

VELOCITY EX BY NU SKIN

PLAN DE DESEMPEÑO DE VENTAS

EXPANDE, EXPLORA Y EXPERIMENTA TODO TU
POTENCIAL

VIGENTE A PARTIR DEL 01 DE MAYO DE 2024, V3
LATINOAMÉRICA

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE VELOCITY EX
2. BONOS VELOCITY EX
3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA
4. TÉRMINOS ADICIONALES

GLOSARIO

APÉNDICE A – DETALLES ADICIONALES RELACIONADOS CON LA CALIFICACIÓN

APÉNDICE B – AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS

APÉNDICE C – REINICIAR

APÉNDICE D – POSICIONES DE CONSTRUCTOR DE NEGOCIOS

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE VELOCITY EX

1.1 INTRODUCCIÓN

Velocity EX de Nu Skin® ("Velocity EX") está diseñado para recompensarte, como Afiliado de Marca, por:

- Compartir/Vender nuestros productos a tus clientes directos;
- Hacer crecer Afiliados Directos que comparten nuestros Productos con sus Clientes directos;
- Construir y desarrollar tu grupo de Afiliados de Marca y clientes directos;
- Liderar a otros Representantes de Marca mientras construyen y mantienen sus propios Grupos.

El Plan de Desempeño de Ventas (este "Plan") establece los términos y condiciones para la compensación de ventas que puedes recibir a través de Velocity EX. Te invitamos a que leas con cuidado este Plan y consultes el Glosario para ver la definición de los términos con mayúsculas.

1.2 CÓMO PARTICIPAR EN VELOCITY EX

Existen tres niveles de participación en Velocity EX:

Como Afiliado de Marca, puedes (1) comprar Productos al Precio de Miembro para consumo personal o reventa; (2) registrar Clientes que compren Productos directamente de Nu Skin; y (3) elegir calificar como Representante de Marca. Para seguir siendo Afiliado de Marca, debes tener *al menos 50 puntos* de Volumen de Ventas de Clientes Directos en los seis meses más recientes. De lo contrario, te convertirás en Miembro y tus cuentas de Afiliado de Marca, Miembro y Cliente directo pasarán al Afiliado de Marca directamente arriba de ti. Para volver a ser un Afiliado de Marca, puedes enviar un nuevo Acuerdo de Afiliado de Marca.

Como Representante de Marca tendrás acceso a beneficios cada vez mayores a medida que aumente tu Título, como se indica a continuación:

Los **Representantes de Marca** son Afiliados de Marca que han completado satisfactoriamente los requisitos para convertirse en Representante de Marca y no han perdido su condición de Representante de Marca.

Los **Socios de Marca (Oro, Lapis, Rubí)** son Representantes de Marca que han desarrollado y dirigen a uno o más Representantes de Marca que alcanzan el Volumen de Ventas requerido del Equipo de Liderazgo correspondiente.

Los **Directores de Marca (Esmeralda, Diamante, Diamante Azul, Team Elite)** son Representantes de Marca que han desarrollado y dirigen a otros cuatro o más Representantes de Marca que alcanzan el Volumen de Ventas requerido de los equipos de Liderazgo correspondiente.

Puedes optar por calificar para Representante de Marca al unirte a Nu Skin como Afiliado de Marca o en cualquier momento posterior.

1.3 CLIENTES QUE NO PARTICIPAN

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

Los **Clientes no registrados** te compran los Productos directamente al precio que ofreces, fuera de los sistemas de Nu Skin. Los Clientes no registrados no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos o registrar Clientes.

Los **Clientes Minoristas** se registran con un Afiliado de Marca Nu Skin o con Nu Skin para comprar los Productos directamente a Nu Skin al Precio Recomendado de Venta Minorista, sujeto a cualquier descuento que pueda ser ofrecido o facilitado por Nu Skin. **Los Clientes Minoristas no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos ni registrar a otros Clientes. Los Clientes Minoristas que no hayan realizado una compra en los últimos 24 meses verán desactivada su cuenta de cliente y deberán registrar una nueva cuenta para volver a comprar.**

Los **Miembros** son personas que se inscriben para comprar Productos de Nu Skin al Precio Miembro, que normalmente es inferior al Precio Recomendado de Venta Minorista. **Los Miembros no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos ni registrar Clientes. Los miembros que no hayan comprado en los últimos 24 meses se les desactivará su cuenta de cliente y deberán registrar una nueva cuenta para volver a comprar.**

1.4 BONOS

Puedes recibir los siguientes bonos en función de tu nivel de participación, tal y como se indica en la Tabla 1.A a continuación:

TABLA 1.A

	AFILIADOS DE MARCA	REPRESENTANTES DE MARCA	SOCIOS Y DIRECTORES DE MARCA
Bonos por Compartir y Minoristas	✓	✓	✓
Bono por Compartir de Afiliado Directo	✓	✓	✓
Bono Constructor		✓	✓
Bono de Liderazgo			✓

2. BONOS VELOCITY EX

2.1 BONOS MINORISTA Y POR COMPARTIR (DIARIO)

A. Descripción de Bono por Compartir

Ganarás un Bono por Compartir cuando tus Clientes Directos compren Productos elegibles de Nu Skin. El Bono por Compartir que puedes ganar va de 5% a 15% del Valor Comisionable de Ventas del producto adquirido. El Bono por Compartir no se paga en determinados Productos, por lo que te pedimos que consultes la lista de precios de los Productos, puedes obtenerla en tu oficina virtual de Nu Skin.

Estos son algunos términos que debes entender:

Valor Comisionable de Ventas: Valor monetario que se establece para cada Producto, utilizado para calcular los Bonos por Compartir, Compartir de Afiliado Directo, Construir y Liderar.

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.

B. Cálculo de Bono por Compartir

i. **Lo que haces:** Vende Productos Nu Skin a tus Clientes Directos utilizando las aplicaciones Vera o Stela de Nu Skin, la Oferta de Productos o el sitio web de Nu Skin.

ii. **Lo que obtienes:** Gana entre 5% y 15% del Valor Comisionable de Ventas correspondiente a tu Volumen de Ventas de Clientes Directos. A medida que aumentes tu Volumen de Ventas a Clientes Directos en un solo mes, podrás calificar para ganar un mayor porcentaje de esas ventas. Tu Bono por Compartir asciende al 15%, como se indica en la Tabla 2.A:

TABLA 2.A

QUÉ HACER	QUÉ OBTIENES	
Vender productos a tus Clientes Directos	Gana de 5% a 15% del Valor Comisionable de Ventas en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos	
	Tu Volumen Mensual de Ventas a Clientes Directos	Porcentaje pagado del Valor Comisionable de Ventas en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos
	1 a 499	5%
	500 a 999	7.5%
	1,000 a 2,499	10%
	2,500 a 4,999	12.5%
	5,000+	15%

5% se calcula diariamente, el resto semanalmente. Los porcentajes que se muestran se basan en tasas efectivas.

C. Descripción de Bono Minorista

El Bono Minorista te compensa por las compras de Productos realizadas por tus Clientes Minoristas registrados en los sistemas de Nu Skin. Cuando vendas Productos a Clientes Minoristas por arriba del Precio Miembro a través de los sistemas de Nu Skin, ganarás un Bono Minorista además de tu Bono por Compartir.

D. Cálculo de Bono Minorista

i. **Lo que haces:** Venta de Productos a tus Clientes Minoristas.

ii. **Lo que obtienes:** Tu Bono Minorista es la diferencia entre (1) el precio pagado por tus Clientes Minoristas después de cualquier descuento (excluyendo gastos de envío, impuestos y otros descuentos promocionales o personales) cuando compran los Productos directamente a Nu Skin y (2) el Precio Miembro.

E. Pago diario

Cada día, calcularemos un 5% de Bono por Compartir por las ventas de tus Productos y lo añadiremos a tu Cuenta Velocity. Los porcentajes adicionales de Bono por Compartir a los que califiques se calcularán y se añadirán a tu Cuenta Velocity cada semana. Para liberar cualquier pago a tu entidad financiera, puedes utilizar la función "Págame Ahora" en cualquier momento. Todos los pagos pendientes también se liberarán automáticamente al finalizar cada cálculo semanal de comisiones (sujeto a los requisitos de saldo mínimo específicos del mercado).

F. Elegibilidad

Sólo los Afiliados de Marca son elegibles para recibir un Bono por Compartir o un Bono Minorista. La posibilidad de ser elegido para Bonos por Compartir y Minoristas no depende de un Título de Afiliado de Marca.

2.2 BONO POR COMPARTIR DE AFILIADO DIRECTO (SEMANAL)

A. Descripción de Bono por Compartir de Afiliado Directo

Ganarás un Bono por Compartir de Afiliado Directo que oscila entre el 5% y el 15% de las Ventas de tus Afiliados Directos a medida que aumentes tu volumen de ventas a clientes directos y ayudes a tus Afiliados de Marca a desarrollar su Volumen de Ventas de Clientes Directos.

