

Términos y condiciones del plan de compensación de Amare – Europa

El Plan de Compensación de Amare está diseñado para recompensar los esfuerzos de los Brand Partners ofreciéndoles incentivos para presentar Amare Global a otras personas y compartir con ellas nuestros productos. A medida que los Brand Partners avancen de rango, irán aumentando sus ingresos, así como la oportunidad de orientar a otros Brand Partners y ayudarles a hacer lo mismo. Los rangos superiores de Amare Global se denominan Diamond. Nuestra intención es que, cuando los Brand Partners alcancen el rango Diamond, dispongan de los recursos necesarios para generar un cambio social y concienciar sobre la importancia del bienestar mental. Los Brand Partners no están obligados a comprar productos ni a contratar el programa Subscribe & Save para ganar bonificaciones o comisiones.

** Las ganancias mostradas son hipotéticas y muestran cómo funciona el Plan de Compensación en un escenario ideal, pero NO constituyen ninguna representación o garantía de las ganancias que obtendrán los Brand Partners. Los ingresos logrados variarán en función del esfuerzo y el tiempo que cada individuo invierta en su negocio. La capacidad de crear una base de clientes sólida es fundamental para lograr el éxito.*

1. Vocabulario y definiciones

- **Estado de la cuenta*:** Existen diferentes estados de cuenta:
 1. **Activo:** aquellos Brand Partners que generen 100 PV en el volumen de negocio de los productos personales procedentes de pedidos personales para uso personal o reventa y/o de pedidos de Clientes durante el mes natural en curso o el anterior, se considerarán activos en términos de comisiones y podrán optar a estas.
 2. **Suspendido:** la cuenta de un Brand Partner podrá considerarse suspendida por diversas razones establecidas en las Políticas y Procedimientos de Amare. Las comisiones calculadas en la cuenta podrán retenerse si esta queda suspendida.
 3. **Cancelado:** la cancelación puede ser voluntaria o involuntaria. Una cuenta podrá cancelarse por diversas razones, las cuales quedan estipuladas en las Políticas y Procedimientos de Amare y en los Términos y Condiciones del Acuerdo de Solicitud. Las cuentas rescindidas y canceladas no tendrán derecho a percibir comisiones.

** Esta lista no es exhaustiva. Consulta las Políticas y Procedimientos de Amare y los Términos y Condiciones del Acuerdo de Solicitud para más información.*
- **Tipos de cuenta:** Hay dos (2) tipos de cuenta:
 1. **Brand Partner (BP):** estas son las personas que se inscriben en Amare y quieren compartir los productos con otras personas. Los Brand Partners se consideran empresarios independientes, y tienen la oportunidad de ganar comisiones y otras recompensas en función de sus esfuerzos.
** El significado del término "Brand Partner" deberá interpretarse de acuerdo con lo definido en las Políticas y Procedimientos de Amare.*
 2. **Cliente (C):** estas son las personas que compran productos de Amare para su uso personal. A los Clientes no se les permite inscribir a otros Clientes o Brand Partners, (es decir, construir una línea descendiente) y no pueden recibir comisiones.
- **Actualización de cuenta:** Los Clientes podrán actualizar su cuenta a una cuenta de Brand Partner si cumplen los requisitos de Brand Partner establecidos en las Políticas y Procedimientos de Amare.
- **Membresía de Brand Partner:** Una vez que un Brand Partner se haya inscrito de conformidad con las Políticas y Procedimientos de Amare y los Términos y Condiciones del Acuerdo de Solicitud de Amare, se le asignará una cuenta y un número de identificación de Amare.
- **Bonificaciones, comisiones, incentivos y recompensas:** Los Brand Partners podrán participar en el plan de compensación y ganar bonificaciones, comisiones, incentivos y recompensas de acuerdo con este, así como participar en otras actividades promocionales publicadas por Amare Global en cualquier momento.
- **Periodo de bonificación:** Un periodo de bonificación representa la fecha de inicio y fin para la que se pagan las cualificaciones, las bonificaciones y las comisiones. Existen dos tipos de periodo de bonificación:
 1. **Periodo de comisión semanal:** se define como el periodo comprendido entre el lunes a las 12:00 a. m. (medianoche) y el domingo a las 11:59:59 p. m. CET, teniendo en cuenta el horario de verano. La

liquidación tiene lugar el viernes siguiente al final del periodo. El plazo de pago de las comisiones semanales podrá variar una hora en aquellas zonas en las no se aplique el horario de verano.

