos de que seas un Representante de Marca.
- Compras de tus Clientes Registrados que no registraste personalmente (es decir, Clientes Registrados que se vuelven tus Clientes Registrados debido a la inactividad del Afiliado de Marca que los registró).

NOTA IMPORTANTE - DESCUENTOS: Los precios de productos y los Bonos por Compartir están sujetos a descuentos promocionales y pueden reducirse con el mismo porcentaje, a menos que se indique lo contrario en el mercado.

C. Descripción del Bono Minorista

El Bono Minorista te compensa por las compras de Producto realizadas por tus Clientes Minoristas.

D. Cálculo del Bono Minorista

La diferencia entre (1) el precio minorista pagado por tu Cliente Minorista después de cualquier descuento (sin incluir los costos de envío e impuestos) al comprar Productos directamente de Nu Skin y (2) el Precio de Miembro.

- Ganas el Bono Minorista con las compras de todos tus Clientes Minoristas, sin importar si son tus Clientes Registrados personalmente.

E. Pago Diario

El Bono por Compartir y el Bono Minorista generalmente se registrarán en tu Cuenta Velocity (que se encuentra en tu herramienta de “Volúmenes & Genealogía”) dentro de un día hábil después de la compra.

F. Elegibilidad

Para ser elegible para recibir el Bono por Compartir y el Bono Minorista, debes ser Afiliado de Marca.

2.2 BONO CONSTRUCTOR (SEMANAL)

A. Descripción

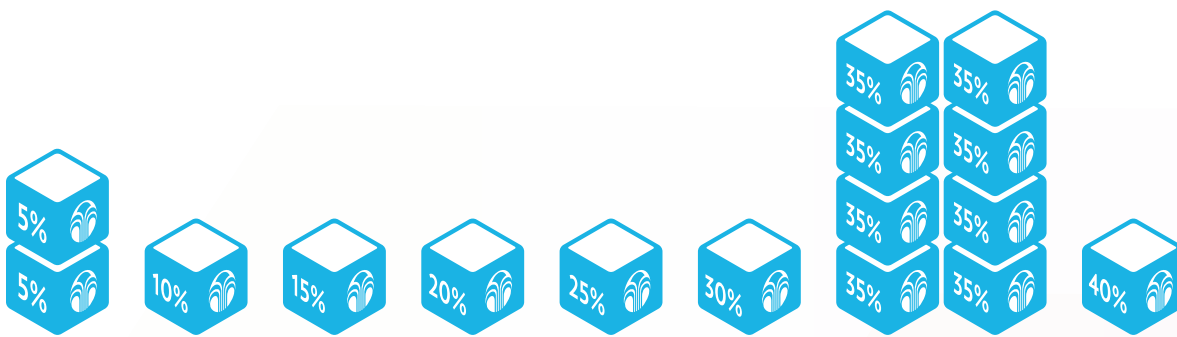
Como Representante de Marca, además del Bono por Compartir y el Bono Minorista, también puedes ganar un Bono Constructor. El Bono Constructor te compensa cada semana por construir tu Grupo

de Clientes, brindarles servicios, y ayudar a los Afiliados de Marca y los Representantes de Marca en Calificación a promover los Productos a sus clientes.

BLOQUES CONSTRUCTORES: Un Bloque Constructor son 500 puntos de Volumen de Ventas de tu Grupo de Clientes. El número de Bloques Constructores que completes determinará los porcentajes utilizados para calcular tu Bono Constructor. Tu cantidad de Bloques Constructores se reinicia después de cada mes, de modo que tus primeros 500 puntos del Volumen de Ventas en un nuevo mes darán como resultado tu primer Bloque Constructor de ese mes. Si tienes un Bloque Constructor incompleto al final del mes, no se transferirá al siguiente mes.

B. Cálculo de Bono Constructor

El Bono Constructor es un porcentaje del Valor Comisionable de Ventas de las compras de Producto de tu Grupo de Clientes que inicia en 5% en tu primer Bloque Constructor y aumenta hasta un 40% en tu 16° Bloque Constructor y en adelante, como se ilustra en el siguiente diagrama.



El Bono Constructor para cada Bloque Constructor se calcula al multiplicar:

- i. el Valor Comisionable de Ventas total del Bloque Constructor por
- ii. el Porcentaje de Bono Constructor específico para dicho Bloque Constructor.

NOTA IMPORTANTE - PORCENTAJE DE BONO CONSTRUCTOR: El Porcentaje de Bono Constructor para un Bloque Constructor está limitado a ese Bloque Constructor en específico y no se aplica a Bloques Constructores previos. Por ejemplo, ganas 5% sobre el Valor Comisionable de Ventas de tus primeros dos Bloques Constructores y 10% sobre el Valor Comisionable de Ventas de tu tercer Bloque Constructor (pero no ganas 10% en tu primeros dos Bloques Constructores) en un mes.

EJEMPLO: Suponiendo que el Valor Comisionable de Ventas para cada Bloque Constructor fue de \$500, el Bono Constructor para tu primer Bloque Constructor sería de \$25, y el Bono Constructor para tu 8° Bloque Constructor sería \$175.

Si se utilizan Bloques Flexibles para mantener tu estatus de Representante de Marca, sólo serás elegible para el Bono Constructor en cualquier Bloque Constructor Completado y no se pagarán Bonos en los Bloques Flexibles. Ver sección 3.3.

C. Pago semanal

Cuatro veces al mes, te pagamos un Bono Constructor por cualquier Bloque Constructor recién completado hasta el final de cada periodo semanal. Tu Bono Constructor generalmente se registrará en tu Cuenta Velocity dentro de un día hábil después del final del periodo semanal.

D. Elegibilidad

Para ser elegible para recibir un Bono Constructor, debes ser un Representante de Marca. Si pierdes tu estatus como Representante de Marca, no serás elegible para un Bono Constructor, efectivo en el siguiente mes. Para más detalles, consulta la Sección 3.2.

NOTA IMPORTANTE - BLOQUES CONSTRUCTORES INCOMPLETOS: Si completaste 4 o más Bloques Constructores antes del final del mes, recibirás el pago de un Bono Constructor sobre cualquier Valor Comisionable de Ventas de un Bloque Constructor incompleto utilizando el mismo Porcentaje de Bono Constructor aplicable al último Bloque Constructor que se completó.

EJEMPLO: Si completaste 6 bloques y parte de tu 7° bloque en un mes determinado, recibirás el pago de un Bono Constructor del 25% sobre el Valor Comisionable de Ventas de tu 7° Bloque Constructor.

2.3 BONO DE LIDERAZGO (MENSUAL)

A. Descripción

Cuando te conviertes en un Socio o Director de Marca, además de recibir el Bono Constructor, Minorista y por Compartir, ganarás un Bono de Liderazgo por desarrollar y liderar a otros Representantes de Marca. Esto implica ayudar a que tus Afiliados de Marca califiquen como nuevos Representantes de Marca, y motivar, dirigir y capacitar a los Representantes de Marca que lideras directamente en tu Equipo (denominados como tus Representantes de Marca G1).

Mientras tus Representantes de Marca G1 se desarrollan como Socios y Directores de Marca, tu papel evoluciona. Además de desarrollar otros Representantes de Marca, liderarás un Equipo que incluya Representantes de Marca de otras Generaciones (por ejemplo, G2, G3, etc.) mientras trabajan para construir sus propios Grupos de Clientes y aumentar las ventas de Producto. El Bono de Liderazgo está diseñado para maximizar el Bono que se te paga con base en la composición cambiante de tu Equipo y tu desarrollo y enfoque de liderazgo.

EQUIPO: Tu Equipo consiste en todas las Generaciones en las que eres elegible para recibir el pago de un Bono de Liderazgo. Tu Título determina el número de Generaciones de Representantes de Marca y de sus Grupos de Clientes en tu Equipo, como se muestra en la tabla de Determinación de Título de Velocity. Tu Equipo no incluye tu Grupo de Clientes.

Tu Título y tu Equipo se basan en tu rendimiento. A medida que demuestras la habilidad para desarrollar Representantes de Marca y los ayudas a que construyan sus Grupos de Clientes e impulsen sus ventas a través de sus Equipos, tu Equipo se expandirá para incluir más Generaciones de Representantes de Marca.

REPRESENTANTES DE MARCA G1: Cada Representante de Marca que lideres de manera directa y que sea el primer Representante de Marca por debajo de ti en tu Equipo es tu Representante de Marca G1.

VOLUMEN DE VENTAS DEL EQUIPO DE LIDERAZGO: es la suma del Volumen de Ventas del Grupo de Clientes en tu G1-G6 para un Representante de Marca de G1 determinado.

Tu Título y el número de Generaciones de Representantes de Marca incluidos en tu Equipo se basa en la cantidad de Representantes de Marca G1 y Equipos de Liderazgo, como se establece en la siguiente tabla de Determinación de Título de Velocity:

DETERMINACIÓN DE TÍTULO DE VELOCITY					
TÍTULO		NÚMERO REQUERIDO DE REPRESENTANTES DE MARCA G1	REQUISITOS DE VOLUMEN DE VENTAS DEL EQUIPO DE LIDERAZGO	NÚMERO DE GENERACIONES EN TU EQUIPO	
REPRESENTANTES DE MARCA	SOCIOS DE MARCA	REPRESENTANTE DE MARCA	0	N/A	N/A
	SOCIOS DE MARCA	SOCIO DE MARCA (SOCIO ORO)	1	N/A	1
		SOCIO DE MARCA SENIOR (SOCIO LAPIS)	2	N/A	2
		SOCIO EJECUTIVO (SOCIO RUBÍ)	4	N/A	3*
		DIRECTOR DE MARCA (DIRECTOR ESMERALDA)	4	1 CON \geq 10,000	4*
	DIRECTORES DE MARCA	DIRECTOR DE MARCA SENIOR (DIRECTOR DIAMANTE)	5	1 CON \geq 10,000 1 CON \geq 20,000	5*
		DIRECTOR EJECUTIVO DE MARCA (DIRECTOR DIAMANTE AZUL)	6	1 CON \geq 10, 000 1 CON \geq 20, 000 1 CON \geq 30, 000	6*
		DIRECTOR PRESIDENCIAL (TEAM ELITE) **	6	1 CON \geq 10, 000 1 CON \geq 20, 000 1 CON \geq 30, 000 1 CON \geq 40, 000	6*



*Para ser elegible para el pago por las Generaciones 3-6 no debes estar involucrado en las Actividades de Desarrollo de Negocios de otra Compañía de Venta Directa.