B. Cálculo de Bono por Compartir de Afiliado Directo

i. **Lo que haces:** Cada mes, consigue al menos 250 puntos de Volumen de Ventas de Clientes Directos y ayuda a tus Afiliados

Directos a desarrollar su Volumen de Ventas de Clientes Directos.

ii. **Lo que obtienes:** Gana entre 5% y 15% de las Ventas de tus Afiliados Directos. Las Ventas de tus Afiliado Directos son el Valor Comisionable de Ventas correspondientes al Volumen de Ventas a Clientes Directos conseguido por tus Afiliados Directos. A medida que aumentes tu propio Volumen de Ventas a Clientes Directos, ganarás un mayor porcentaje de las Ventas de tus Afiliados Directos, como se indica en la Tabla 2.B:

TABLA 2.B

QUÉ HACER	QUÉ OBTIENES	
Sigue aumentando tu Volumen de Ventas a Clientes directos y ayuda a tus Afiliados Directos a aumentar su Volumen de Ventas a Clientes Directos.	Gana de 5% a 15% de las Ventas de tus Afiliados Directos	
	Tu Volumen Mensual de Ventas a Clientes Directos	% pagado por las Ventas de tus Afiliados Directos
	250 a 499	5%
	500 a 999	7.5%
	1,000 a 2,499	10%
	2,500 a 4,999	12.5%
5,000+	15%	

Los porcentajes que se muestran se basan en tasas efectivas.

C. Pago semanal Los porcentajes que se muestran se basan en tasas efectivas.

Te pagaremos un Bono por Compartir de Afiliado Directo por las Ventas de Afiliados Directos que hayas completado hasta el final de cada periodo semanal. Por lo general, tu Bono por Compartir de Afiliado Directo se registrará en tu Cuenta Velocity en el plazo de un día laboral tras el final del periodo semanal y se transferirá automáticamente a tu entidad financiera (sujeto a los requisitos de saldo mínimo de cuenta específicos del mercado).

D. Elegibilidad

Sólo los Afiliados de Marca pueden recibir un Bono por Compartir de Afiliado Directo. Estos Bonos por Compartir de Afiliado Directo sólo se pagarán por las compras realizadas por Clientes Minoristas y Miembros. El derecho al Bono por Compartir de Afiliado Directo no depende del Título del Afiliado de Marca. Si tu Afiliado Directo es un Representante de Marca, su Volumen de Ventas a Clientes Directos girará incluyéndose en tu cálculo de Ventas de tus Afiliados Directos.

2.3 BONO CONSTRUCTOR (SEMANAL)

A. Descripción

Cuando reúnas los requisitos como Representante de Marca, además del Bono por Compartir, el Bono Minorista y el Bono por Compartir de Afiliado Directo, también podrás ganar un Bono Constructor que oscila entre el 5% y el 25% del Valor Comisionable de Ventas de las compras de productos realizadas por los Clientes y Afiliados de Marca de tu Grupo. El Bono Constructor te compensa semanalmente por aumentar las ventas dentro de tu Grupo, proporcionar servicio al cliente a tu Grupo y ayudar a otros Afiliados de Marca en la promoción de Productos a sus Clientes.

B. Bloques Constructores

Un Bloque Constructor son 500 puntos de Volumen de Ventas de tu Grupo. El número de Bloques Constructores que completes en un solo mes determinará los porcentajes utilizados para calcular tu Bono Constructor.

Los Bloques Constructores se reinician a cero cada mes, por lo que tus primeros 500 puntos de Volumen de Ventas en un nuevo

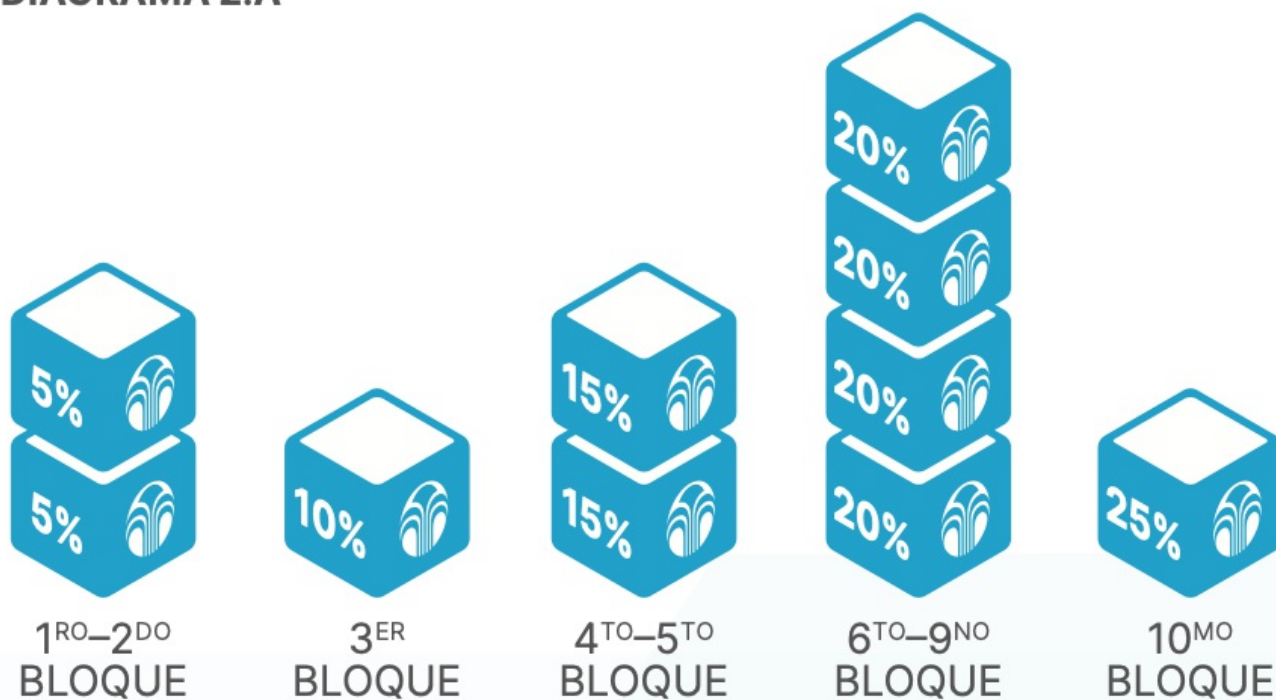
mes darán lugar a tu primer Bloque Constructor para ese mes. Si tienes un Bloque Constructor incompleto al final del mes, no se transferirá al siguiente mes. Cada Bloque Constructor puede tener un Valor Comisionable de Ventas diferente dependiendo de los productos incluidos en ese bloque, por lo que completar un Bloque Constructor de 500 puntos no significa que vaya a tener la misma cantidad de Valor Comisionable de Ventas a efectos del cálculo de tu Bono Constructor.

C. Cálculo de Bono Constructor

i. Lo que haces: Calificas como Representante de Marca, y mantén al menos dos Bloques Constructores (incluyendo 250 puntos de tus Ventas de Clientes Directos).

ii. Lo que obtienes: El Bono Constructor es un porcentaje del Valor Comisionable de Ventas sobre el volumen de ventas de tu grupo que comienza en el 5% en tu primer Bloque Constructor y asciende hasta el 25% en tu décimo Bloque Constructor y posteriores, como se ilustra en el diagrama 2.A. El Bono Constructor de cada Bloque se calcula multiplicando (1) el Valor Comisionable de Ventas total de ese Bloque por (2) el porcentaje específico de Bono Constructor obtenido para ese Bloque.

DIAGRAMA 2.A



D. Determinación de cada Porcentaje de Bono de Bloque Constructor

El Porcentaje de Bono Constructor para un Bloque Constructor específico se limita a ese Bloque específico y no se aplica a los Bloques anteriores. 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.

E. Bloques Constructores incompletos

Si completaste el mantenimiento al finalizar el mes, recibirás un Bono Constructor sobre cualquier Valor Comisionable de Ventas del Bloque Constructor incompleto utilizando el mismo Porcentaje del Bono Constructor aplicable al último Bloque Constructor completado.

F. Pago semanal

Te pagamos un Bono Constructor por los nuevos Bloques Constructores completados al finalizar cada periodo semanal. Por lo general, tu Bono Constructor se registrará en tu Cuenta Velocity en el plazo de un día hábil tras la finalización del periodo semanal y, a continuación, se transferirá automáticamente a tu entidad financiera (sujeto a los requisitos de saldo mínimo en cuenta específicos del mercado).

G. Elegibilidad

Sólo los Representantes de Marca pueden recibir un Bono Constructor. Si pierdes tu estatus como Representante de Marca, no serás elegible para un Bono Constructor, efectivo a partir del mes siguiente.

Ver Sección 3.2. Los Bloques Flexibles pueden ayudarte a mantener la condición de Representante de Marca en el mes en curso y, como resultado, ser elegible para el Bono Constructor en el mes siguiente. Ver Sección 3.3.