2. Periodo de comisión mensual: definido por cada mes natural desde la medianoche del primer (1) día hasta las 23:59:59 del último día del mes, CET, teniendo en cuenta el horario de verano. La liquidación tiene lugar antes del día 15 del siguiente mes natural. El plazo de entrega de las comisiones mensuales podrá variar una hora en aquellas zonas en las no se aplique el horario de verano.
- **Recuperación:** es el proceso de recuperación de bonificaciones, comisiones, recompensas y otros incentivos pagados a los Brand Partners. Se podrán efectuar recuperaciones en caso de que se solicite la devolución de un pedido (por el que se hayan pagado bonificaciones o comisiones).
 - **Línea descendiente:** Hay dos (2) tipos de línea descendiente:
 1. **Árbol Descendiente de Inscripción:** todos los Brand Partners y Clientes de primer nivel (es decir, de primera línea), los Clientes con sus correspondientes Brand Partners, Clientes, etc. de primer nivel y así sucesivamente hasta llegar al final del árbol.
 2. **Árbol Descendiente de Colocación:** consiste en los Brand Partners colocados de acuerdo con la relación de Colocación. Este árbol se utiliza a los efectos del Unilevel.
 - **Rama:** consiste en toda la organización del Brand Partner situada en la primera línea. El Brand Partner y su equipo constituyen una rama en tu red. Puede haber ramas tanto en el Árbol Descendiente de Inscripción como en el de Colocación.
 - **Rama Mayor:** el importe mayor de OV del Árbol Descendiente de Colocación de una única rama establece la Rama Mayor.
 - **Inscriptor:** el Brand Partner que inscribe a otro Brand Partner o Cliente cuando se une a Amare Global. El Inscriptor es el primer Brand Partner de la línea ascendente de cualquier Brand Partner o Cliente en el Árbol Descendiente de Inscripción.
 - **Colocación:** Al Brand Partner se le asigna otro Brand Partner para que le asesore en el crecimiento de su negocio. La relación viene determinada por la colocación dentro del Árbol Descendiente de Colocación e influye en el Bonus Unilevel y en el cálculo del Organizational Volume (OV).
 - **Pedido:** cualquier transacción de bienes o servicios efectuada con Amare a cambio de una remuneración por parte del Brand Partner o Cliente. A los pedidos se les asignan PV y CV para determinar la cualificación y el pago de las bonificaciones.
 - **Primer pedido:** El pedido inicial efectuado por un Brand Partner o Cliente.
 - **Tipos de precios:** Hay dos (2) tipos de precios:
 1. Precio de compra única: el precio asignado a una compra que no tiene una suscripción periódica.
 2. Precio Subscribe & Save: el precio asignado a una compra que tiene una suscripción periódica. Este precio genera el Subscribe & Save Volume.
 - **Rango:** el título asignado a un Brand Partner en función del cumplimiento de los requisitos asignados a cada Rango. Hay tres (3) tipos de Rangos:
 1. **Rango Career:** el rango más alto que un Brand Partner ha obtenido en su carrera con Amare. Los avances de rango se basan en el Rango Career del Brand Partner.
 2. **Rango Recognition:** el rango más alto que un Brand Partner ha obtenido en los últimos doce meses. Este rango se utiliza normalmente a efectos de reconocimiento.
 3. **Rango de Pago:** el rango de pago, es decir, el rango para el que un Brand Partner obtiene la cualificación y recibe el pago en el periodo de comisión correspondiente. El rango de pago se determina mensualmente.
 - **Tipos de volumen:** Los volúmenes son valores asignados a un pedido para determinar la bonificación (estos valores son universales y no dependen de la divis):
 - **Personal Volume (PV):** El Personal Volume (PV) es la suma del Qualifying Volume (QV) de:
 1. Los pedidos personales del Brand Partner para uso personal o reventa, más