** Los Directores Ejecutivos de Marca y Directores Presidenciales califican para una Posición Constructora de Negocios y Posición Constructora de Negocios de Director Presidencial, respectivamente. Cualquier requisito de tu Equipo de Liderazgo puede cumplirse con los Equipos de Liderazgo en tu Posición Constructora de Negocios y la Posición Constructora de Negocios de Director Presidencial. Para más detalles, consulta el Apéndice D. Por favor, ponte en contacto con tu mercado local para ver los detalles sobre el reconocimiento y los requisitos para el viaje, que pueden ser diferentes a los requisitos de este Plan.

B. Cálculo de Bono de Liderazgo

Para incentivar a los Socios y Directores de Marca para que continúen construyendo y manteniendo las ventas de Producto dentro de sus Grupos de Clientes, el método para calcular el Bono de Liderazgo se basa en el número de Bloques Constructores que completas en tu propio Grupo de Clientes durante el mes.

- i. Completar seis o más Bloques Constructores: Cuando completas seis o más Bloques Constructores en tu Grupo de Clientes en un mes, recibirás el pago mayor de los siguientes dos cálculos de Bono de Liderazgo:
 - Desarrollo de Representantes de Marca G1
10% del Valor Comisionable de Ventas de las compras de Producto por parte de los Grupos de Clientes de todos tus Representantes de Marca G1.
 - Liderar un Equipo
5% del Valor Comisionable de Ventas de las compras de Producto por parte de los Grupos de Clientes de todos los Representantes de Marca dentro de tu Equipo.
- ii. Completar cuatro o cinco Bloques Constructores: Si sólo completas cuatro o cinco Bloques Constructores en un mes, entonces recibirás el pago de 2.5% del Valor Comisionable de Ventas de las compras de Producto por parte de los Grupos de Clientes de todos los Representantes dentro de tu Equipo.

BONO DE LIDERAZGO	
<i>gana</i>	SI COMPLETAS
BONO DE LIDERAZGO DEL 10% SOBRE EL VCV DE TU G1	 6+ BLOQUES
BONO DE LIDERAZGO DEL 5% SOBRE EL VCV DE TU EQUIPO	
BONO DE LIDERAZGO DEL 2.5% SOBRE EL VCV DE TU EQUIPO	 4-5 BLOQUES

C. Pago mensual

Al final de cada mes, calculamos tu Bono de Liderazgo. Generalmente, el Bono de Liderazgo se registra en tu Cuenta Velocity dentro de un día hábil después del final del cálculo de Bono mensual y se transfiere de manera automática a la institución financiera de tu elección.

D. Elegibilidad

Para ser elegible para recibir un Bono de Liderazgo:

- i. Debes ser un Representante de Marca;
- ii. Tener mínimo un Representante de Marca G1; y
- iii. Completar cuatro Bloques Constructores de tu Grupo de Clientes.

No eres elegible para el Bono de Liderazgo durante el mes en el que retenemos tu estatus de Representante de Marca o si pierdes tu estatus de Representante de Marca. Para más detalles, consulta la Sección 3.2.

3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

3.1 CALIFICACIÓN COMO REPRESENTANTE DE MARCA

A. Elegir Calificar como Representante de Marca

Como un Afiliado de Marca puedes optar por calificar como un Representante de Marca al presentar una Carta de Intención a Nu Skin. Puedes encontrar un formato de esta carta al acceder en el sitio web de Afiliado de Marca de tu mercado.

B. Periodo de Calificación

Tu Periodo de Calificación empezará en la fecha que elijas para calificar como Representante de Marca. El Periodo de Calificación es de hasta seis meses consecutivos, incluyendo el mes en que hagas tu elección. Por ejemplo, si eliges el 25 de enero para calificar como Representante de Marca, tu Periodo de Calificación será de enero a junio. El Periodo de Calificación termina en la primera de las siguientes fechas:

- i. la fecha en que avanzas a ser un Representante de Marca después de cumplir con los Requisitos de Calificación;
- ii. al final del mes en que no cumplas con el Mínimo Mensual de Calificación; y
- iii. al final del sexto mes del Periodo de Calificación.

C. Requisitos de Calificación y Mínimo Mensual de Calificación

- i. Alternativamente, si envías tu carta de intención desde el 1 de diciembre de 2018 hasta el 31 de diciembre de 2019, puedes completar los Requisitos de calificación completando 10 Bloques Constructores (4 de los cuales deben ser Bloques por Compartir), con al menos 10 clientes minoristas, miembros o afiliados de marca diferentes en tu grupo, dentro de 3 meses consecutivos. Si no completas estos Requisitos de Calificación bajo esta alternativa, aún puede completar los Requisitos de Calificación completando 12 Building Blocks (4 bloques por compartir), dentro de 6 meses calendario consecutivos.
- ii. Mínimo Mensual de Calificación: Completa 2 Bloques Constructores cada mes, excepto el mes en que completes los Requisitos de Calificación.

Por ejemplo, si tuviste un total de 11 Bloques Constructores (suponiendo que cuatro de ellos sean Bloques por Compartir) durante los primeros tres meses del Periodo de Calificación, calificarías como un Representante de Marca el cuarto mes después de completar el último Bloque Constructor necesario para terminar tus Requisitos de Calificación, incluso si no tuviste dos Bloques Constructores ese mes.

NOTA IMPORTANTE - IMPACTO DE BLOQUES CONSTRUCTORES

INCOMPLETOS DURANTE LA CALIFICACIÓN: El Volumen de Ventas de un Bloque Constructor incompleto en un mes determinado no cuenta para el Mínimo Mensual de Calificación del siguiente mes. Sin embargo, el Volumen de Ventas de los Bloques Constructores o Bloques por Compartir incompletos en un mes determinado cuenta para tus Requisitos de Calificación.

BLOQUES POR COMPARTIR: Los Bloques por Compartir son un tipo especial de Bloque Constructor que sólo aplican para los Requisitos de Calificación. Los Bloques por Compartir consisten en 500 puntos de Volumen de Ventas de las compras de Productos que realizan tus Clientes Registrados Personalmente en tu Grupo de Clientes (con excepción de los Representantes de Marca). El Volumen de Ventas de tus compras personales de Producto no se incluye en tus Bloques por Compartir.

D. Cumplimiento de los Requisitos de Calificación

Cuando completes tus Requisitos de Calificación, serás promovido a Representante de Marca en el primer día del siguiente periodo semanal (el día 8, 15, 22 del mes, o en el primer día del siguiente mes) y serás elegible

para empezar a ganar el Bono Constructor de todas las compras de tu Grupo de Clientes después de que avances.

Si alguna persona de tu Grupo de Clientes también está en Calificación, sólo será parte de tu Equipo en los siguientes casos: (1) al completar tu primer mes de Calificación en el mismo mes, o antes, en que ellos completen sus Requisitos de Calificación, y (2) al terminar la Calificación dentro de tu Periodo de Calificación, de lo contrario no serán parte de tu Equipo en el futuro y no ganarás ninguna compensación de su actividad de ventas. Para más detalles, consulta el Apéndice A.

E. Incumplimiento de los Requisitos de Calificación

Si no cumples con el Mínimo Mensual o los Requisitos de Calificación durante el Periodo de Calificación, tu Calificación se dará por terminada, y tu estatus se regresará a Afiliado de Marca, con efecto a partir del siguiente mes. En cualquier caso, si deseas calificar como Representante de Marca necesitarás presentar una nueva Carta de Intención y empezarás la Calificación de nuevo.

3.2 ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

A. Mantener, conservar o perder el estatus de Representante de Marca

Tu estatus como Representante de Marca se mantendrá o se perderá con base en tu rendimiento de ventas cada mes.

- i. Mantenimiento de Estatus de Representante de Marca— Por lo menos Cuatro Bloques Constructores**

Si completas por lo menos cuatro Bloques Constructores en un mes, cumplirás con el Mantenimiento y mantendrás tu estatus como Representante de Marca para dicho mes.
- ii. Conservar Estatus de Representante de Marca— Por lo menos Un Bloque Constructor y Suficientes Bloques Flexibles**

Si (1) completas por lo menos un Bloque Constructor en un mes, y (2) tienes suficientes Bloques Flexibles disponibles (descritos a continuación) para compensar la diferencia en los Bloques Constructores (por ejemplo, 2 Bloques Constructores más 2 Bloques Flexibles), entonces automáticamente se aplicará cualquier Bloque Flexible disponible para mantener tu estatus como Representante de Marca para dicho mes.
- iii. Pérdida del Estatus de Representante de Marca— Ningún Bloque Constructor o sin suficientes Bloques Flexibles**

Si (1) no completas ningún Bloque Constructor en un mes, o (2) no tienes suficientes Bloques Flexibles disponibles para compensar los Bloques Constructores requeridos en un mes, entonces perderás tu estatus de Representante de Marca y te volverás Afiliado de Marca, con efecto a partir del primer día del siguiente mes.

NOTA IMPORTANTE – MANTENIMIENTO Y ELEGIBILIDAD DE BONOS:

Debes cumplir con el Mantenimiento al completar 4 Bloques Constructores para ser elegible para (1) un Bono de Liderazgo, y (2) un Bono Constructor en Bloques Constructores incompletos en ese mes. Si pierdes tu estatus de Representante de Marca, perderás tu red de ventas, lo que hace avanzar una Generación en las redes de ventas de tus Representantes de Marca de línea ascendente. Como Afiliado de Marca, continuarás dando servicio a tus clientes en tu Grupo de Clientes.