2.4 BONO DE LIDERAZGO (MENSUAL)

A. Descripción

Cuando calificas como Socio de Marca o Director de Marca, además de recibir el Bono por Compartir, Minorista, por Compartir de Afiliado Directo y Constructor, puedes ganar un Bono de Liderazgo del 5% del Valor Comisionable de Ventas generado por el Volumen de Ventas de tu Equipo. El Bono de Liderazgo se paga, en parte, por ayudar a tus Afiliados de Marca a calificar como Representantes de Marca, y por motivar, dirigir y formar a los Representantes de Marca que lideras directamente en tu Equipo (denominados tus Representantes de Marca G1). A medida que tus Representantes de Marca G1 se convierten en Socios de Marca y Directores de Marca, tu papel evoluciona, y ahora liderarás un Equipo que incluye Representantes de Marca de otras Generaciones (por ejemplo, G2, G3, etc.) mientras trabajan para desarrollar sus propios Grupos y aumentar las ventas de Productos.

B. Equipo, Equipo de Liderazgo y Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo

El Bono de Liderazgo introduce los nuevos conceptos de "Equipo", "Título", "Equipo de liderazgo" y "Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo".

Tu **Equipo** consiste en todas las Generaciones en las que eres elegible para recibir el pago de Bono de Liderazgo. Tu **Título** determina el número de Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos en tu Equipo, como se muestra en la tabla de Determinación de Títulos de Velocity EX (Tabla 2.C). Tu Equipo no te incluye a ti ni a tu Grupo. Tu **Título** y tu Equipo se basan en tu rendimiento. A medida que demuestres tu capacidad para desarrollar Representantes de Marca, ayudarles a crear sus Grupos e impulsar las ventas de Productos, tu Equipo se ampliará para incluir más Generaciones de Representantes de Marca.

Los Equipos de Liderazgo están formados por tus Representantes de Marca G1 que alcanzan determinadas metas que consisten del volumen de ventas mensuales del Equipo de Liderazgo. El Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo es la suma del Volumen grupal de Ventas en tu G1-G6 por cada Representante de Marca G1.

C. Cálculo de Bono de Liderazgo

i. Lo que haces: Calificas como Socio de Marca o Director de Marca y sigues aumentando y manteniendo las ventas de productos dentro de tu propio Grupo completando al menos seis Bloques Constructores en un mes.

ii. Lo que obtienes: Desbloquearás la capacidad de ganar el 5% del Valor Comisionable de Ventas sobre el Volumen Grupal de Ventas de las Generaciones calificadas en tu Equipo. La siguiente Tabla 2.C de Determinación de Títulos de Velocity EX establece los requisitos de los Títulos de Velocity EX, así como las Generaciones en las que cada Título puede recibir un Bono de Liderazgo:

TABLA 2.C DE DETERMINACIÓN DE TÍTULO DE VELOCITY EX

QUÉ HACER		QUÉ OBTIENES	
Como Representante de Marca, completa seis Bloques Constructores cada mes y desarrolla Equipos de Liderazgo con Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo (LTSV).		Gana 5% del Valor Comisionable de Ventas sobre el Volumen de Ventas de tu Equipo.	
REPRESENTANTE DE MARCA G1	EQUIPOS DE LIDERAZGO	TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
1	N/A	Socio Oro	5% en tu G1
2	N/A	Socio Lapis	5% en tu G1-G2
3	1 con \geq 5,000 LTSV	Socio Rubí	5% en tu G1-G3
4	1 con \geq 10,000 LTSV	Director Esmeralda	5% en tu G1-G4*
5	1 con \geq 10,000 LTSV 1 con \geq 20,000 LTSV	Director Diamante	5% en tu G1-G5*
6	1 con \geq 10,000 LTSV 1 con \geq 20,000 LTSV 1 con \geq 30,000 LTSV	Director Diamante Azul	5% en tu G1-G6*

* Para ser elegible para el pago por las Generaciones 3-6 no debes estar involucrado en las Actividades de Desarrollo de Negocio de otra Compañía de Ventas Directas. Ver el Capítulo 5, Sección 2 de las Políticas y Procedimientos de Nu Skin.

** El Director Presidencial (Team Elite) y Diamante Azul pueden calificar para una Posición de Constructor de Negocios de Director Presidencial y Posición de Constructor de Negocios, respectivamente. Los requisitos de tu Equipo de Liderazgo pueden ser cumplidos por tus Equipos de Liderazgo en tu Posición de Constructor de Negocios de Director Presidencial y Posición de Constructor de Negocios. Ver Anexo D.

D. Pago mensual

Al final de cada mes, calculamos tu Bono de Liderazgo. Por lo general, el Bono de Liderazgo se registra en tu Cuenta Velocity en el plazo de un día laboral tras finalizar el cálculo del Bono mensual y, a continuación, se transfiere automáticamente a tu entidad financiera (sujeto a los requisitos de saldo mínimo de cuenta específicos del mercado).

E. Elegibilidad

i. Para ser elegible para recibir un Bono de Liderazgo es necesario lo siguiente:

- (a.) Debes ser un Representante de Marca;
- (b.) Tener un mínimo de un Representante de Marca G1; y
- (c.) Completar al menos seis Bloques Constructores ese mes.

ii. Movimiento dinámico de la Red de Ventas

- (a.) Después de cuatro meses como Socio Oro o como Representante de Marca con un Representante de Marca G1, debes mantener un mínimo de cuatro Bloques Constructores cada mes para conservar tu Red de Ventas.
- (b.) Si consigues menos de cuatro Bloques Constructores en el quinto mes o en cualquier mes posterior, tus Representantes de Marca se unirán a la Red de Ventas del Representante de Marca inmediatamente por encima de ti para ese mes. Este movimiento dinámico de la Red de Ventas no afectará tu Título ni el Título del siguiente Representante de Marca por encima de ti. Tu Red de Ventas volverá a su posición original cada mes mientras conserves tu condición de Representante de Marca.
- (c.) Si ya no tienes Representantes de marca G1 y ayudas a desarrollar un nuevo Representante de marca G1 (que sea diferente de tu Representante de Marca G1 original) dispondrás de cuatro meses adicionales antes de que se aplique el movimiento dinámico de la Red de ventas.
- (d.) En cualquier mes en que califiques como Socio Lapis o Título superior, no se aplicará el movimiento dinámico de la Red de Ventas detallado en esta sección.

3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

3.1 CALIFICACIÓN COMO REPRESENTANTE DE MARCA

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, (incluyendo 500 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) 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 (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) cada mes. Puedes encontrar el formato de Carta de Intención para firmar en el sitio web de Afiliado de Marca de tu mercado o en tu aplicación de Nu Skin Stela.

B. Periodo de calificación

Tu Periodo de Calificación inicia en el mes calendario en el cual presentas tu Carta de Intención. Tienes hasta el final de dicho mes calendario para completar la Calificación. Por ejemplo, si presentas tu Carta de Intención en Febrero 25 para calificar como Representante de Marca, tu periodo de Calificación, iniciará en Febrero. Tu periodo de Calificación terminaría en:

- i. la fecha en que avanzas a Representante de Marca después de cumplir con 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, "incluyendo 250 puntos de tu propio 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.

C. Finalización de los Requisitos de Calificación y Avance

Cuando completas los Requisitos de Calificación, te conviertes en Representante de Marca en el primer día del siguiente periodo semanal (el día 8, 15 o 22 de ese mes, o en el primer día del siguiente mes), y serás elegible para empezar a ganar un Bono Constructor por todo el Volumen de Ventas de las compras de tu Grupo en lo sucesivo.

A medida que los Afiliados de Marca de tu Grupo avancen hacia Representante de Marca, tu Equipo y su avance subsecuente puede verse influenciados 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 Liderazgos 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

D. No cumplir con Requisitos de Calificación

Si no cumples con los Requisitos de Calificación dentro del Periodo de Calificación, tu Calificación finalizará, lo cual se hará efectivo a partir del mes siguiente. Si deseas calificar como Representante de Marca, deberás presentar una nueva Carta de Intención y reanudar la Calificación.

3.2 ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

A. Mantener, retener 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. Mantener el estatus de Representante de Marca— Completar dos Bloques Constructores (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Clientes Directos).

Si completas al menos dos Bloques Constructores (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Clientes Directos) en un mes, cumplirás el Mantenimiento y mantendrás tu estatus de Representante de Marca en ese mes. Si completas dos Bloques Constructores en un mes, pero no 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo en ese mismo mes, no mantendrás tu estatus de Representante de Marca a partir del mes siguiente. Sin embargo, recibirás el pago de cualquier Bono Constructor de esos dos Bloques Constructores durante los tres primeros cálculos de comisiones semanales del mes en curso.

ii. Retener el estatus de Representante de Marca— Completar al menos 1 Bloque Constructor (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo y tener suficientes Bloques Flexibles). Si (1) completas al menos 1 Bloque Constructor (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Clientes Directos), y (2) tienes suficientes Bloques Flexibles (descritos en la Sección 3.3 más adelante) disponibles para compensar la diferencia de Bloques Constructores que faltan el Bloque Flexible disponible se aplicará para mantener tu estatus de Representante de Marca durante ese mes. **Los Bloques Flexibles no pueden utilizarse para cumplir el requisito 250 de Volumen de Ventas de Cliente Directo.**

iii. Pérdida del estatus de Representante de Marca— El Volumen de Ventas de Cliente Directo, Bloques Constructores o Bloques Flexibles no son suficientes. Si (1) no completas 250 puntos de Volumen de Ventas de Cliente Directo en un mes, o (2) no completas dos Bloques Constructores en un mes, o (3) no tienes suficientes Bloques Flexibles disponibles para compensar el Bloque Constructor requerido que falta en un mes, entonces pierdes tu estatus de Representante de Marca y te conviertes en Afiliado de Marca a partir del primer día del mes siguiente

B. Mantenimiento tras ascender a Representante de Marca y ser Elegible para Bonos

Para mantener tu estatus como Representante de Marca debes comenzar a cumplir con el Mantenimiento en el primer mes completo después de lograr tus Requisitos de Calificación. Consulta el Apéndice A.