2. Los pedidos de Clientes inscritos personalmente por el Brand Partner.

- **Commissionable Volume (CV):** el valor asignado a un pedido que se utiliza para el cálculo de comisiones.
- **Organizational Volume (OV):** El OV de un Brand Partner es la suma de su propio PV (calculada a partir del QV) y el PV de todos los Brand Partners de la línea descendiente en el Árbol Descendiente de Colocación.
- **Volume Outside Largest Leg (OLL):** El OLL de un Brand Partner es la suma de su Organizational Volume (calculado a partir del QV) y el PV de toda la línea descendiente en el Árbol Descendiente de Colocación.
- **Personal Customer Volume (PCV):** El Personal Customer Volume es la suma del PV (calculada a partir del QV) de los pedidos de los Clientes inscritos personalmente por el Brand Partner. El volumen de los pedidos personales no se tiene en cuenta para este requisito de volumen.
- **Personal Team Volume (PTV):** El PTV de un Brand Partner es la suma de su propio PV (calculada a partir del QV) y el PV de los Brand Partners que haya inscrito personalmente. Para calcular el PTV se utiliza el Árbol Descendiente de Inscripción.
- **Subscribe & Save Volume (SSV):** El valor asignado a las compras de productos con suscripción.

2. Periodo de bonificación

El Plan de Compensación de Amare contiene las siguientes bonificaciones en cada Periodo de Bonificación:

Tipo de bonificación	Mensual	Semanal
Bono First Order (semanal)		x
Bono First Order (mensual)	x	
Bono Customer	x	
Bono Fast Track Rank Advancement	x	
Bono Unilevel	x	
Bono Focus on Five	x	
Bono Minimum Monthly Reward - (es requisito indispensable obtener el bono Focus on 5)	x	
Programas Rise & Reward y Road to Leader	x	
Mentor Bonus Pool	x	
Leader Bonus Pool	x	
Global Ambassador Bonus Pool	x	
Bono Go Forward Infinity	x	

3. Cualificaciones y avances de rango

Hay 14 rangos en el Plan de Compensación Global de Amare. Las cualificaciones de rango se determinan al final del periodo de bonificación mensual y permiten al Brand Partner obtener las bonificaciones del mes en el que se le paga según el rango alcanzado. Los requisitos de rango figuran a continuación:

	Rangos de Mentor				Rangos de Leader			Rangos de Global Ambassador						
	Brand Partner	Brand Builder	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Rise & Reward y Road to Leader (valor del premio)				400 €	800 €	1.600 €	2.400 €	4.000 €	6.000 €	8.000 €	10.000 €	12.400 €	14.000 €	16.000 €
Minimum Monthly Reward				640 €	1.200 €	1.600 €								
Recompensas de Productos Gratuitos**		60 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV (árbol de colocación)		1.000	3.000	5.000	10.000	15	25.000	50.000	75.000	125.000	250.000	500.000	750.000	1.000.000
Volume Outside Largest Leg (árbol de colocación)			600	1.500	3.000	4.500	7.500	15.000	22.500	37.500	75.000	150.000	225.000	300.000
Requisito de rama (árbol de inscripción)		1 Brand Partner	2 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Bronze	3 Bronze	3 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver

* El programa Free Product Reward tiene validez una sola vez como avance de rango cuando alcanzas el nuevo rango.

* Los rangos indicados no son necesariamente representativos de los ingresos o beneficios típicos (si los hubiera) que los Brand Partners pueden ganar o ganarán a través de su participación en el Plan de Compensación de Amare. El éxito de los Brand Partners dependerá de sus esfuerzos personales, incluidos, entre otros, las habilidades y el tiempo invertidos en el desarrollo del negocio. Amare no garantiza ningún nivel de éxito o ingresos.

Para lograr un nuevo avance de rango, el Brand Partner deberá cumplir los requisitos del nuevo rango en el periodo de bonificación mensual correspondiente. El Rango de Pago de cada Brand Partner se restablece al principio de cada periodo de bonificación mensual. Por su parte, los Rangos Career se guardan e identifican el rango más alto alcanzado por el Brand Partner. Al alcanzar rangos superiores, se obtiene acceso a bonificaciones y comisiones adicionales. A efectos de reconocimiento, el Rango Recognition de un Brand Partner se representa como el Rango de Pago más alto que haya alcanzado en un periodo de 12 meses.

PV: PV mínimo generado durante el periodo de bonificación mensual.

OV: OV mínimo generado durante el periodo de bonificación mensual.

VOLL (Volume Outside Largest Leg): OV mínimo fuera la Rama Mayor durante el periodo de bonificación. Se calcula según el Árbol Descendiente de Colocación.