EXAMPLE: Si completas un Bloque Constructor y no tienes ningún Bloque Flexible en junio, entonces para el Volumen de Ventas aplicable de junio, (1) no serás elegible para el Bono de Liderazgo, y (2) no serás elegible para un Bono Constructor en Bloques Constructores incompletos. Además, te convertirás en Afiliado de Marca a partir del 1 de julio. Sin embargo, aún serás elegible para el Bono por Compartir (incluyendo el Bono por Compartir de tus propias compras), el Bono Minorista y el Bono Constructor (en el Bloque Constructor completado) por las ventas de junio.

B. Mantenimiento después de avanzar a Representante de Marca

Para mantener tu estatus como Representante de Marca debes comenzar a cumplir con el Mantenimiento en el primer mes entero después de completar tus Requisitos de Calificación. Para más detalles, consulta el Apéndice A.

C. Impacto de tu estatus de Representante de Marca en tu Representante de Marca de línea ascendente.

Cuando cumples con el Mantenimiento o mantengas tu estatus como Representante de Marca en un mes, cuentas como Representante de Marca G1 en el equipo de tu Representante de Marca de línea ascendente. Si pierdes tu estatus de Representante de Marca, entonces regresas a Afiliado de Marca y no cuentas como Representante de Marca G1, con efecto a partir del siguiente mes (por ejemplo, si pierdes el estatus de Representante de Marca durante el mes de junio debido a que no completaste suficientes Bloques Constructores y no tienes Bloques Flexibles disponibles, entonces pierdes tu estatus de Representante de Marca, con efecto a partir del 1 de julio, y te conviertes en Afiliado de Marca y ya no cuentas como Representante de Marca G1).

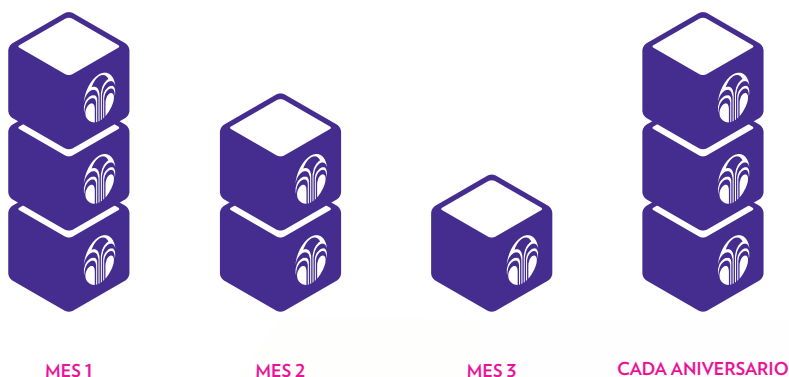
3.3 BLOQUES FLEXIBLES

A. Description

Un Bloque Flexible es un Bloque Constructor sustituto que utilizamos para mantener tu estatus como Representante de Marca si no completas por lo menos 4 Bloques Constructores en un mes. Los Bloques Flexibles no proporcionan Volumen de Ventas o Valor Comisionable de Ventas y no se paga ningún Bono en los Bloques Flexibles. Los Bloques Flexibles no tienen ningún valor monetario y nunca podrán cambiarse por dinero en efectivo. Los Bloques Flexibles no vencen y no hay límite para el número de Bloques Flexibles que puedes acumular; sin embargo, cualquier Bloque Flexible se perderá si no mantienes tu estatus como Representante de Marca o se da por terminada tu Cuenta de Afiliado de Marca.

B. Asignación de Bloques Flexibles

Como nuevo Representante de Marca se te asignan Bloques Flexibles y después cada año. Al principio de tu primer mes completo como nuevo Representante de Marca, se te asignarán 3 Bloques Flexibles. En tu segundo mes, se te asignarán otros 2 Bloques Flexibles. En tu tercer mes como Representante de Marca, se te otorga un Bloque Flexible único, adicional, para un total de seis. Cada año posterior, se te asignarán otros 3 Bloques Flexibles adicionales en tu mes de aniversario como Representante de Marca. Los Bloques Flexibles se reflejarán en tus Volúmenes & Genealogía.



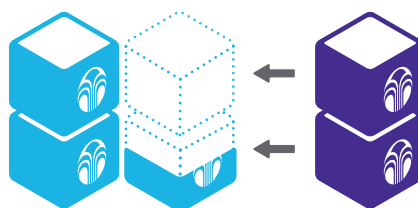
C. Aplicación de Bloques Flexibles

Aplicamos tus Bloques Flexibles para mantener tu estatus como Representante de Marca, **si tienes por lo menos un Bloque Constructor completo**. En cualquier mes en que no hayas cumplido tu Mantenimiento, automáticamente aplicaremos hasta 3 Bloques Flexibles en lugar de los Bloques Constructores faltantes (en la medida en que tengas suficientes Bloques Flexibles disponibles), para mantener tu estatus como Representante de Marca. Se aplica un Bloque Flexible completo en lugar de un Bloque Constructor incompleto sin importar cuánto Volumen de Ventas se necesite para completar el Bloque Constructor. Puedes revisar tus Volúmenes & Genealogía para ver cuántos Bloques Flexibles tienes disponibles.



MANTENIMIENTO

Cumpliste el requisito de Mantenimiento con 4 Bloques Constructores completos



MANTENER ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

Tienes dos y medio Bloques Constructores y automáticamente aplicaremos 2 Bloques Flexibles para mantener tu estatus de Representante de Marca.

3.4 REINICIO

Si pierdes tu estatus como Representante de Marca, entonces Reinicio es el proceso que te da seis meses para convertirte en un Representante de Marca de nuevo y recuperar tu red de ventas anterior (como si no hubieras perdido tu estatus de Representante de Marca). Para más detalles sobre el Reinicio, consulta el Apéndice C.

4. TERMINOS ADICIONALES

4.1 BONOS

A. Elegibilidad para Bonos

Para seguir siendo elegible para Bonos, debes tener ventas de Producto a cinco diferentes clientes no registrados, Clientes Minoristas o Miembros cada mes. Debes de notificar de inmediato a la Compañía si no cumples con este requisito. La Compañía realizará encuestas al azar a Afiliados de Marca para confirmar el cumplimiento de este requisito.

B. Cálculos de Bonos

Los Bonos se calcularán de forma diaria, semanal y mensual, según lo determine Nu Skin, y se registrarán en tu Cuenta Velocity

C. Bonos y tipos de cambio

Al calcular tus Bonos, los Valores Comisionables de Ventas de las ventas de Productos de diferentes mercados se intercambian a tu moneda local usando el tipo de cambio diario promedio del mes anterior. Por ejemplo, para determinar la base que se utilizó para calcular tus Bonos en las ventas de marzo, la Compañía usará el tipo de cambio diario promedio de febrero.

D. Versión de Mercado Local

Esta versión del Plan aplica sólo para los Afiliados de Marca que tienen un ID de Afiliado de Marca de México. Velocity te da la oportunidad de recibir Bonos sobre las ventas en todos nuestros mercados globales, excepto en donde esté restringida la participación extranjera (ponte en contacto con tu gerente de cuenta para ver los mercados específicos). Si tienes un ID de Afiliado de Marca de México, tu elegibilidad para el Bono y los criterios estarán regulados por los términos de esta versión del Plan, incluso si los miembros de tu Equipo tienen un ID de Afiliado de Marca de otros mercados.

EJEMPLO: Si eres un Representante de Marca con ID de Afiliado de Marca de México y registras un Miembro en Australia y el Miembro compra algunos Productos a través del sitio web de Australia, entonces recibirás el pago por la cantidad del Bono por Compartir que el mercado de Australia haya asignado a dichos Productos. Si una persona (a) se registra como tu Cliente Registrado personalmente, y (b) está en tu Grupo de Clientes cuando compra Productos en el mercado de Australia, entonces dichas compras de Producto tendrán (1) Bono por Compartir, (2) Volumen de Ventas, y (3) el Valor Comisionable de Ventas con la cantidad que el mercado de Australia haya asignado a dichos Productos. La cantidad del Bono por Compartir de Australia y el Valor Comisionable de Ventas se intercambiará a la moneda de México cuando la Compañía calcule tus Bonos. El mercado local puede proporcionarte información con respecto al Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas, el Bono por Compartir, los precios y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto en dicho mercado. [Nota: puede ser necesario que el mercado del Pacífico reemplace Australia con otro mercado a lo largo de este párrafo].

Velocity no se aplica a nuestro negocio en China continental, que opera con un modelo de negocios diferente.

E. Recuperación de los Bonos Pagados a ti

La Compañía tiene el derecho de recuperar los Bonos que se te pagaron según se publica en las Políticas y Procedimientos, incluyendo la recuperación de Bonos por devolución de Productos. El tiempo y el método de recuperación dependerá del Bono, de cuándo se devolvió el Producto, y quién regresa el Producto. Para más detalles, consulta el Apéndice B. En www.nuskin.com/mexico puedes encontrar un resumen de la política de reembolso.

F. Ascenso a Representante de Marca; otro ascenso y descenso de Título

El ascenso a Representante de Marca se genera de manera semanal. Otros ascensos y descensos de Título sólo ocurren durante los cálculos de Bono mensual y se reflejarán en tus Volúmenes & Genealogía en el momento o antes del 5 de cada mes. Consulta el Apéndice A para más detalles sobre el momento de ascenso y descenso a Título y el impacto en los Bonos.

G. Promociones de productos y precios

Podemos ajustar el precio minorista, el Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas, el Precio de Miembro, el Bono por Compartir y el Bono Minorista para promociones. Por favor, consulta los anuncios de promociones y precios de Producto de tu mercado para ver los descuentos y su impacto en el precio, Bono, Volumen de Ventas, Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con las compensaciones de ventas para cada Producto.

H. Otra Compensación de Ventas

Además de la compensación de ventas disponible a través de Velocity, también podrás ganar (1) una ganancia minorista por la venta de productos directamente a tus clientes; (2) compensación por otros incentivos de ventas; y (3) viajes incentivos y otras recompensas no monetarias.