Debes cumplir con el Mantenimiento completando dos Bloques Constructores (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) para optar a un Bono Constructor en Bloques Constructores incompletos ese mes.

C. Repercusiones de la pérdida del estatus de Representante de Marca

Cuando cumples con el Mantenimiento o retenemos tu estatus de Representante de Marca en un mes, cuentas como Representante de Marca G1 en el Equipo del siguiente Representante de Marca por encima de ti. Si pierdes tu estatus de Representante de Marca, pasarás a ser Afiliado de Marca y no contarás como Representante de Marca G1 a partir del mes siguiente. Cuando pierdes tu estatus de Representante de Marca y pasas a ser Afiliado de Marca, pierdes tu Red de Ventas, que consiste en tu Equipo y los Grupos de otros Representantes de Marca por debajo de tu Equipo. Tu Red de Ventas asciende una Generación y se une a las Redes de Ventas de los Representantes de Marca que están por encima de ti.

3.3 BLOQUES FLEXIBLES

A. Descripción

Un Bloque Flexible es un Bloque Constructor sustituto que utilizamos para mantener tu estatus como Representante de Marca si no completas por lo menos dos Bloques Constructores en un mes. Los Bloques Flexibles no pueden utilizarse para cumplir el requisito de Volumen de Ventas de Cliente Directo. Los Bloques Flexibles no proporcionan Volumen de Ventas o Valor Comisionable de Ventas y no se paga ningún Bono sobre 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 recibirás Bloques Flexibles adicionales cada año siguiente.

Al principio de cada uno de tus tres primeros meses completos como nuevo Representante de Marca, se te asignará un Bloque Flexible cada mes para un total de tres Bloques Flexibles. Cada año siguiente, se te asignan tres Bloques Flexibles adicionales en tu mes de aniversario como Representante de Marca (ver el Diagrama 3.A). Tus Bloques Flexibles disponibles se mostrarán en tu aplicación Nu Skin Stela y tu Cuenta de Velocity.

DIAGRAMA 3.A



C. Aplicación de Bloques Flexibles

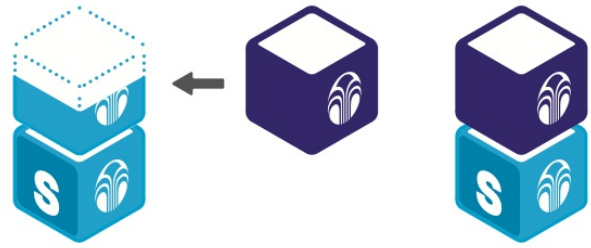
Aplicamos los Bloques Flexibles para mantener tu estatus de Representante de Marca si completaste al menos un Bloque Constructor (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) ese mes. En cualquier mes en el que no hayas cumplido con el Mantenimiento, aplicaremos automáticamente un Bloque Flexible en lugar de un Bloque Constructor que falte (siempre que tengas suficientes Bloques Flexibles disponibles), para mantener tu estatus de Representante de Marca. Ver el Diagrama 3.B. 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 consultar tu aplicación Nu Skin Stela para ver cuántos Bloques Flexibles tienes disponibles.

DIAGRAMA 3.B



MANTENIMIENTO

Si completa dos Bloques Constructores (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo), cumplirás tu requisito de Mantenimiento de ese mes.



RETENER ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

Si completas un Bloque Constructor (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo), en automático aplicaremos un Bloque Flexible para que mantengas tu estatus de Representante de marca, si es necesario.

3.4 REINICIAR

Si pierdes tu estatus de Representante de Marca y tienes una Red de Ventas, Reiniciar es el proceso que debes seguir para volver a ser Representante de Marca y recuperar tu antigua Red de Ventas (como si no hubieras perdido tu estatus de Representante de Marca). Consulta el Apéndice C.

4. TÉRMINOS ADICIONALES

4.1 BONOS

A. Elegibilidad para Bonos

Para poder ser elegible para cualquier Bono, debes realizar ventas de productos a cinco clientes directos o clientes no registrados diferentes cada mes. Debes 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 calculan de forma diaria, semanal y mensual, según lo determine Nu Skin, y se registrarán en tu Cuenta de Velocity. .

C. Bonos y tipos de cambio

Al calcular tus Bonos, el Valor Comisionable de Ventas de las ventas de Productos de diferentes mercados se cambian a tu moneda local con el tipo de cambio diario promedio del mes anterior. Por ejemplo, para determinar la cantidad 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 se aplica únicamente a los Afiliados de Marca que tengan un ID de Afiliado de Marca de América Latina (México, Colombia, Perú, Chile, Argentina). Velocity EX te da la oportunidad de recibir Bonos sobre las ventas en tus mercados globales, excepto en donde esté restringida la participación extranjera (ponte en contacto con tu gerente de cuentas para ver los mercados específicos). Si tienes ID de Afiliado de Marca de Latinoamérica, tu elegibilidad de Bono y las cuotas de ventas estarán reguladas 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 un ID de Afiliado de Marca de Latinoamérica y registras a un Miembro en Australia y ellos compran algunos Productos a través del sitio web de Australia, si ese individuo (a) se inscribe como tu Cliente Directo, y (b) pertenece a tu Grupo cuando compra Productos en el mercado de Australia, entonces esas compras de Productos tendrán el Volumen de Ventas y el Valor Comisionable de Venta que el mercado de Australia ha establecido para esos Productos. El Valor Comisionable de Ventas en Australia se cambiará a tu moneda de mercado cuando la Compañía calcule tus Bonos. El mercado local puede proporcionarte información relativa al Volumen de Ventas, Valor Comisionable de Ventas, precios y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto en ese mercado.

Velocity EX no se aplica a nuestro negocio en China Continental, que opera con un modelo de negocio 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. Consulta el Apéndice B. Encontrarás un resumen de nuestra política de devoluciones en <https://www.nuskin.com> accediendo a la página Reputación o a la página Gana con Nu Skin.

F. Ascenso a Representante de Marca; otros ascensos y descensos de título

El ascenso a Representante de Marca se genera de manera semanal. Los demás ascensos y descensos de Título sólo se producen durante los cálculos de los Bonos mensuales y se reflejarán en tu aplicación Nu Skin Stela a partir de la fecha o antes del día 5 del mes siguiente. Ver 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 Precio

Podemos ajustar el Precio Recomendado de Venta Minorista, el Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas y el Precio Miembro. 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 por ventas disponible a través de Velocity EX, también puedes ganar:

- i. Beneficio minorista de tu venta de Productos directamente a tus Clientes;
 - a. Cuando vendes Productos Nu Skin fuera de los sistemas de la Compañía puedes obtener un beneficio minorista. El beneficio minorista es igual (1) al precio al que vendes un producto menos (2) tus costos (precio miembro, impuestos, gastos de envío, etc.). Mantendrás todos los beneficios minoristas obtenidos en la venta minorista fuera de los sistemas de Nu Skin.
- ii. Compensación de otros incentivos de ventas a corto plazo no cubiertos por el Plan de Desempeño de Ventas; y
- iii. Viajes de incentivo u 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, red de ventas, Volumen de Ventas generado por el Grupo 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 o su red de ventas, hacia arriba en la red o hacia 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 del mismo, prevalecerá la versión en inglés.

4.4 EXCEPCIONES

A. Otorgamiento de Excepciones del Plan

La Compañía puede, a su entera discreción, renunciar o modificar cualquier requisito, términos o condiciones de este Plan (colectivamente "Excepciones del Plan"). La empresa podrá conceder Excepciones al Plan (1) para una Cuenta de Afiliado de Marca individual, o (2) cualquier número de cuentas, incluyendo por Equipo o mercado. Otorgar una Excepción del Plan a una Cuenta de Afiliado de Marca no obliga a la Compañía a otorgar una Excepción de Plan a ninguna otra Cuenta de Afiliado de Marca. Cualquier Excepción al Plan requiere el consentimiento expreso por escrito de un directivo autorizado de la Compañía, y la Compañía no tiene obligación de proporcionar a otros Afiliados de Marca, incluyendo los siguientes Afiliados de Marca por encima de un Afiliado de Marca, notificación de la Excepción al Plan, por escrito o de otro modo.

B. Terminación de Excepciones del Plan

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

Salvo que un directivo autorizado de la Compañía acuerde por escrito lo contrario, la Excepción del Plan finalizará en el momento de la transferencia de la Cuenta de Afiliado de Marca, independientemente de la forma de transferencia (por ejemplo, venta, cesión, traspaso, legado, por ministerio de la ley o de otro modo), y cualquier excepción de este tipo será nula.