Requisitos de Ramas: el número de Ramas de la organización de un Brand Partner, en el que la rama tiene un Rango de Pago mínimo o superior durante el periodo de bonificación mensual. Se calcula según el Árbol Descendiente de Inscripción. Por ejemplo: para que un Brand Partner tenga una rama Silver, debe haber 2 ramas Brand Builder como Rango de Pago debajo de dicha rama.

Cualificación para la bonificación: para recibir las comisiones en un mes de cualificación, el Brand Partner debe lograr al menos 100 PV en dicho mes.

4. Bono First Order

El bono First Order se paga semanal y mensualmente a los Inscriptores de primer y segundo nivel de la línea ascendente según se indica a continuación. El pago se efectuará a través del CV (Commissionable Volume).

Bono First Order para Brand Partners por nuevas inscripciones

Nivel	Porcentaje Comisión
Enroller	20,0%
Silver	1,0%
Gold	1,0%
Platinum	1,5%
Leader	2,5%
Senior Leader	2,0%
Executive Leader	2,0%

Diamond	1,0%
One Star Diamond	1,0%
Two Star Diamond	1,0%
Three Star Diamond	1,0%
Presidential Diamond	1,0%

Customer First Order Bonus

Nivel	Porcentaje Comisión
Nivel 1	30%
Nivel 2	5%

Para obtener el bono First Order durante el periodo de bonificación semanal, el Brand Partner debe estar Activo durante el mes en curso antes del periodo de bonificación semanal o Activo durante el mes anterior.

Si un Brand Partner está inactivo durante el periodo de bonificación semanal para el que podría haber obtenido el bono First Order, no se le abonará la bonificación semanal. Sin embargo, si el Brand Partner pasa a estar Activo durante el periodo de bonificación mensual, recibirá una "True Up (Correction)" que abonará al Brand Partner todos los bonos First Order no pagados que se hayan logrado dentro del mes de cualificación.

El bono Unilevel no se abona en los primeros pedidos. Solo podrá generar un bono First Order un único pedido por cuenta. Los pedidos de Clientes que actualicen su cuenta a Brand Partner no obtendrán la cualificación para este bono. El bono First Order se paga en función del Commissionable Volume. El bono First Order no se pagará por los primeros pedidos procedentes de mercados no incluidos en este plan de compensación.

5. Bono Fast Track Rank Advancement

El Bono Fast Track por Avance de Rango se paga mensualmente y está diseñado para recompensar a los Brand Partners recién inscritos que alcancen determinados avances de rango dentro de los periodos de calificación establecidos a continuación. Para devengar este bono, un Brand Partner deberá cumplir todos los requisitos de calificación aplicables y deberá ser remunerado como el rango aplicable para el periodo de comisión correspondiente.

Elegibilidad: Únicamente los Brand Partners que se inscriban a partir del 1 de abril de 2026 inclusive serán elegibles para el Bono Fast Track por Avance de Rango. Este bono estará disponible únicamente en los mercados designados por Amare.

Importes del Bono:

- o Bronze: EUR 150
- o Silver: EUR 500
- o Gold: EUR 1,850

Bono Fast Track por Avance de Rango Bronze: Un Brand Partner que alcance el rango pagado de Bronze dentro de los primeros treinta (30) días naturales contados desde la fecha de inscripción, o dentro del primer mes natural completo inmediatamente posterior a la inscripción, calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Bronze.

El Día 1 será la fecha de inscripción. El periodo de calificación de 30 días deberá permanecer dentro de una ventana de dos meses y no podrá extenderse a un tercer mes natural. Si el periodo de 30 días fuera, de otro modo, a extenderse a un tercer mes natural, el periodo de calificación finalizará el último día del segundo mes natural.

Bono Fast Track por Avance de Rango Silver: Un Brand Partner que alcance el rango pagado de Silver dentro del mes de inscripción y los dos (2) meses naturales siguientes calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Silver.

Bono Fast Track por Avance de Rango Gold: Un Brand Partner que alcance el rango pagado de Gold dentro del mes de inscripción y los tres (3) meses naturales siguientes calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Gold.