4.2 TERMINACIÓN DE CUENTAS DE AFILIADO DE MARCA

A. Pérdida de los derechos de Afiliado de Marca

Al terminar tu Cuenta de Afiliado de Marca perderás todos los derechos y beneficios como Afiliado de Marca, incluyendo los derechos del número de identificación de la Cuenta de Afiliado de Marca, Grupo de Clientes, red de ventas, Volumen de Ventas generado por el Grupo de Clientes o el Equipo, y los Bonos.

B. Movimiento de la cuenta de Afiliado de Marca

La Compañía tiene el derecho, tanto como sea razonablemente necesario, de retrasar cualquier movimiento de una Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier parte de su Grupo de Clientes o en su red de ventas o a una red de ventas diferente.

4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES

Si hay alguna discrepancia entre los términos y condiciones establecidos en el Plan para tu mercado y cualquier material de comercialización y otro contenido relacionado, prevalecerá el Plan para tu mercado. A menos que la ley lo prohíba, si hay alguna discrepancia entre la versión en inglés de este Plan y cualquier traducción de éste, prevalecerá la versión en inglés.

4.4 EXCEPCIONES

A. Otorgamiento de Excepciones al Plan

La Compañía puede, a su entera discreción, renunciar o modificar cualquiera de los requisitos, términos o condiciones de este Plan (colectivamente “Excepciones al Plan”). La Compañía podrá conceder Excepciones al Plan a (1) una Cuenta de Afiliado de Marca individual, o (2) cualquier número de cuentas, incluso por Equipo o mercado. Otorgar una Excepción al Plan a una Cuenta de Afiliado de Marca no obliga a la Compañía a otorgar una Excepción al Plan a ninguna otra Cuenta de Afiliado de Marca. Cualquier Excepción al Plan requiere el expreso consentimiento por escrito de un funcionario autorizado de la Compañía. La Compañía no tiene la obligación de proporcionar a los Representante de Marca de línea ascendente una notificación por escrito de ninguna Excepción al Plan dentro de su Equipo.

B. Terminación de las Excepciones al Plan

A menos que un funcionario autorizado de la Compañía acuerde lo contrario por escrito, la Compañía podría dar por terminada una Excepción al Plan que se haya otorgado anteriormente en cualquier momento y por cualquier razón sin importar la duración que la excepción haya estado operativa. Si la Excepción al Plan se otorgó para un Afiliado de Marca específico, entonces la Excepción al Plan es personal para el Afiliado de Marca específico y la Compañía.

Salvo que se disponga lo contrario en una Excepción al Plan por escrito o que un funcionario autorizado de la Compañía haya dado la aprobación previa por escrito, la Excepción al Plan se dará por terminada tras la transferencia de la Cuenta del Afiliado de Marca, sin importar la forma de la transferencia (por ejemplo, venta, cesión, transferencia, herencia, por aplicación de la ley o de alguna otra manera), y dicha transferencia será nula.

4.5 TERMINOLOGÍA

Los Términos en este Plan, incluyendo Títulos, pueden diferir de los términos anteriores y pueden actualizarse sin previa notificación.

4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN

Podemos modificar este Plan en cualquier momento a nuestra entera discreción. Si cambiamos este Plan, te notificaremos 30 días antes de que el cambio entre en vigor.

4.7 CUMPLIMIENTO

Para calificar para Bonos, debes cumplir con los requisitos de este Plan, el Acuerdo de Afiliado de Marca y las Políticas y Procedimientos.

NOTA IMPORTANTE - PERIODOS SEMANALES Y MENSUALES:

Cualquier referencia a un “mes” significa un mes calendario. Cualquier referencia a “semana” o “semanal” o “periodo semanal” significa un periodo de 7 días que inicia en los días 1, 8, 15 o 22 de cada mes, considerando que la cuarta semana de cada mes termina al final del mes. El cálculo de los Bonos se basa en la Hora Estándar de la Montaña en Provo, Utah, Estados Unidos de América (Hora Universal Coordinada [UTC-7]).

GLOSARIO

Bono: Compensación de ventas pagadas a través de Velocity, incluyendo los Bonos por Compartir, Minorista, Constructor y de Liderazgo. Los bonos no incluyen ninguna ganancia minorista que puedas obtener sobre los Productos que compras y revendes directamente a clientes no registrados, o cualquier otro incentivo en efectivo o no efectivo.

Afiliado de Marca: Una Persona que se registra con Nu Skin como Afiliado de Marca y puede comprar Productos a Precio de Miembro, vender Productos a clientes, inscribir Clientes Registrados, y que no está en Calificación. El Afiliado de Marca también se usará como referencia general para todos los Afiliados de Marca y Representantes de Marca. Por ejemplo, un Socio o Director de Marca será referido como un Afiliado de Marca como referencia general cuando se hable sobre todos los Afiliados de Marca.

Cuenta de Afiliado de Marca: Una Cuenta de Afiliado de Marca de Nu Skin.

Acuerdo de Afiliado de Marca: Un acuerdo/contrato entre un Afiliado de Marca y Nu Skin que establece algunos derechos y obligaciones relacionados con el negocio de un Afiliado de Marca.

Director de Marca: Una categoría general que incluye a todos los Representantes de Marca con un Título de Director de Marca, Director de Marca Senior, Director Ejecutivo de Marca o Director Presidencial.

Socio de Marca: Una categoría general que incluye a todos los Representantes de Marca con un Título de Socio de Marca, Socio de Marca Senior (Socio Lapis), o Socio Ejecutivo de Marca.

Representante de Marca: Un Afiliado de Marca que completó de manera exitosa la Calificación y que no ha perdido su estatus de Representante de Marca. El término Representante de Marca también se usará como referencia general para todos los Títulos de Representante de Marca y superiores. Por ejemplo, se hará referencia a un Socio Ejecutivo de Marca o Director de Marca Senior como un Representante de Marca como referencia general cuando se hable sobre todos los Representante de Marca.

Fecha de Representante de Marca: El primer día del mes en que un Representante de Marca en Calificación completa la Calificación. Para un Representante de Marca

en Calificación que completa la Calificación en la semana 1, 2 o 3 de un mes, la Fecha del Representante de Marca será el primer día de dicho mes. Para los Representantes de Marca en Calificación que completen la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha del Representante de Marca será el primer día del siguiente mes. Para más detalles, consulta el Apéndice A.

Fecha de Ascenso de Representante de Marca: El primer día del periodo semanal después de que un Representante de Marca completa la Calificación y avanza hacia Representante de Marca. Para un Representante de Marca en Calificación que complete la Calificación en la semana 1, 2 o 3 de un mes, la Fecha de Ascenso de Representante de Marca será el 8, 15 y 22 de ese mes, respectivamente. Para los Representantes de Marca en Calificación que completen la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de Ascenso de Representante de Marca será el primer día del siguiente mes. Para más detalles, consulta el Apéndice A.

Fecha de Calificación del Representante de Marca: El primer día del mes que el Representante de Marca en Calificación presente una Carta de Intención y complete el requisito mensual de 2 Bloques Constructores. Para más detalles, consulta el Apéndice A.

Bloque Constructor: Una medida de Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor sólo se considera completo cuando tiene 500 puntos de Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor con menos de 500 puntos de Volumen de Ventas se considerará incompleto. Ver Sección 2.2.

Bono Constructor: Un Bono pagado semanalmente a Representantes de Marca con base en el Valor Comisionable de Ventas de los productos comprados por los Clientes Registrados en el Grupo de Clientes de Representante de Marca. Ver Sección 2.2.

Porcentaje de Bono Constructor: Un porcentaje utilizado para calcular el Bono Constructor para cada Bloque Constructor que oscila de 5% a 40% dependiendo del número de Bloques Constructores que se completan en un mes. Ver Sección 2.2.

Posición Constructora de Negocios (PCN): Una posición colocada directamente por debajo de tu primera Generación que se te otorga después del primer mes en que logras el Título de Director Ejecutivo de Marca. Para más detalles, consulta el Apéndice D.

Actividad de Desarrollo de Negocios: Cualquier actividad que beneficie, promueva, asista, o apoye de alguna manera el negocio, desarrollo, ventas o patrocinio de otra Compañía de Venta Directa, incluyendo pero sin limitarse a, vender productos o servicios, promover la oportunidad de negocio, actuar en nombre de la Compañía de Venta Directa o uno de sus representantes, permitir que tu nombre se utilice para comercializar la Compañía de Venta Directa, sus productos, servicios u oportunidad, patrocinar o reclutar en representación de la Compañía de Venta Directa, actuar como miembro del consejo de directores, funcionario, o un representante o distribuidor de la Compañía de Venta Directa, participación accionarial, o cualquier otro interés benéfico, ya sea de manera directa o indirecta.

Valor Comisionable de Ventas: Valor monetario para cada Producto que permite calcular el Bono Constructor y el Bono de Liderazgo. El Valor Comisionable de Ventas se ajusta de vez en cuando debido a múltiples factores, incluyendo cambios en los precios, las fluctuaciones monetarias, promociones, etcétera. El Valor Comisionable de Ventas es diferente al Volumen de Ventas y, generalmente, no es igual al Volumen de Ventas de un Producto. Puedes obtener información con respecto al Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al acceder en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.

Compañía: Nu Skin, “nosotros” o “nuestro”.

Grupo de Clientes: Un grupo formado por (1) ti, (2) cualquiera de tus Clientes Registrados y (3) cualquier Cliente Registrado que ellos hayan registrado y así sucesivamente. Tu Grupo de Clientes incluirá los Grupos de Clientes de tus Representantes de Marca en Calificación. Como Representante de Marca en Calificación o Representante de Marca, se espera que sirvas y apoyes a tus Representantes de Marca en Calificación y sus Grupos de Clientes. Un Representante de Marca y su Grupo de Clientes se vuelve parte de tu Equipo cuando completan la Calificación y su Grupo de Clientes ya no es parte de tu Grupo de Clientes.

Compañía de Venta Directa: Una compañía que utiliza una fuerza de ventas de contratistas independientes que venden productos y servicios y que los recompensa a través de un plan de compensación multinivel o de nivel único (1) para sus propias ventas y/o (2) las ventas de otros contratistas independientes que se registraron con los ya contratistas independientes para la distribución de los mismos productos y servicios.