4.5 TERMINOLOGÍA

Los Términos en este Plan, incluyendo Títulos, pueden diferir de los términos anteriores y pueden revisarse.

4.6 DERECHO A MODIFICAR

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 Contrato de Afiliado de Marca y las Políticas y Procedimientos de Nu Skin.

4.8 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 siete 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. Los cálculos de los bonos se basan en la hora estándar de montaña o en el horario de verano de montaña en Provo, Utah, Estados Unidos de América (Tiempo Universal Coordinado [UTC-7]).

GLOSARIO

Actividad de Desarrollo de Negocios: Cualquier actividad que beneficie, promueva, ayude o apoye de alguna manera al negocio, desarrollo, ventas o patrocinio de otra Compañía de Venta Directa, incluyendo, pero sin limitarse a la venta de productos o servicios, promoción de la oportunidad de negocio, comparecer en favor de la Compañía de Venta Directa o de alguno de sus representantes; autorizar el uso de su nombre para ser usado para promocionar la Compañía de Ventas Directas, sus productos, servicios u oportunidad de negocio; patrocinar o reclutar para la Compañía de Venta Directa; actuar como miembro de la junta directiva, como funcionario o representante o distribuidor de la Compañía de Ventas Directas; tener una participación de propiedad o cualquier otro derecho de usufructo, ya sea directo o indirecto.

Acuerdo de Afiliado de Marca: Un acuerdo entre tú y Nu Skin que establece determinados derechos y obligaciones relacionados con tu negocio.

Afiliado de Marca: Una Persona que se inscribe en Nu Skin como Afiliado de Marca y puede comprar Productos al Precio de Miembro, vender Productos e inscribir Clientes y Afiliados de Marca. El término Afiliado de Marca también se usará como referencia general a todos los Afiliados de Marca y Representantes de Marca. Por ejemplo, se hará referencia a un Socio de Marca o Director de Marca como referencia general cuando se hable sobre todos los Afiliados de Marca.

Afiliado directo: Tu Afiliado de Marca de primer nivel.

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 dos Bloques Constructores (en donde uno es tu propio Bloque por Compartir) en un mes. Los Bloques Flexibles no pueden utilizarse como sustitutos de los Bloques por Compartir y no tienen valor monetario. Los Bonos Constructores no se pagan por los Bloques Constructores incompletos en ningún mes en el que se utilice un Bloque Flexible. Ver Sección 3.3.

Bloque por Compartir: Un subconjunto de Bloques Constructores que contribuye con agregar los Bloques Constructores para los Bonos por Construir. Los Bloques por Compartir consisten en 500 puntos del Volumen de Ventas que únicamente se derivan de las compras realizadas por Clientes Directos. Compras personales no cuentan para los Bloques por Compartir. Los Bloques por Compartir únicamente aplican para los Requisitos de Calificación y Mantenimiento. Ver Sección 2.3.

Bloques Constructores: 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 2.3.

Bono Constructor: Un Bono que se paga semanalmente si eres Representante de Marca, basado en el Valor Comisionable de Ventas de los Productos comprados a través de los sistemas de Nu Skin por los Afiliados de Marca y los Clientes de tu Grupo. Ver Sección 2.3.

Bono de Liderazgo: Un Bono pagado mensualmente si eres Socio de Marca o Director de Marca, basado en el Valor Comisionable de Ventas sobre el Volumen de Ventas comprado por los Grupos de tu Equipo. Ver Sección 2.4.

Bono: Compensación de ventas pagadas a través de Velocity EX, incluyendo el Bono por Compartir, Bono Minorista, Bono por

Compartir de Afiliado Directo, Bono Constructor y Bono de Liderazgo. Los bonos no incluyen ninguna ganancia minorista que puedas ganar sobre los Productos que compras y revendes directamente a clientes no registrados, o cualquier otro incentivo en efectivo o no efectivo.

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

Bonos por Compartir: Los Bonos pagados por las compras de productos realizadas por tus Clientes Directos. El Bono por Compartir oscila entre el 5% y el 15% del Valor Comisionable de Ventas de tu Volumen de Ventas a Clientes Directos. Una parte del Bono por Compartir (es decir, el 5%) se pagará diariamente y el resto del Bono por Compartir se compensará en cada cálculo semanal. No todos los Productos pagan un Bono por Compartir. Ver Sección 2.1.

Bono por Compartir de Afiliado Directo: Un Bono que se te paga semanalmente como un Afiliado de Marca, con base en el Valor Comisionable de Ventas en tu Volumen de Ventas de Cliente Directo de Productos comprados por los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Ver Sección 2.2.

Calificación: El proceso para convertirse en Representante de Marca. Ver Sección 3.1.

Carta de intención: Un documento o notificación en línea que envías a Nu Skin para notificar a la Compañía tu intención de entrar en la fase de Calificación e intentar convertirte en Representante de Marca.

Cliente: Una Persona que no sea un Afiliado de Marca y que haya comprado Productos Nu Skin a través de los sistemas de Nu Skin. Los Clientes consumen Productos Nu Skin, no participan en el Plan de Desempeño de Ventas y no pueden revender Productos ni registrar a otros Clientes o Afiliados de Marca. Los Afiliados de Marca no son clientes. Los Bonos son pagados por las compras de Productos de Clientes. Tu derecho a ganar un Bono específico por la compra de un Cliente depende de los requisitos de elegibilidad de cada Bono, incluyendo si son un Cliente Directo. Cada cliente cuenta con el apoyo de un Afiliado de Marca. Hay dos tipos principales de clientes: i. Clientes minoristas, y ii. Miembros.

Cliente Directo: Cliente a quien Afiliados de Marca venden directamente a través de los sistemas de Nu Skin. Cuando el cliente compra productos a través de los sistemas de Nu Skin, el Afiliado de Marca que le vendió el producto es acreedor de esa venta. Un Afiliado de Marca no es considerado un Cliente Directo.

Clientes Minoristas: Cualquier cliente que adquiera Productos a un Precio Recomendado de Venta Minorista o con un descuento sobre el Precio Recomendado de Venta Minorista en los sistemas de Nu Skin. El Bono por compra de un Producto de Cliente Minorista se paga al Afiliado de Marca que se identifica como el vendedor en el momento de la orden de Producto específico. Para efectos de este Plan, un cliente no registrado no está incluido en la definición de los Clientes Minoristas. Los Clientes Minoristas no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos ni registrar a otros Clientes o Afiliados de Marca.

Clientes no registrados: Las personas que compren Productos fuera de los sistemas de Nu Skin directamente a un Afiliado de Marca al precio ofrecido por el Afiliado de Marca, independientemente de si previamente han comprado Productos directamente a Nu Skin. Los clientes no registrados no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos o registrar a otros Clientes.

Compañía de Ventas Directas: Una compañía que usa la fuerza de venta de contratistas independientes, que venden productos y servicios; y que los remunera a través de un plan de compensación de un sólo nivel o multinivel por (1) sus propias ventas, y/o (2) las

ventas de otros contratistas independientes que se han afiliado bajo otros contratistas independientes para distribuir los mismos productos y servicios.

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

Cuenta de Afiliado de Marca: Tu cuenta Nu Skin.

Cuenta de Velocity: Una cuenta digital que se encuentra en las herramientas digitales para Afiliados de Marca de Nu Skin (por ejemplo, la aplicación Nu Skin Stela y nuskin.com) y que refleja todos tus Bonos, pagos y ajustes de comisiones. Automáticamente se crea una Cuenta de Velocity para ti cuando te conviertes en un Afiliado de Marca. Las Cuentas de Velocity no acumulan intereses. Puedes transferir tu saldo total disponible, menos los impuestos sobre la renta exigidos por el gobierno, desde tu Cuenta Velocity a la cuenta de la institución financiera que designes 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 tu saldo restante de la Cuenta de Velocity sin ningún costo al inicio de cada periodo de pago semanal y mensual. Existen requisitos de saldo mínimo específicos del mercado para las transferencias automáticas de Nu Skin.

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

Equipo de liderazgo: Un Representante de Marca G1 en tu Equipo que cumple con ciertos parámetros de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo en un mes. Ver Sección 2.4.

Equipo: Tu Equipo está formado por todas las Generaciones en las que tienes derecho a recibir un Bono de Liderazgo (suponiendo que también consigas seis Bloques Constructores). Tu Título determina el número de Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos en tu Equipo, tal y como se muestra en la Tabla de Determinación de Títulos de Velocity EX. Tu Equipo no te incluye a ti ni a tu Grupo.

Fecha de avance a Representante de Marca: El primer día del periodo semanal siguiente a su ascenso a Representante de Marca. Si reúnes los requisitos para ser Representante de Marca en la semana 1, 2 o 3 de un mes, tu Fecha de Avance a Representante de Marca será el día 8, 15 o 22 de ese mes, respectivamente. Si reúnes los requisitos para ser Representante de Marca en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Avance a Representante de Marca será el primer día del mes siguiente. Consulta el Apéndice A.

