

## Enmienda al Plan de Desempeño de Ventas

Por medio de la presente, se modifica el Plan de Desempeño de Ventas ("Plan") para añadir las siguientes disposiciones, con efecto a partir del 14 de septiembre de 2023. Esta enmienda se incorporará al Plan y el resto de los términos y condiciones del Plan permanecerán sin modificaciones y en pleno vigor y efecto.

### Descripción general de los nuevos requisitos para el Bono por Compartir

A partir del 14 de septiembre de 2023, los requisitos de Calificación serán sustituidos en el Plan. Consulta el Plan para obtener todos los detalles sobre los requisitos actuales de Calificación del Plan.

Considera que **Eliminaremos el Bono de Transición y todas las referencias al Bono de Transición en el Plan.**

El Plan enmendará las siguientes disposiciones:

**2.1 A - Valor Comisionable de Ventas:** Un valor monetario que se establece para cada Producto, utilizado para calcular los Bonos por Compartir, de Afiliado Directo, Constructores y de Liderazgo.

**Volumen de Ventas:** Un valor en puntos que se establece para cada Producto y que posteriormente se agrega para ser utilizado en la determinación de Representante de Marca y la elegibilidad para los Bonos.

### 3.1 A - Requisitos de Calificación

Para calificar como Representante de Marca, debes presentar una Carta de Intención y alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de 2 000 puntos; 1 000 de los cuales deben ser Volumen de Ventas de Clientes Directos (dos Bloques por Compartir) durante el Periodo de Calificación. Puedes completar la Calificación tan rápido como quieras (en tan sólo una semana o en dos meses), pero si decides calificar en un periodo de dos meses, debes alcanzar al menos 1 000 puntos de Volumen de Ventas Grupal (500 de los cuales deben ser Volumen de Ventas de Clientes Directos) cada mes.

### 3.1 B - Periodo de Calificación

Tu Periodo de Calificación comienza el mes natural en el que envías tu Carta de Intención. Tienes hasta el final del siguiente mes natural para completar la Calificación. Por ejemplo, si presentas tu Carta de Intención el 25 de febrero para calificar como Representante de Marca, tu Periodo de Calificación comenzaría en febrero. Tu Periodo de Calificación finalizaría en la primera de las siguientes fechas:

i. la fecha en que avances para convertirte en Representante de Marca tras cumplir los Requisitos de Calificación (ver la Sección 3.1A);

ii. al final del primer mes de tu Periodo de Calificación si no alcanzas el Volumen de Ventas mínimo requerido para tu primer mes de Calificación (1 000 de Volumen de Ventas Grupal, 500 de

los cuales deben ser Volumen de Ventas de Clientes Directos). En el ejemplo anterior, tu Periodo de Calificación finalizaría el último día de febrero; o

iii. al final del segundo mes natural posterior a la presentación de la Carta de Intención y no cumplir con los Requisitos de Calificación. En el ejemplo anterior, tu Periodo de Calificación finalizaría el último día de marzo.

### **3.1 C - Cumplimiento de los requisitos de Calificación y Ascenso**

Cuando completas los Requisitos de Calificación, te conviertes en Representante de Marca el primer día del siguiente periodo semanal (los días 8, 15 o 22 de ese mes, o el día 1 del mes siguiente), y tienes derecho a empezar a ganar un Bono Constructor por todo el Volumen de Ventas de las compras de tu Grupo a partir de entonces.

A medida que los Afiliados de Marca de tu Grupo avanzan a Representante de Marca, tu Equipo y el avance posterior pueden verse afectados de la siguiente manera:

i. Si alguien de tu Grupo también está en Calificación, sólo pasará a formar parte de tu Equipo si tú: (1) completas tu primer mes de Calificación en el mismo mes o antes que el mes en que ellos completen tus Requisitos de Calificación; y (2) finalizas la Calificación dentro de tu Periodo de Calificación. Consulta el Anexo A para obtener más información.

ii. Si un Afiliado de Marca de tu Grupo completa la Calificación antes de los plazos indicados anteriormente, se unirán de manera permanente al Equipo del siguiente Representante de Marca por encima de ti y tú no ganarás ningún Bono Constructor o de Liderazgo por su actividad de ventas. Sin embargo, podrás seguir ganando Bonos por Compartir de Afiliados Directos por su actividad de ventas. Consulta el Anexo A.

### **Glosario de definiciones**

**Definiciones** (Todos los términos en mayúsculas no definidos a continuación se definen en el Plan)

- **Bono:** Compensación por ventas pagada a través de Velocity EX, incluyendo el Bono por Compartir, el Bono Minorista, el Bono por Compartir a Afiliados Directos, el Bono por Construir y el Bono de Liderazgo. Los Bonos no incluyen ninguna ganancia por venta minorista que puedas ganar en Productos que compres y revendas directamente a Clientes No Registrados, o cualquier otro incentivo en efectivo o no en efectivo.

- **Requisitos de Calificación:** Durante tu Periodo de Calificación debes presentar una Carta de Intención y alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de 2000, (1000 de los cuales debe ser Volumen de Ventas de Clientes Directos). Consulta la sección 3.1.
- **Volumen de Ventas:** Un valor en puntos establecido para cada Producto utilizado para comparar el valor relativo de los Productos a través de varias divisas y mercados para medir la elegibilidad para varios puntos de referencia de rendimiento, incluyendo los Bloques por Compartir, los Bloques Constructores, el Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, y para cuantificar las ventas de Productos en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos, Grupo y Equipo. El Volumen de Ventas se ajusta de vez en cuando según lo considere necesario la Compañía. El Volumen de Ventas es diferente al Valor Comisionable de Ventas. Puedes obtener información sobre el Volumen de Ventas y otra información relacionada con la compensación por ventas de cada Producto al ingresar al sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.