Bloque flexible: Un Bloque Flexible es un Bloque Constructor sustituto que utilizamos para mantener tu estatus como Representante de Marca si no completas por lo menos 4 Bloques Constructores en un mes. Ver sección 3.3.

Representantes de Marca G1: Ver Generación a continuación.

Generación: Los niveles en el Equipo de un Representante de Marca. Cada Representante de Marca que lideres de manera directa y que sea el primer Representante de Marca por debajo de ti en tu Equipo es tu Representante de Marca G1. Tus Representantes de Marca G1 lideran directamente a los Representantes de Marca que están en el primer nivel por debajo de ellos, y estos Representantes de Marca son tus Representantes de Marca G2, y así sucesivamente.

Equipo de Liderazgo: Un Representante de Marca G1 que cumple con ciertos parámetros de Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo en un mes.

Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo: es la suma del Volumen de Ventas del Grupo de Clientes en tu G1-G6 para un Representante de Marca G1 determinado.

Bono de Liderazgo: Un Bono pagado mensualmente a Socios y Directores de Marca que se basa en el Valor Comisionable de Ventas de los Productos comprados por los Grupos de Clientes en el Equipo del Socio o Director de Marca. Ver sección 2.3.

Carta de Intención: Un documento o aviso en línea que un Afiliado de Marca nos envía para notificarnos de su intención de entrar en Calificación y convertirse en un Representante de Marca en Calificación.

Mantenimiento: El requisito de completar al menos cuatro Bloques Constructores en un mes para mantener su estatus como un Representante de Marca en ese mes. Ver sección 3.2.

Miembro: Un cliente que se registra en Nu Skin como Miembro y puede comprar Productos de Nu Skin a Precio de Miembro. Los Miembros no participan en Velocity y no pueden revender Productos o registrar a otros clientes.

Precio de Miembro: El precio de compra de los Productos para los Miembros y Afiliados de Marca. El Precio de Miembro es fijado por el mercado local y en ocasiones puede ajustarse para incentivos y promociones de ventas.

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

Persona: Una persona física o entidad comercial. Una “entidad comercial” es cualquier entidad de negocio como una sociedad, asociación, compañía de responsabilidad limitada, fundación u otra forma de organización empresarial legalmente constituida conforme a las leyes de la jurisdicción en que se constituyó.

Cliente Registrado personalmente: Un Cliente Registrado directamente a tu nombre. Un Cliente Registrado no es tu Cliente Registrado personalmente si se registró directamente con otro Afiliado de Marca.

Políticas y Procedimientos: Un documento que forma parte del acuerdo entre un Afiliado de Marca y Nu Skin y que establece ciertas políticas y procedimientos relacionados con el negocio del Afiliado de Marca.

Posición Constructora de Negocios de Director Presidencial (PCN de Director Presidencial): Una posición adicional situada directamente debajo de tu PCN en tu segunda Generación que se te otorga después del primer mes de alcanzar el Título de Director Presidencial. Para más detalles, consulta el Apéndice D.

Productos: Todos los productos y servicios de Nu Skin.

Calificación: El proceso para que un Afiliado de Marca se convierta en un Representante de Marca. Ver sección 3.1.

Representante de Marca en Calificación: Un Afiliado de Marca que (1) ha presentado una Carta de Intención y ha completado dos Bloques Constructores (un Afiliado de Marca se clasifica oficialmente como Representante de Marca en Calificación después del siguiente cálculo de Bono semanal) y (2) está en proceso de cumplimiento de los requisitos de Calificación. Ver sección 3.1.

Mínimo Mensual de Calificación: Durante el Periodo de Calificación debes completar al menos 2 Bloques Constructores cada mes, excepto el mes en que completas los Requisitos de Calificación. Ver sección 3.1.

Periodo de Calificación: Tu Periodo de Calificación empezará en la fecha en que optas por calificar como Representante de Marca. El Periodo de Calificación es de hasta seis meses consecutivos, incluyendo el mes en que hagas tu elección. Ver sección 3.1.

Requisitos de Calificación: Durante el Periodo de Calificación debes completar 12 Bloques Constructores (4

de los cuales deben ser Bloques por Compartir). Ver sección 3.1.

Cliente Registrado: Una Persona que compra Productos directamente de la Compañía para consumo personal o reventa. Los Bonos son pagados por las compras de Productos de Clientes Registrados. Tu derecho a ganar un Bono específico por la compra de un Cliente Registrado depende de los requisitos de elegibilidad de cada Bono, incluso si es un Cliente Registrado Personalmente. Cada Cliente Registrado es apoyado por un Afiliado de Marca. Existen tres tipos de Clientes Registrados:

- (1) Cliente minorista,
- (2) Miembros, y
- (3) Afiliados de Marca.

Reinicio: El proceso que permite a un antiguo Representante de Marca recuperar su red de ventas (como si no hubiera perdido su estatus de Representante de Marca). Ver Sección 3.4 y Apéndice C.

Bono Minorista: La diferencia entre (1) el precio minorista pagado por tu Cliente Minorista después de cualquier descuento (sin incluir los costos de envío e impuestos) cuando compren Productos directamente de Nu Skin y (2) el Precio de Miembro. Ver sección 2.1.

Cliente Minorista: Cualquier Cliente Registrado que compra a precio minorista. El Bono por la compra de un Producto de un Cliente Minorista se paga al Afiliado de Marca que se identifica como el vendedor en el momento de la orden de Producto específico. Para los propósitos de este Plan, un cliente no registrado no está incluido en la definición de los Clientes Minoristas. Los clientes minoristas no participan en Velocity y no pueden revender Productos o inscribir a otros Clientes Registrados.

Volumen de Ventas: Un valor de puntos establecido para cada Producto utilizado para comparar el valor relativo de los Productos en diversas divisas y mercados para medir la calificación para varios rendimientos, incluyendo Bloques por Compartir, Bloques Constructores y el Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, y cuantificar las ventas de Producto en tu Grupo de Clientes y tu Equipo. El Volumen de Ventas se ajusta de manera ocasional según considere necesario la Compañía. El Volumen de Ventas es diferente al Valor Comisionable de Ventas. Puedes obtener información con respecto al Volumen de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al acceder en el sitio web de Afiliado de Marca de

tu mercado.

Bloque por Compartir: Un subconjunto de Bloques Constructores. Los Bloques por Compartir consisten en 500 puntos de Volumen de Ventas que sólo se general de las compras que realizan tus Clientes Registrados Personalmente en tu Grupo de Clientes, con excepción de los Representantes de Marca. Tus compras personales no cuentan para los Bloques por Compartir. Los Bloques por Compartir sólo aplican para los Requisitos de Calificación. Ver sección 3.1.

Bonos por Compartir: El Bono pagado diariamente sobre los Productos comprados por tus Clientes Registrados personalmente (los Representantes de Marca mantienen el Bono por Compartir de sus propias compras). El porcentaje del Bono por Compartir lo determina el mercado local y puede ajustarse a discreción de la Compañía. Variará dependiendo del Producto. No todos los productos tendrán un Bono por Compartir, y en algunos mercados el Bono por Compartir puede ser reducido. El mercado proporcionará información sobre el precio de los Productos a todos los Afiliados de Marca con respecto al Bono por Compartir de cada Producto. Ver sección 2.1.

Equipo: Tu Equipo consiste en todas las Generaciones en las que eres elegible para recibir el pago del Bono de Liderazgo. Tu título determina el número de Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos de Clientes en tu Equipo, como se muestra en la tabla de Determinación de Título de Velocity. Tu Equipo no incluye tu Grupo de Clientes.

Título: Los Títulos se consiguen como un Representante de Marca con base en tu número de Representantes de Marca G1 y Equipos de Liderazgo. Tu título determina el número de Generaciones en las que puedes ganar un Bono de Liderazgo.

Cuenta Velocity: Una cuenta digital que se encuentra en Volúmenes & Genealogías que refleja todos tus Bonos, pagos y ajustes. Automáticamente se crea una Cuenta Velocity para ti cuando te conviertes en un Afiliado de Marca. Las Cuentas Velocity no acumulan intereses.

Puedes transferir el saldo total disponible de tu Cuenta Velocity a tu cuenta de una institución financiera designada en cualquier momento. Las transferencias que realizas no tienen un requisito de saldo mínimo. Sin embargo, eres responsable de todos los gastos asociados con cualquier transferencia que realices. La institución financiera puede realizar el cargo de comisiones y Nu Skin también puede incluir una comisión por el servicio.

Nu Skin transfiere automáticamente el saldo restante de tu Cuenta Velocity sin ningún costo al inicio de cada periodo de pago semanal y mensual. Se requiere un saldo mínimo de US \$10 (valor equivalente en pesos mexicanos) para transferencias automáticas de la Compañía.

Volúmenes & Genealogía: Un sistema que proporciona información relacionada con tu Cuenta de Afiliado de Marca, incluyendo sus compras de Producto, red de ventas, Bonos, establecimiento de metas, informes, reconocimiento y mucho más. Puedes iniciar sesión en Volúmenes & Genealogía accediendo a Nuskin.com. o la a aplicación de My Nu Skin.

APÉNDICE A – DETALLES ADICIONALES RELACIONADOS CON LA CALIFICACIÓN

A continuación, se presenta información adicional relacionada con la Calificación como Representante de Marca, incluyendo fechas importantes, Mantenimiento, Bonos y otros detalles.

1. FECHAS IMPORTANTES

Hay tres fechas importantes relacionadas con la Calificación como un Representante de Marca que se reflejan en V&G.