Fecha de Calificación del Representante de Marca: El primer día del mes en el que elijas ser Representante de Marca presentando una Carta de Intención. Consulta el Apéndice A.

Fecha de Representante de Marca: El primer día del mes en que reúnas los requisitos para ser Representante de Marca. Si asciendes a Representante de Marca en la semana 1, 2 o 3 de un mes, tu Fecha de Representante de Marca será el primer día de ese mes. Si asciendes a Representante de Marca en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Representante de Marca será el primer día del mes siguiente. Consulta el Apéndice A.

Generaciones: Los niveles de Representante de Marca en tu Equipo. 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. Los Representantes de Marca que están en el primer nivel por debajo de ellos son tus Representantes de Marca G2, y así sucesivamente.

Grupo: Un Grupo está formado por (1) ti, (2) tus Clientes Directos y Afiliados Directos, (3) cualquier Cliente y Afiliado de Marca que tus Afiliados Directos registren, y así sucesivamente. Cuando un Afiliado de Marca de tu Grupo se convierte en Representante de Marca, él y su Grupo pasan a formar parte de tu Equipo y dejarán de pertenecer a tu Grupo.

Mantenimiento: El requisito de completar al menos dos Bloques Constructores (uno de los cuales es tu propio Bloque por Compartir) en un mes para mantener tu estatus como Representante de Marca para ese mes. Consulta la Sección 3.2 y el Apéndice A.

Miembro: Un Cliente que se inscribe a través de los sistemas de Nu Skin con base en una invitación de un Afiliado de Marca para comprar Productos Nu Skin a Precio de Miembro. Los Miembros no pueden registrar Clientes o Afiliados de Marca, no pueden revender Productos Nu Skin y no participan en Velocity EX.

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

Nu Skin Stela: Una aplicación móvil que proporciona información relacionada con tu Cuenta de Afiliado de Marca, incluyendo tus compras de Productos, Red de Ventas, Bonos, establecimiento de metas, informes, reconocimiento y mucho más. Puedes descargar Nu Skin Stela en tu tienda de aplicaciones.

Período en Calificación: Tu periodo de Calificación inicia en el mes calendario en el cual presentas tu Carta de Intención. Tienes hasta el final del siguiente mes calendario para completar la Calificación. Ver Sección 3.1

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

Plan de Desempeño de Ventas: Este Plan de Desempeño de Ventas (también "Plan") (incluyendo las modificaciones que puedan incorporarse en el futuro) establece los términos y condiciones de la compensación por ventas que puedes recibir como Afiliado de Marca que participa en Velocity EX.

Políticas y procedimientos: Documento que forma parte del acuerdo entre tú y Nu Skin y establece determinadas políticas y procedimientos relacionados con tu negocio.

Porcentaje de Bono Constructor: Porcentaje utilizado para calcular el bono constructor de cada Bloque Constructor, que oscila entre el 5% y el 25% del Valor Comisionable de Ventas del Bloque Constructor, en función del número de Bloques Constructores completados en un mes. Ver Sección 2.3.

Posición de Constructor de Negocios (BBP): Un puesto situado justo debajo de ti en tu G1 que se te concede tras el primer mes en que alcanzas el Título de Director Diamante Azul. Consulta el Apéndice D.

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.

Precio Recomendado de Venta Minorista: El precio de compra de Productos para Clientes Minoristas. El Precio Recomendado de Venta Minorista es establecido por el mercado local y puede ser ajustado ocasionalmente por promociones de ventas e incentivos.

Productos: Todos los productos y servicios de Nu Skin.

Red de ventas: Tu Red de Ventas está formada por tu Equipo y los Grupos de todos los Representantes de Marca por debajo de tu Equipo.

Reiniciar: 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.

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 puede utilizarse como referencia general para todos los Títulos de Representante de Marca y superiores. Por ejemplo, un Socio Rubí o un Director Diamante pueden denominarse Representantes de Marca como referencia general cuando se habla de todos los Representantes de Marca.

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.

Socio de Marca: Una categoría general que incluye a todos los Representantes de Marca con un título de Socio Oro, Socio Lapis o Socio Rubí.

Título: Los títulos se consiguen como Representante de Marca en función de tus Equipos de Liderazgo. Tu título determina el número de Generaciones de las que puedes ganar un Bono de Liderazgo. Ver la tabla 2.C de Determinación del título Velocity EX.

Valor Comisionable de Ventas: Valor monetario que se establece para cada Producto, utilizado para calcular los Bonos por Compartir, Compartir de Afiliado Directo, Construir y Liderar. El Valor Comisionable de Ventas se ajusta de vez en cuando debido a diversos factores, incluyendo cambios de precios, fluctuaciones monetarias, promociones, etc. El Valor Comisionable de Ventas es diferente al Volumen de Ventas y, generalmente, no es igual al Volumen de Ventas de un Producto. Algunos Productos pueden tener un Valor de Comisionable de Ventas nulo. Puedes obtener información con respecto al Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.

Ventas de Afiliados Directos: La suma del Valor Comisionable de Ventas de todas las compras elegibles de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Otra forma de pensar en esto es el Valor Comisionable de Ventas correspondiente al Volumen de Ventas de las compras de Clientes de tu segundo nivel. Las Ventas de Afiliados Directos se utilizan para calcular el Bono por Compartir de Afiliado Directo.

Volumen de Ventas a clientes directos: La suma de todos los puntos de Producto de las compras de tus Clientes Directos. Otra forma de pensar en esto es el Volumen de Ventas de las compras de tus Clientes de primer nivel.

Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo: La suma de todo el Volumen de Ventas en tu G1-G6 para un determinado Representante de Marca G1. Ver Sección 2.4.

Volumen de Ventas: Un valor en puntos establecido para cada Producto, utilizado para comparar el valor relativo de los Productos en varias divisas y mercados para medir la elegibilidad para varios parámetros de desempeño, 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 manera ocasional según considere necesario la Compañía. El Volumen de Ventas es diferente al Valor Comisionable de Ventas. Puedes obtener información con respecto al Valor de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.

Volumen Grupal de Ventas: La suma del Volumen de Ventas de todas las compras dentro de tu Grupo.

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 Representante de Marca: la Fecha de Calificación de Representante de Marca, la Fecha de Avance a Representante de Marca y la Fecha de Representante de Marca, tal y como se definen en el Glosario.

2. MANTENIMIENTO DESPUÉS DE AVANZAR A REPRESENTANTE DE MARCA

Si tu Fecha de Avance a Representante de Marca es el 08, 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 Avance a Representante de Marca será el primer día del mes siguiente, y deberás cumplir el Mantenimiento de ese mes siguiente para mantener tu condición de Representante de Marca. Por ejemplo, si completas la Calificación la 4ª semana de mayo, tu Fecha de Avance a Representante de Marca es el 1 de junio, y debes cumplir el Mantenimiento en junio.

3. BONOS DESPUÉS DE AVANZAR A REPRESENTANTE DE MARCA

A. Bono Constructor

Puedes ganar un Bono Constructor con base en las ventas de tu Grupo realizadas en la Fecha de Avance a Representante de Marca o después. Por ejemplo, si completas la Calificación durante la primera semana del mes, tu Fecha de Avance a Representante de Marca será el día 8 y podrás empezar a ganar un Bono Constructor basado en compras de Productos a partir del día 8. No obtendrás ningún Bono Constructor por la compra de productos durante la primera semana del mes. Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, la Fecha de Avance a Representante de Marca es el 1ro. del siguiente mes y podrás empezar a ganar un Bono Constructor con base en nuevas compras de Producto el día 1ro. o después en el siguiente mes.

Después de tu Fecha de Avance a Representante de Marca, tu Volumen Grupal de Ventas ya no contribuirá a los Bloques Constructores del siguiente Representante de Marca por encima de ti. Por ejemplo, si completas la Calificación durante la semana 3, tu Fecha de Avance a Representante de Marca es el día 22. Tu Volumen de Ventas Grupal a lo largo del 21 contará para los Bloques Constructores del siguiente Representante de Marca por encima de ti, pero no será así para tu Volumen de Ventas sobre nuevas compras de Producto del 22 hasta el final del mes.

Si completas la Calificación en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Avance a Representante de Marca será el primer día del mes siguiente y tu Volumen Grupal de Ventas en el mes en que completaste la Calificación contará para los Bloques Constructores del siguiente Representante de Marca por encima de ti para ese mes.

B. Bono de Liderazgo

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

empezar a ganar un Bono de Liderazgo para ese siguiente mes si cumples con los requisitos de Bono de Liderazgo para ese siguiente mes.

APÉNDICE B

AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS

La compañía tiene el derecho de ajustar los Bonos que se te pagan como se describe en las Políticas y Procedimientos, incluyendo ajustes con base en la devolución de Productos por ti u otras personas que estaban en tu Grupo o Equipo. El cálculo y la recuperación de los ajustes de Bono de las devoluciones de Productos dependerá del tipo de Bono, cuándo se devuelven y quién los devuelve.

1. CÁLCULO DE AJUSTE DE BONO

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

A. Bonos Minoristas

Cuando tus Clientes Directos devuelvan Productos, la Compañía recuperará los Bonos Minoristas que hayas recibido por dichos Productos.