- i. **Fecha de Calificación del Representante de Marca:** El primer día del mes en el que un Representante de Marca en Calificación presenta una Carta de Intención y completa el requisito mensual de 2 Bloques Constructores. Por ejemplo, si presentas una Carta de Intención el 09 de enero y completas 2 Bloques Constructores el 19 de enero, entonces tu Fecha de Calificación de Representante de Marca es el 01 de enero.
- ii. **Fecha de Ascenso del Representante de Marca:** El primer día del periodo semanal siguiente en que un Representante de Marca completa la Calificación y asciende a Representante de Marca. Para un Representante de Marca en Calificación que completa la Calificación en la semana 1, 2 o 3 de ese mes, la Fecha de Ascenso de Representante de Marca será el 8, 15 y 22 de ese mes, respectivamente. Para un Representante de Marca en Calificación que completa la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de Ascenso del Representante de Marca será el primer día del siguiente mes. Por ejemplo, si completas tu Calificación el 12 de julio, entonces tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca será el 15 de julio; si completas la Calificación el 27 de julio, entonces tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca será el 1 de agosto.
- iii. **Fecha de Representante de Marca:** El primer día del mes en que un Representante de Marca en Calificación completa la Calificación y avanza a Representante de Marca. Para un Representante de Marca en Calificación que completa la Calificación en la semana 1, 2 o 3 de un mes, la Fecha del Representante de Marca será el primer día de dicho mes. Para los Representantes de Marca en Calificación que completan la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha del Representante de Marca será el primer día del siguiente mes. Por ejemplo, si completas tu Calificación el 17 de mayo, entonces tu Fecha de Representante de Marca será el 1 de mayo; si completas la Calificación el 27 de mayo, entonces tu Fecha de Representante de Marca será el 1 de junio.

2. MANTENIMIENTO DESPUÉS DE AVANZAR A REPRESENTANTE DE MARCA

Si tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 8, 15 o 22 de un mes, entonces no necesitas cumplir con el Mantenimiento durante ese mes para mantener tu estatus como Representante de Marca. Sin embargo, si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el primer día del siguiente mes, y debes cumplir con el Mantenimiento de ese mes para mantener tu estatus como Representante de Marca (por ejemplo, si completas la Calificación la 4a. semana de mayo, entonces tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 1 de junio y debes cumplir con el Mantenimiento en junio).

3. BONOS DESPUÉS DE AVANZAR A REPRESENTANTE DE MARCA

A. Bono por Compartir en tus compras de Producto

Se te pagará un Bono por Compartir en tus compras de Producto en o después de la Fecha de Ascenso de Representante de Marca. Por ejemplo, si completas la Calificación el día 3 del mes, la Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 8 y se te pagará un Bono por Compartir sobre tus compras de Producto el día 8 o después. Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 1 del siguiente mes y se te pagará un Bono por Compartir

sobre tus compras de Producto en o después del día 1 del siguiente mes.

Tu Representante de Marca de línea ascendente directo ya no ganará Bonos por Compartir sobre tus compras de Producto en o después de tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca.

B. Bono Constructor

Podrás ganar un Bono Constructor sobre los nuevos Bloques Constructores que comiences en o después de tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca. Estos Bloques Constructores deben basarse en las compras de Producto en o después de tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca. Por ejemplo, si completas la Calificación el día 3 del mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 8 y puedes empezar a ganar un Bono Constructor con base en las compras de Producto el día 8 o después. No ganarás un Bono Constructor con base en cualquier compra de Producto entre el 4 y el 7 o principios de ese mes. Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 1 del siguiente mes y empezarás a ganar un Bono Constructor con base en tus nuevas compras de Producto en o después día 1 de ese mes.

Después de tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca, tu Volumen de Ventas ya no contribuirá con los Bloques Constructores de tu Representante de Marca de línea ascendente directo. Por ejemplo, si completas la Calificación el día 20, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 22. Tu Volumen de Ventas a lo largo del día 21 contará para los Bloques Constructores de tu Representante de Marca directo, pero no será así para tu Volumen de Ventas sobre nuevas compras de Producto del día 22 hasta el final del mes. Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el día 1 del siguiente mes y tu Volumen de Ventas en el mes que completes la Calificación contará para el volumen de los Bloques Constructores de tu Representante de Marca de línea ascendente directo en dicho mes.

C. Bono de Liderazgo

Eres elegible para ganar el Bono de Liderazgo después de tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca si cumples con los requisitos del Bono de Liderazgo. Por ejemplo, si completas la Calificación el día 3 de un mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 8 de ese mes y puedes empezar a ganar un Bono de Liderazgo en ese mes si cumples con los requisitos del Bono de Liderazgo en las semanas restantes de ese mes. Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Ascenso de Representante de Marca es el 1 del siguiente mes y puedes empezar a ganar un Bono de Liderazgo para ese siguiente mes si cumples con los requisitos del Bono de Liderazgo para ese mes.

4. CUANDO TÚ Y UN AFILIADO DE MARCA EN TU GRUPO DE CLIENTES INTENTAN LA CALIFICACIÓN AL MISMO MOMENTO

Para mantener a alguien de tu Grupo de Clientes en tu red de ventas: (1) Tu Fecha de Calificación de Representante de Marca debe ser en el mismo mes o antes de la Fecha de Representante de Marca del Afiliado de Marca de tu Grupo de Clientes, y (2) terminar la Calificación dentro de tu Periodo de Calificación.

EJEMPLO: Lo siguiente muestra la importancia de las fechas relacionadas con la Calificación cuando tú y un Afiliado de Marca de tu Grupo de Clientes intentan la Calificación al mismo tiempo.

- La Representante de Marca, Jane, te registra con Nu Skin como un Afiliado de Marca. Cuando tú registras a Brian como un Afiliado de Marca, él se vuelve parte de tu Grupo de Clientes. Tú y Brian deciden que quieren calificar como Representantes de Marca.
- Brian completa la Calificación el 17 de enero y deja tu Grupo de Clientes mientras avanza para convertirse temporalmente en Representante de Marca en la 1a. Generación de Jane y ella capta el volumen de Brian para su Bono de Liderazgo. Aunque Brian terminó la Calificación el

17 de enero, su Fecha de Representante de Marca es el primer día del mes en que completa la Calificación, que sería el 1 de enero.

- Tú presentas tu Carta de Intención el 9 de enero y completas el Mínimo Mensual de Calificación de 2 Bloques Constructores el 28 de enero. Tu Fecha de Calificación del Representante de Marca es el 1 de enero.
- Completas los Requisitos de Calificación dentro del Periodo de Calificación el 15 de junio; dejas el Grupo de Clientes de Jane y avanzas para convertirte en un Representante de Marca en la 1a. Generación de Jane. Tu Fecha de Representante de Marca es el 1 de junio. Aunque Brian ya avanzó para convertirse en un Representante de Marca, él ahora estará en tu 1ª Generación.

Si no completaste tu primer mes de requisitos de la Calificación antes o en el mismo mes en que Brian terminó la Calificación, o si no pudiste completar la Calificación dentro de tu Periodo de Calificación, entonces Brian permanecerá en la 1a. Generación de Jane y no será parte de tu Grupo de Clientes o tu futuro Equipo si después te conviertes en Representante de Marca.

APÉNDICE B – AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS

The Company has the right to adjust Bonuses paid to you as described in the Policies and Procedures, including adjustments based on the return of Products by you or others who were in your Consumer Group or Team. The calculation and recovery of Bonus adjustments from Product returns will depend on the type of Bonus, when the Products are returned and who returned the Products.

1. CÁLCULO DE AJUSTE DE BONO

Tus Bonos se ajustarán para las devoluciones de Productos de la siguiente manera:

A. Bonos por Compartir y Minoristas

Cuando tú y otras personas que estaban en tu Grupo de Clientes o Equipo al momento en que se realice la devolución de los Productos, la Compañía recuperará cualquier Bono Minorista o por Compartir que recibiste por esos Productos.

B. Bono Constructor

Cuando tú y otros que estaban en tu Grupo de Clientes o Equipo al momento en que se realice la devolución de Productos, tu Bono Constructor se ajustará de la siguiente manera:

- i. Devoluciones del Mes Actual: Para los Productos devueltos en una semana posterior del mes en que se compraron, el Volumen de Ventas y el Valor Comisionable de Ventas de los Productos devueltos se reemplazará con el Volumen de Ventas y el Valor Comisionable de Ventas de cualquier compra posterior de Productos en ese mes en que no hayas recibido un Bono Constructor. Tu Bono Constructor se ajustará de manera positiva o negativa en la medida en que el Valor Comisionable de Ventas del reemplazo sea diferente al Valor Comisionable de Ventas del Volumen de Ventas original. Ver ejemplo al final del Apéndice.
- ii. Cálculo de Devoluciones del Mes Anterior: En el caso de los Productos devueltos en un mes posterior al mes en que se compraron, tus Bono Constructor se ajustará de manera negativa por el Valor Comisionable de Ventas de los Productos devueltos multiplicado por tu porcentaje promedio de Bono Constructor para el mes en que se compraron los Productos devueltos.

Además, cuando devuelves Productos, se ajustará tu Bono Constructor en tus Bloques Constructores incompletos.

C. Bono de Liderazgo

Cuando alguien que estaba en tu Equipo al momento de la compra regresa Productos, la Compañía recuperará cualquier Bono de Liderazgo que hayas recibido sobre dichos Productos. Además, cuando devuelves Productos, tu Bono de Liderazgo se ajustará si la disminución en el Volumen de Ventas cambia el cálculo de tu Bono de Liderazgo para el mes en que recibiste el Bono de Liderazgo por dicho Producto.

2. RECUPERACIÓN DEL AJUSTE DEL BONO

Si no se pagó ningún Bono por los Productos devueltos, entonces no será necesaria la recuperación del Bono. Si se pagó el Bono sobre Productos que posteriormente se devuelven, se agregará cualquier ajuste positivo a tus Bonos futuros y la Compañía recuperará cualquier ajuste negativo de la siguiente manera:

A. Devoluciones personales

Si devuelves los Productos que compraste personalmente, tus Bonos serán ajustados, y se recuperará el

ajuste negativo como una deducción de tu reembolso.

B. Otras Devoluciones del Equipo o Grupo de Clientes

Si alguien más de tu Grupo de Clientes o Equipo devuelve Productos que compraron, tus Bonos se ajustarán, y cualquier ajuste negativo se recuperará como una deducción de tus Bonos futuros.

EJEMPLO: A continuación, se presenta el impacto del Valor Comisionable de Ventas en el ajuste de tu Bono Constructor.

Semana 1: Completaste 1 Bloque Constructor con 500 puntos del Volumen de Ventas que tiene un Valor Comisionable de Ventas de 500. Este Bloque Constructor incluye 150 puntos del Volumen de Ventas de los Productos comprados por un Miembro de tu Grupo de Clientes.

Semana 2: Vendes Productos con 300 puntos del Volumen de Ventas, pero con un menor Valor Comisionable de Ventas, 200. En la semana 2, el Miembro que compró productos con 150 puntos de Volumen de Ventas en la semana 1 regresa todos los Productos.

Final de la Semana 2: Calculamos de nuevo tu Bono Constructor de la semana 1:

- Teniendo en cuenta la devolución de Productos con 150 puntos de Volumen de Ventas en la Semana 2, se toma el Volumen de Ventas de la Semana 2 y se aplica a tu Bloque Constructor en la Semana 1 (150 puntos que se mueven de la Semana 2 a la Semana 1 de modo que aún tengas un Bloque Constructor completo en la Semana 1).
- Debido a que el Valor Comisionable de Ventas del Volumen de Ventas de reemplazo es menor al Valor Comisionable de Ventas de los Productos devueltos, tu Bono Constructor de la Semana 1 se calcula de nuevo y se aplica el ajuste en la Semana 2, como se muestra a continuación.

SEMANA	VV ORIGINAL	VV AJUSTADO	VCV ORIGINAL	VCV AJUSTADO	BONO CONSTRUCTOR ORIGINAL DE LA SEMANA 1	AJUSTE DE BONO CONSTRUCTOR DE LA SEMANA 1
1	500	500 – 150 [Productos devueltos] +150 [de la semana 2] = 500	500	500 – 150 [Productos devueltos] +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

APÉNDICE C - REINICIO

Reinicio es un proceso que permite a un antiguo Representante de Marca recuperar su red de ventas (como si no hubiera perdido su estatus de Representante de Marca). A continuación, se presenta información adicional con respecto al uso, los beneficios y los términos de Reinicio.

1. CÓMO UTILIZAR “REINICIO”

Si pierdes tu estatus de Representante de Marca y quieres empezar el proceso de Reinicio, debes hacer lo siguiente:

- i. Presentar una nueva Carta de Intención: Que indica tu intención de calificar como un Representante de Marca de nuevo, y
- ii. Completar la Calificación: Esta nueva Calificación debe completarse dentro de seis meses consecutivos a partir de la fecha en que tenga efecto la pérdida de tu estatus como Representante de Marca.

El siguiente ejemplo ilustra cómo funciona Reinicio durante un periodo de seis meses consecutivos

PERIODO DE CALIFICACIÓN		1	2	3	4	5	6	
MES	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
TÍTULO VIGENTE AL PRINCIPIO DEL MES	Estatus de Representante de Marca	La pérdida de tu estatus de Representante de Marca se hace vigente y se retrocede a Afiliado de Marca	RMC (Representante de Marca en Calificación)	RMC	RMC	RMC	RMC	Representante de Marca
BLOQUES CONSTRUCTORES Y BLOQUES FLEXIBLES	Completa 1 Bloque Constructor y sólo 2 Bloques Flexibles disponibles	Completa 2 Bloques Constructores Presenta una nueva Carta de Intención	Continúa la Calificación (abril-agosto) con al menos 2 Bloques Constructores cada mes para 10 Bloques Constructores adicionales, 4 de los cuales son Bloques por Compartir, completando el último Bloque en la semana 4 del mes de agosto (totales de marzo-agosto: 12 Bloques Constructores) Este ejemplo supone un ascenso en la semana 4, con efecto a partir del 1 de septiembre. *					4 Bloques Constructores
Perdiste tu estatus de Representante de Marca en febrero, con efecto a partir del 1 de marzo . Por lo tanto, tu oportunidad de seis meses para Reinicio comienza el 1 de marzo.								
ESTATUS AL FINAL DEL MES	Pérdida del estatus de Representante de Marca	RMC	RMC	RMC	RMC	RMC	RMC	Representante de Marca
CUANDO COMPLETAS EL REINICIO								Suponiendo un ascenso en la semana 4 de agosto, en la primera semana de septiembre (1) recuperas tu red de ventas y los bloques flexibles no utilizados previamente, y (2) recibes tres Bloques Flexibles adicionales.

* Si completas la Calificación una semana previa (semana 1, 2 y 3 de agosto), avanzarías en agosto y no en septiembre. Por lo tanto, se aplica el mismo proceso de ascenso si completas la Calificación antes de agosto.

Si no terminas el Reinicio dentro de este periodo de 6 meses, perderás permanentemente la posibilidad de recuperar cualquier Bloque Flexible y tu red de ventas.

2. BENEFICIOS DE REINICIO

Cuando completas el proceso de Reinicio dentro del plazo requerido, podrás:

- Convertirte de nuevo en Representante de Marca;
- Ser elegible para mantener el Bono por Compartir en tus compras;
- Ser elegible para el Bono Constructor;
- Ser elegible para el Bono de Liderazgo (suponiendo que cumples con los otros requisitos para el Bono de Liderazgo);
- Recuperar tu red de ventas (como si no hubieras perdido tu estatus de Representante de Marca) y la Compañía restaura tu Fecha de Representante de Marca; y
- Recibir 3 Bloques Flexibles nuevos y reclamar cualquier Bloque Flexible no utilizado anteriormente.

3. TÉRMINOS ADICIONALES DE “REINICIO”

A. Pérdida de Bloques Flexibles no asignados

Si un Representante de Marca regresa a ser un Afiliado de Marca dentro de los primeros tres meses después de haber avanzado como Representante de Marca, cualquier Bloque Flexible no asignado no se asignará de manera automática cuando se completa el Reinicio.

B. Fecha de Representante de Marca

Cuando pierdes tu estatus de Representante de Marca, también pierdes tu Fecha de Representante de Marca. Cuando completas con éxito el proceso “Reinicio”, tu Fecha de Representante de Marca se restaura.

C. Uso Previo de Reingreso o Reinicio

Si utilizaste Reingreso Ejecutivo antes del lanzamiento de Velocity en tu mercado o Reinicio en Velocity, no serás elegible para usar Reinicio a menos que presentes una nueva Carta de Intención y adquieras una nueva Fecha de Representante de Marca. Lo anterior dará lugar a que pierdas cualquier derecho sobre los Representantes de Marca que fueron promovidos antes de tu Fecha de Calificación del Representante de Marca.

D. Perder el Estatus por Segunda Vez

Si pierdes tu estatus como Representante de Marca por segunda vez, no eres elegible para el Reinicio y perderás de manera permanente tu red de ventas (esto asciende una Generación en la red de ventas de tu Representante de Marca de línea ascendente). Sin embargo, incluso si Reinicio ya no está disponible, puedes empezar la Calificación de nuevo en cualquier momento y construir una nueva red de ventas.

APÉNDICE D – POSICIONES CONSTRUCTORAS DE NEGOCIOS

Mientras construyes y lideras tu Equipo como un Director Ejecutivo de Marca y un Director Presidencial, puedes calificar para una Posición Constructora de Negocios (PCN) y una Posición Constructora de Negocios de Director Presidencial (PCN de Director Presidencial). Estos cargos adicionales se tratan como una sola cuenta con tu Cuenta de Afiliado de Marca. Por favor, ponte en contacto con tu mercado local para ver los detalles sobre el reconocimiento y los requisitos para el viaje, que pueden ser diferentes a los requisitos de este Plan.

1. RECIBIR UNA PCN Y UNA PCN DE DIRECTOR PRESIDENCIAL

A. PCN

Es una posición situada directamente por debajo de ti en tu primera Generación que se te otorga después del primer mes en que logras obtener el Título de Director Ejecutivo de Marca.

B. PCN de Director Presidencial

Es una posición adicional situada directamente debajo de tu PCN en tu segunda Generación que se te otorga después del primer mes de alcanzar el Título de Director Presidencial.

C. Creada automáticamente

La PCN y la PCN de Director Presidencial se crean de manera automática durante el proceso de cálculo de Bono para el mes en que cumples los requisitos de elegibilidad anteriores. Mantendrás cualquier PCN y PCN de Director Presidencial que se te otorgue a menos que pierdas tu estatus como Representante de Marca y no completes el Reinicio.

2. RELACIÓN ENTRE UNA PCN, UNA PCN DE DIRECTOR PRESIDENCIAL Y LA CUENTA DE AFILIADO MARCA

A. Tu PCN y PCN de Director Presidencial son parte de tu Cuenta de Afiliado de Marca

Tu PCN y PCN de Director Presidencial son parte de tu Cuenta de Afiliado de Marca y no pueden venderse o transferirse por separado.

B. Representantes de Marca G1

Tu PCN y PCN de Director Presidencial no contarán como Representantes de Marca G1 de tu Cuenta de Afiliado de Marca.

C. Equipos de Liderazgo

- i. Aunque tu PCN y PCN de Director Presidencial no se considerarán Equipos de Liderazgo para tu Cuenta de Afiliado de Marca, cualquier Equipo de Liderazgo en tu PCN o PCN de Director Presidencial contará de manera colectiva como un Equipo de Liderazgo para tu Cuenta de Afiliado de Marca para determinar tu Título.

EJEMPLO: Si tu Cuenta de Afiliado de Marca tiene 6 Representantes de Marca G1 y 1 Equipo de Liderazgo con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de 20,000 +; y tu PCN tiene 2 Equipos de Liderazgo con Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo de 10,000 + y 30,000 +, respectivamente, tu Título será de Director Ejecutivo de Marca.

- ii. A menos que hayas perdido tu estatus de Representante de Marca y seas un Afiliado de Marca, con el fin de determinar tus Equipos de Liderazgo y tus Representantes de Marca de línea ascendente en un mes, tu PCN y PCN de Director Presidencial continúan en tu primera y segunda Generación, respectivamente.

D. Volumen de Ventas del Grupo de Clientes

Tu PCN y PCN de Director Presidencial tienen sus propios Grupos de Clientes. El Volumen de Ventas del Grupo de Clientes Elegibles de tu Cuenta de Afiliado de Marca, PCN y PCN de Director Presidencial contará de manera colectiva sólo para mantener tu estatus de Representante de Marca, determinar tus Bloques Constructores, Porcentaje de Bono Constructor y el método para calcular tu Bono de Liderazgo.