B. Bonos por Compartir y por Compartir de Afiliados Directos

Cuando tus Clientes Directos o los Clientes Directos de tus Afiliados Directos devuelvan Productos, la Compañía recuperará los Bonos por Compartir y por Compartir de Afiliados Directos que hayas recibido por dichos Productos.

Si tus Clientes Directos devuelven Productos en el mismo mes en el que fueron comprados, tus porcentajes de Bonos por Compartir y Compartir de Afiliado Directo pagados en las semanas siguientes pueden verse reducidos debido al impacto que esas devoluciones tienen en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos.

C. Bono Constructor

Cuando tú y otros que estaban en tu Grupo al momento en que se realizó la compra devuelven Productos, el Bono Constructor se ajustará de la siguiente manera:

- i. Devoluciones del mes en curso— En el caso de 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 sustituirán por el volumen de ventas y el Valor Comisionable de Ventas de cualquier compra posterior de productos en ese mes por la 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 remplazo del Volumen de Ventas sea diferente al Valor Comisionable de Ventas del Volumen de Ventas original. Ver ejemplo al final del Apéndice B.
- ii. Cálculo de devoluciones de meses anteriores— Para los productos devueltos en un mes posterior al mes en que se compraron, tu Bono Constructor se ajustará negativamente por el Valor Comisionable de Ventas de los productos devueltos

multiplicado por tu porcentaje efectivo de Bono Constructor para el mes en que se compraron los productos devueltos.

D. 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 se recibió sobre dichos Productos.

Además, si devuelves Productos comprados personalmente que te lleven a menos de seis Bloques Constructores en el mes en el que se compraron los Productos devueltos, la Compañía recuperará la totalidad de tu Bono de Liderazgo para ese mes.

2. RECUPERACIÓN DEL AJUSTE DE BONO

Si no se pagó un Bono sobre 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 de Grupo o Equipo

Si alguien más de tu Grupo 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 tus Bonos Constructores.

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

Semana 2: Vendes Productos con 300 puntos de Volumen de Ventas, pero con un menor Valor Comisionable de Ventas de 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: Se calculan de nuevo tus Bonos Constructores 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 completes el Bloque Constructor en la Semana 1).
- Debido a que el Valor Comisionable de Ventas del Volumen de Ventas de remplazo es menor al Valor Comisionable de Ventas de los Productos devueltos, tus Bonos Constructores de la Semana 1 se calculan de nuevo y se aplica el ajuste en la Semana 2, como se muestra a continuación en la Tabla B.2.A.

TABLA B.2.A

SEMANA	SV ORIGINAL	SV AJUSTADO	CSV ORIGINAL	CSV AJUSTADO	BONO CONSTRUCTOR ORIGINAL DE LA SEMANA 1	AJUSTE DE BONO CONSTRUCTOR A 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	$500 \times 5\% = \mathbf{\$25}$	
2	300	300 - 150 [a la semana 1] = 150	200	200 - 100 [a la semana 1] = 100		$(\$450 - \$500) \times 5\% = \mathbf{-\$2.50}$

APÉNDICE C REINICIAR

Reiniciar 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, beneficios y términos de Reiniciar.

1. CÓMO UTILIZAR REINICIAR

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

- i. Presentar una nueva Carta de Intención en la que indiques la intención de volver a obtener la calificación de Representante de Marca; y
- ii. Completar la Calificación de nuevo. Esta nueva Calificación debe completarse en un plazo de tres meses consecutivos a partir de la fecha en vigor en que pierdas el estatus de Representante de Marca.

Si no finalizas el Reinicio dentro de este periodo de tres meses, perderás de forma permanente la oportunidad de recuperar tu Red de Ventas y los Bloques Flexibles no utilizados. Por ejemplo, si pierdes tu estatus de Representante de Marca a partir del 1ro. de marzo, tienes hasta la cuarta semana de mayo para completar la Calificación para convertirte en Representante de Marca a partir del 1ro. de junio, con el fin de recuperar tu Red de Ventas.

2. BENEFICIOS DE REINICIAR

Cuando finalizas el Reinicio dentro del plazo requerido, podrás hacer lo siguiente:

- Convertirte de nuevo en Representante de Marca;
- 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 restaurará la Fecha de Representante de Marca; y
- Recibir un Bloque Flexible nuevo y recuperar cualquier Bloque Flexible no utilizado anteriormente.

3. TÉRMINOS DE REINICIO ADICIONALES

A. Pérdida de los Bloques Flexibles no asignados

Si un Representante de Marca baja a Afiliado de Marca dentro de los primeros tres meses después de haber avanzado a Representante de Marca, cualquier Bloque Flexible no asignado no se recuperará de manera automática cuando se complete 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 tú completas con éxito el Reinicio, tu Fecha de Representante de Marca se restaura.

C. Uso anterior de Reinicio

Si anteriormente utilizaste Reinicio con Velocity o Velocity EX, no podrás volver a utilizar Reinicio a menos que presente una nueva Carta de Intención y adquieras una nueva Fecha de Representante de Marca. En tal caso, perderás todo derecho a tu Red de Ventas anterior.

D. Perder el Estatus por Segunda Vez

Si pierdes tu estatus de Representante de Marca por segunda vez, no serás elegible para Reiniciar y perderás permanentemente tu Red de Ventas (sube una Generación a los Representantes de Marca que están por encima de ti). Sin embargo, incluso si la opción de Reinicio ya no está disponible, puedes empezar la Calificación de nuevo en cualquier momento y construir una nueva Red de Ventas.

APÉNDICE D

POSICIONES DE CONSTRUCTOR DE NEGOCIOS

Mientras construyes y lideras tu Equipo como un Director Diamante Azul y un Director Presidencial, puedes calificar para una Posición de Constructor de Negocios (BBP) y una Posición De Constructor de Negocios de Director Presidencial (BBP de Director Presidencial).

Estas posiciones adicionales son tratadas como una sola cuenta con tu Cuenta de Afiliado de Marca.

1. RECIBIR UNA BBP Y UNA BBP DE DIRECTOR PRESIDENCIAL

A. BBP

BBP es una posición colocada directamente por debajo de ti en tu G1 que se te otorga después del primer mes en que logras el Título de Director Diamante Azul.

B. BBP de Director Presidencial

BBP de Director Presidencial es una posición adicional situada directamente debajo de tu BBP en tu G2 que se te otorga después del primer mes de alcanzar el Título de Director Presidencial. Para recibir el título de Director Presidencial, debes conseguir lo siguiente en un solo mes (además de mantener el estatus de Representante de Marca):

- 6 Representantes de Marca G1, incluyendo:
- 1 Equipo de Liderazgo con $\geq 10,000$ LTSV
- 1 Equipo de Liderazgo con $\geq 20,000$ LTSV
- 1 Equipo de Liderazgo con $\geq 30,000$ LTSV
- 1 Equipo de Liderazgo con $\geq 40,000$ LTSV

C. Creado automáticamente

BBP y BBP de Director Presidencial se crean de manera automática durante el proceso de cálculo de Bono en el mes que cumples los requisitos de elegibilidad anteriores. Mantendrás cualquier BBP y BBP 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 BBP, BBP DE DIRECTOR PRESIDENCIAL Y CUENTA DE AFILIADO DE MARCA

A. BBP de Director Presidencial y BBP son Parte de tu Cuenta de Afiliado de Marca.

Tu BBP y BBP 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 BBP y BBP de Director Presidencial no contarán como Representante de Marca G1 de tu Cuenta de Afiliado de Marca

C. Equipos de Liderazgo

i. Aunque tu BBP y BBP de Director Presidencial no se considerarán Equipos de Liderazgo para tu Cuenta de Afiliado de Marca, cualquier Equipo de Liderazgo en tu BBP o BBP de Director Presidencial contará en el total de un Equipo de Liderazgo para tu Cuenta de Afiliado de Marca para determinar tu Título.

EJEMPLO: Si tu Cuenta de Afiliado de Marca tiene seis Representantes de Marca G1 (uno de ellos siendo un Equipo de Liderazgo con 20,000+ de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo), tu BBP tiene un Equipo de Liderazgo con 10,000 o más de Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, y además tu BBP de Director Presidencial tiene un Equipo de Liderazgo con 30,000 o más de Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, respectivamente, tu Título será Director Diamante Azul.

ii. A menos que hayas perdido tu estatus de Representante de Marca y seas un Afiliado de Marca, a efectos de determinar los Equipos de Liderazgo para ti y los siguientes

Representantes de Marca por encima de ti en un mes, tu BBP y BBP de Director Presidencial permanecen en tu G1 y G2, respectivamente.

D. Ventas de Afiliados Directos

- i. El Volumen de Ventas de Clientes directos elegibles de tu cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial se sumará para determinar tu porcentaje de Bono por Compartir de Afiliado Directo.
- ii. El Volumen de Ventas de Clientes Directos de tus Afiliados Directos referidos por tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial se sumará y el Valor Comisionable de Ventas correspondiente se pagará al porcentaje de Bono por Compartir de Afiliado Directo calificado determinado por la suma de tu Volumen de Ventas de Clientes Directos.
- iii. El Volumen de Ventas de Clientes Directos de tu BBP y BBP de Director Presidencial no contará como Ventas a Afiliados Directos de tu Cuenta de Afiliado de Marca.
- iv. La suma del Volumen de Ventas a Clientes Directos de tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial contará como Ventas de Afiliado Directo para tu Afiliado de Marca que te refiere.