E. Bonos de PCN y PCN de Director Presidencial con base en el Título de la Cuenta de Afiliado de Marca y del estatus del Representante de Marca

- i. **PCN:** En el mes en que tu Cuenta de Afiliado de Marca cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Ejecutivo de Marca o Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, los Bonos en tu PCN se calcularán como si fueras un Director Ejecutivo de Marca. En cualquier mes que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Ejecutivo de Marca o Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, tu PCN se combinará con tu Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier red de ventas de tu PCN avanzará una Generación en tu red de ventas y las redes de ventas de tus Representantes de Marca de línea ascendente para ese mes.
- ii. **PCN de Director Presidencial:** En el mes en que tu Cuenta de Afiliado de Marca cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, los Bonos en tu PCN de Director Presidencial se calcularán como si fueras un Director Ejecutivo de Marca. En cualquier mes que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, tu PCN de Director Presidencial se combinará con tu Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier red de ventas de tu PCN de Director Presidencial avanzará dos Generaciones en tu red de ventas y en las redes de ventas de tus Representantes de Marca de línea ascendente para ese mes.

A continuación, se presenta cómo se calcula el Bono de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca, PCN y PCN de Director Presidencial. Suponemos que tu Cuenta de Afiliado de Marca, PCN y PCN de Director Presidencial tiene colectivamente seis Bloques Constructores y son elegibles para ganar un Bono de Liderazgo del 5%.

DIRECTOR EJECUTIVO DE MARCA

Como Director Ejecutivo de Marca eres elegible para ganar (a) un Bono de Liderazgo del 5% en seis Generaciones de Representantes de Marca con tu Cuenta de Afiliado de Marca, y (b) un Bono de Liderazgo del 5% en seis Generaciones de Representantes de Marca en tu PCN. Esto significa que, como se muestra a continuación, puedes ganar un Bono de Liderazgo de:

- a. 10% sobre cierto Valor Comisionable de Ventas, con 5% sobre las Generaciones 2-6 de la Cuenta de Afiliado de Marca en tu PCN, y otro 5% sobre el mismo Valor Comisionable de Ventas en las Generaciones 1-5 de la PCN; y
- b. 5% en la Generación 1 de la Cuenta de Afiliado de Marca y la Generación 6 de la PCN.

DIRECTOR PRESIDENCIAL

Como Director Presidencial, eres elegible para ganar (a) un Bono de Liderazgo del 5% en seis Generaciones de Representantes de Marca con tu Cuenta de Afiliado de Marca, (b) un Bono de Liderazgo del 5% en seis Generaciones con tu PCN, y (c) un Bono de Liderazgo del 5% en seis Generaciones de Representantes de Marca con tu PCN de Director Presidencial. Esto significa que, como se muestra a continuación, puedes ganar un Bono de Liderazgo de:

- a. 15% sobre cierto Valor Comisionable de Ventas, con 5% sobre las Generaciones 3-6 de la Cuenta de Afiliado de Marca en tu PCN, otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas

en las Generaciones 2-5 de la PCN y otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas en las Generaciones 1-4 de la PCN de Director Presidencial;

- b. 10% de cierto Valor Comisionable de Ventas
 - a. Con 5% sobre la Generación 2 de la Cuenta de Afiliado de Marca y otro 5% sobre el mismo Valor Comisionable de Ventas en la Generación 1 de la PCN; y
 - b. Con 5% sobre la Generación 6 de la PCN, y otro 5% sobre el mismo Valor Comisionable de Ventas en la Generación 5 de la PCN de Director Presidencial; y
- c. 5% en la Generación 1 de la Cuenta de Afiliado de Marca y la Generación 6 de la PCN de Director Presidencial.

F. Movimiento entre tu Cuenta de Afiliado de Marca, PCN y PCN de Director Presidencial

- i. Movimiento de la Cuenta de Afiliado de Marca a la PCN o PCN de Director Presidencial: los Representantes de Marca G1 no pueden moverse de tu Cuenta de Afiliado de Marca a una PCN o PCN de Director Presidencial, excepto según lo dispuesto en la Sección 2F.
- ii. Movimiento Proactivo: Si tu Cuenta de Afiliado de Marca no tiene 6 Representantes de Marca G1 en un mes, puedes elegir de manera proactiva ascender la línea de un Representante de Marca G1 de tu PCN o PCN de Director Presidencial desde la PCN o PCN de Director Presidencial a tu Cuenta de Afiliado de Marca antes del cálculo de Bonos para ese mes. Los movimientos proactivos deben solicitarse por escrito y serán permanentes.
- iii. Movimiento automático de la Compañía:
 - a. **Movimiento a la Cuenta de Afiliado de Marca.** En caso de que no hagas ningún movimiento proactivo, si tu Cuenta de Afiliado de Marca no tiene los 6 Representantes de Marca G1, entonces la Compañía mueve de manera automática la línea del Representante de Marca G1 más reciente de tu PCN y PCN de Director Presidencial a tu Cuenta de Afiliado de Marca. Si dos o más Representantes de Marca G1 de tu PCN y PCN de Director Presidencial tienen la misma Fecha de Representante de Marca, entonces la Compañía considera la Fecha de Calificación de Representante de Marca, la fecha de la Carta de Intención y la fecha del Acuerdo de Afiliado de Marca, en ese orden. Si estas fechas son las mismas, entonces la Compañía, a su entera discreción, selecciona la línea de una cuenta de Representante de Marca G1.
 - b. **Regresar a la PCN o PCN de Director Presidencial.** Si una línea de un Representante de Marca G1 de tu PCN o PCN de Director Presidencial se mueve de manera automática de tu PCN o PCN de Director Presidencial, entonces sólo puede regresarse a esa PCN o PCN de Director Presidencial con tu previa solicitud después del reemplazo de tus Representantes de Marca G1 de tu Cuenta de Afiliado de Marca. **Tu petición sólo puede hacerse por escrito dentro de los seis meses siguientes al mes en que se movió de manera automática.**

EJEMPLO: Si una línea de un Representante de Marca G1 de tu PCN o PCN de Director Presidencial se movió automáticamente a tu Cuenta de Afiliado de Marca al inicio de febrero con base en tu rendimiento de ventas de enero, entonces el periodo de seis meses será de febrero a julio. En agosto, si no has (1) sustituido a los Representantes de Marca G1 requeridos de tu Cuenta de Afiliado de Marca, y solicitado que la línea se regrese a tu PCN o PCN de Director Presidencial, entonces la línea se mantendrá de forma permanente en la 1a. Generación de tu Cuenta de Afiliado de Marca.

3. NO HAY MOVIMIENTO DE PCN DE DIRECTOR PRESIDENCIAL A PCN

Ni tu ni la Compañía podrán mover una línea de un Representante de Marca G1 de PCN de Director Presidencial a tu PCN. Sin embargo, ponte en contacto con tu Gerente de Cuenta para conocer las diferencias importantes sobre este aspecto si calificas para una excepción específica para la Determinación de Título de Velocity.

4. PCN Y PCN DE DIRECTOR PRESIDENCIAL DE OTROS REPRESENTANTES DE MARCA EN TU RED DE VENTAS.

A. PCN

Como se describió anteriormente, una PCN se sitúa directamente debajo de un Director Ejecutivo de Marca elegible en su 1ª Generación. Por consiguiente, como Representante de Marca de línea ascendente, el Grupo de Clientes y la red de ventas de la PCN de un Director Ejecutivo de Marca será una Generación menor en tu red de ventas en comparación con el Grupo de Clientes y la red de ventas de dicho Director Ejecutivo de Marca. Por ejemplo, un Representante de Marca en la primera Generación de la PCN estaría en la tercera Generación de la línea ascendente inmediata del Director Ejecutivo de Marca elegible, y la línea ascendente inmediata sólo recibiría el pago de un Bono por esta Generación si es elegible para un Bono por esta tercera Generación. En cualquier mes que dicha Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Ejecutivo de Marca o Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, la PCN se combinará con la Cuenta de Afiliado de Marca y el Grupo de Clientes y la red de ventas de la PCN avanzará una Generación en tu red de ventas ese mes.

B. PCN de Director Presidencial

Como se describió anteriormente, una PCN de Director Presidencial se sitúa directamente debajo de un Director Presidencial elegible en su segunda Generación. Por consiguiente, como un Representante de Marca de línea ascendente, el Grupo de Clientes y la red de ventas de la PCN de Director Presidencial de un Director Presidencial elegible será dos Generaciones inferiores en tu red de ventas en comparación con el Grupo de Clientes y la red de ventas de dicho Director Presidencial. Por ejemplo, un Representante de Marca en la primera Generación de la PCN del Director Presidencial estaría en la cuarta Generación de la línea ascendente inmediata del Director Ejecutivo de Marca elegible, y la línea ascendente inmediata recibiría el pago de un Bono por esta Generación si es elegible para un Bono en su cuarta Generación. Para cualquier mes en que dicha Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para el Título de Director Presidencial, pero sí cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Ejecutivo de Marca, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, la PCN de Director Presidencial se combinará con la PCN, y el Grupo de Clientes y la red de ventas de la PCN de Director Presidencial avanzará una Generación en tu red de ventas ese mes.

En cualquier mes que dicha Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Presidencial o Director Ejecutivo de Marca, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, entonces la PCN de Director Presidencial se combinará con la Cuenta de Afiliado de Marca y el Grupo de Clientes y la red de ventas de la PCN de Director Presidencial avanzará dos Generaciones en tu red de ventas ese mes.

C. Equipos de Liderazgo

A menos que la Cuenta de Afiliado de Marca haya perdido su estatus de Representante de Marca y seas un Afiliado de Marca, con el fin de determinar tus Equipos de Liderazgo y tus Representantes de Marca de línea ascendente en un mes, la PCN de la Cuenta de Afiliado de Marca y la PCN de Director Presidencial continúan en tu primera y segunda Generación, respectivamente.