E. Volumen Grupal de Ventas

Tu BBP y BBP de Director Presidencial tienen sus propios Grupos. El Volumen Grupal de Ventas Elegible de tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial contará de manera colectiva sólo para mantener tu estatus de Representante de Marca, lo que determinará tus Bloques Constructores, Porcentaje de Bonos Constructores y el requisito de seis Bloques Constructores para el Bono de Liderazgo.

F. Bonos de BBP y BBP de Director Presidencial con base en el Título de Cuenta de Afiliado de Marca y Estatus de Representante de Marca

- i. BBP: Durante un mes en donde tu Cuenta de Afiliado de Marca cumpla todos los requisitos para el Título de Director Diamante Azul o Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, los Bonos de tu BBP se calcularán como si fuera Director Diamante Azul. Durante cualquier mes en el que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para el Título de Director

Diamante Azul, incluyendo mantener o conservar el estatus de Representante de Marca, tu BBP se combinará con tu Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier Red de Ventas de tu BBP ascenderá una Generación en tu Red de Ventas y en las Redes de Ventas de los Representantes de Marca por encima tuyo.

- ii. BBP de Director Presidencial: En el mes en que tu Cuenta de Afiliado de Marca cumple con todos los requisitos para el Título de Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, los Bonos en tu BBP de Director Presidencial

se calcularán como si fueras un Director Diamante Azul. Para cualquier mes en el que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para el Título de Director

Presidencial, tu BBP de Director Presidencial se combinará con tu BBP y cualquier Red de Ventas de tu BBP de Director Presidencial subirá una Generación en tu Red de Ventas y en las Redes de Ventas de los Representantes de Marca por encima de ti para ese mes.

- iii. Durante los meses en los que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para el Título de Director Diamante Azul, incluyendo el mantenimiento o retención del estatus de Representante de Marca, tu BBP de Director Presidencial se combinará con tu Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier Red de Ventas de tu BBP de Director Presidencial ascenderá dos Generaciones en tu Red de Ventas y en las Redes de Ventas de tus Representantes de Marca por encima de ti.

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

DIRECTOR DIAMANTE AZUL

Como Director Diamante Azul eres elegible para ganar (a) un Bono de Liderazgo de 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 BBP. Esto significa que, como se muestra anteriormente, puedes ganar un Bono de Liderazgo de:

- i. 5% del Valor de las Ventas Comisionables en G1 de la Cuenta de Afiliado de Marca y G6 del BBP; y
- ii. 10% sobre cierto Valor Comisionable de Ventas, con 5% de G2 hasta G6 de la Cuenta de Afiliado de Marca en tu BBP, y otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas de G1 hasta G5 de la BBP.

DIRECTOR PRESIDENCIAL

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

- i. 5% en G1 de la Cuenta de Afiliado de Marca y G6 de BBP de Director Presidencial;
- ii. 10% sobre cierto Valor Comisionable de Ventas:
 - a. Con un 5% sobre G2 de la Cuenta de Afiliado de Marca, y otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas sobre G1 de BBP; y
 - b. Con 5% sobre G6 de la BBP, y otro 5% sobre el mismo Valor Comisionable de Ventas en la G5 de la BBP de Director Presidencial; y
- iii. 15% de cierto Valor Comisionable de Ventas, con 5% en G3 a G6 de la Cuenta de Afiliado de Marca bajo tu BBP, otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas en G2 a G5 de la BBP y otro 5% del mismo Valor Comisionable de Ventas en G1 a G4 de la BBP de Director Presidencial.

G. Movimiento entre tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial

- i. Movimiento entre Cuenta de Afiliado de Marca a BBP o BBP de Director Presidencial: Los Representantes de Marca G1 no pueden moverse de tu Cuenta de Afiliado de Marca a la BBP o la BBP de Director Presidencial, excepto según lo dispuesto en la Sección G(ii)(b)
- ii. Movimiento automático de la Compañía:

- a. Movimiento a la Cuenta de Afiliado de Marca.

Si no alcanzas el número requerido de Equipos de Liderazgo combinados de tu cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP de Director Presidencial (seis como mínimo con distintas cantidades de Volúmenes de Ventas de Equipos de Liderazgo, consulta la tabla de determinación de títulos de Velocity EX 2.C), la Compañía trasladará automáticamente todos los Representantes de Marca G1 de tu BBP y BBP Presidencial a tu Cuenta de Afiliado de Marca.

- b. Regresar a tu BBP o BBP de Director Presidencial

Si un Representante de Marca G1 de tu BBP o BBP de Director Presidencial fue trasladado automáticamente de tu BBP o BBP de Director Presidencial debido a la falta de los Equipos de Liderazgo requeridos, estas cuentas sólo podrán ser trasladadas

de nuevo a la BBP o BBP de Director Presidencial de donde proceden a petición tuya, después de reemplazar el requisito de Equipos de Liderazgo G1 de tu Cuenta de Afiliado de Marca. Tu solicitud debe hacerse por escrito (carta o correo electrónico enviado a tu Gerente de Cuenta) dentro de los seis meses siguientes al mes del movimiento automático.

EJEMPLO: Si un Representante de Marca G1 de tu BBP o BBP de Director Presidencial se movió automáticamente a tu Cuenta de Afiliado de Marca al inicio de febrero con base en tu desempeño de ventas de enero, entonces el periodo de seis meses será de febrero a julio. En agosto (con base en tus resultados de ventas de julio), si no has (1) sustituido a los Equipos de Liderazgo G1 requeridos de tu Cuenta de Afiliado de Marca, y (2) solicitado que el Representante de Marca G1 sea trasladado de nuevo a tu BBP o BBP de Director Presidencial, entonces la línea quedará permanentemente en la G1 de tu Cuenta de Afiliado de Marca.

3. BBP Y BBP DE DIRECTOR PRESIDENCIAL DE OTROS REPRESENTANTES DE MARCA EN TU RED DE VENTAS

A. BBP

Como se describió anteriormente, una BBP se coloca directamente debajo de un Director Diamante Azul elegible en su G1. En consecuencia, como siguiente Representante de Marca por encima de un Director Diamante Azul elegible, el Grupo y la Red de Ventas del BBP de dicho Director Diamante Azul elegible será una Generación inferior en tu Red de Ventas que el Grupo y la Red de Ventas de dicho Director Diamante Azul elegible. Por ejemplo, un Representante de Marca en la G1 de la BBP estaría en la G3 del siguiente Representante de Marca por encima del Director Diamante Azul elegible, y

el siguiente Representante de Marca por encima del Director Diamante Azul elegible sólo cobraría un Bono de Liderazgo en esta Generación si es elegible para un Bono de Liderazgo en tu G3. En cualquier mes que dicha Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla con todos los requisitos para el Título de Director Diamante Azul o Director Presidencial, incluyendo el mantenimiento del estatus de

Representante de Marca, la BBP se combinará con la Cuenta de Afiliado de Marca y el Grupo y la Red de Ventas de la BBP ascenderá una Generación en tu red de ventas ese mes.

B. BBP de Director Presidencial

Como se describió anteriormente, una BBP de Director Presidencial se coloca directamente debajo de la BBP de un Director Presidencial elegible en la G2 de la Cuenta de Afiliado de Marca o la G1 de la BBP. En consecuencia, como Representante de Marca inmediatamente superior al Director Presidencial elegible, el Grupo y la Red de Ventas de la BBP de Director Presidencial de un Director

Presidencial elegible estará dos Generaciones más abajo en tu Red de Ventas que el Grupo y la Red de Ventas de dicho Director Presidencial elegible. Por ejemplo, un Representante de Marca en la G1 de la BBP de Director Presidencial estaría en la G4 del siguiente Representante de Marca por encima del Director Presidencial elegible, y el siguiente Representante de Marca por encima del Director Presidencial elegible sólo cobraría un Bono de Liderazgo en esta Generación si es elegible para un Bono de Liderazgo en tu G4.

Para cualquier mes en el que dicha Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para el Título de Director Presidencial pero sí cumpla todos los requisitos para el Título de Director Diamante Azul, incluyendo mantener o retener el estatus de Representante de Marca, la BBP de Director Presidencial se combinará con la BBP, y el Grupo y la Red de Ventas de la BBP de Director Presidencial ascenderán una Generación en tu Red de Ventas para 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 Diamante Azul, incluyendo el mantenimiento del estatus de Representante de Marca, la BBP de Director Presidencial se combinará con la Cuenta de Afiliado de Marca y el Grupo y la red de ventas de la BBP 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 sea un Afiliado de Marca, a efectos de determinar los Equipos de Liderazgo para ti y los Representantes de Marca por encima de ti en un mes, la BBP de la Cuenta de Afiliado de Marca y la BBP de Director Presidencial permanecen en su G1 y G2, respectivamente.