La calificación para cada rango deberá lograrse de conformidad con el Plan de Compensación de Amare aplicable. Un Brand Partner deberá ser remunerado como el rango aplicable en el período mensual de comisión correspondiente para recibir el Bono Fast Track por Avance de Rango correspondiente. El hecho de no calificar para el bono Bronze no impedirá calificar para el bono Silver o Gold, siempre que se cumplan los requisitos aplicables dentro del período de calificación correspondiente. Este bono no es acumulativo. Un Brand Partner podrá devengar únicamente un Bono Fast Track por Avance de Rango en un mes de comisión. Si el rango aplicable no se alcanza dentro del período de calificación correspondiente, el Bono Fast Track por Avance de Rango correspondiente se perderá. Este bono no se paga con carácter retroactivo.

Inscripción en el Último Día de un Mes: Si un Brand Partner se inscribe el último día natural de un mes, el día de inscripción será considerado como el mes de inscripción a efectos de este bono, y el mes natural siguiente será considerado como el primer mes natural completo posterior a la inscripción. En tal caso, el período de calificación Bronze de 30 días seguirá estando limitado a una ventana de dos meses y no podrá trasladarse a un tercer mes natural. Si el período de 30 días fuera, de otro modo, a trasladarse a un tercer mes natural, finalizará el último día del segundo mes natural.

Por ejemplo:

- Si un Brand Partner se inscribe el 31 de mayo de 2026, la fecha límite para calificar al Bono Fast Track por Avance de Rango Bronze será el 30 de junio de 2026, la fecha límite para calificar al Bono Fast Track por Avance de Rango Silver será el 31 de julio de 2026, y la fecha límite para calificar al Bono Fast Track por Avance de Rango Gold será el 31 de agosto de 2026.
- Si un Brand Partner se inscribe el 22 de abril de 2026 y cumple todos los requisitos del rango Bronze dentro de los treinta (30) días naturales siguientes a la inscripción, el Brand Partner calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Bronze.
- Si un Brand Partner se inscribe el 22 de abril de 2026, no cumple los requisitos del rango Bronze dentro de los primeros treinta (30) días naturales, pero alcanza el rango pagado de Bronze durante el primer mes natural completo inmediatamente posterior a la inscripción, el Brand Partner igualmente calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Bronze.
- Si un Brand Partner se inscribe el 15 de abril de 2026 y alcanza el rango pagado de Silver a más tardar al final de junio de 2026, el Brand Partner calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Silver. Si el Brand Partner no alcanza el rango pagado de Silver dentro de dicho período, el Bono Fast Track por Avance de Rango Silver se perderá.
- Si un Brand Partner alcanza el rango pagado de Gold dentro del período de calificación aplicable, el Brand Partner calificará para el Bono Fast Track por Avance de Rango Gold. Si el rango pagado de Gold no se alcanza dentro de dicho período, el Bono Fast Track por Avance de Rango Gold se perderá.
- Si un Brand Partner califica para un Bono Fast Track por Avance de Rango en un mes de comisión y posteriormente alcanza un rango calificable superior en un mes de comisión posterior elegible dentro del período de calificación aplicable, el Brand Partner podrá calificar para el Bono Fast Track por Avance de Rango superior correspondiente a dicho mes posterior, siempre que no pueda devengarse más de un Bono Fast Track por Avance de Rango en el mismo mes de comisión.

6. Bono Focus on Five

Bono Focus on Five: Inscribete personalmente a un total de cinco (5) nuevos Clientes o nuevos Brand Partners que efectúen cada uno un pedido inicial de al menos 100 SSV durante el mes de inscripción, consigue un total de 600 PTV y gana 240 EUR. El pedido de cualificación debe efectuarse en el momento de la inscripción. Los pedidos no pueden combinarse de ninguna manera. Los pedidos de compra única no pueden obtener la cualificación para este bono. Las personas inscritas deberán tener un número de identificación fiscal (NIF) único, una dirección de envío y datos de facturación para que puedan hacer que otra persona obtenga la cualificación de este bono. Los pedidos de Clientes que actualicen su cuenta a Brand Partner de Amare no cuentan en la cualificación para este bono. Las cuentas colocadas por Amare en la organización de un Brand Partner no cuentan para la cualificación

de este bono.

7. Bono Customer

El bono Customer es una de las formas principales de ganar comisiones por las compras de productos de los Clientes que inscribas personalmente. Cada mes, el volumen de las compras de los Clientes que inscribas personalmente determinará la cantidad que se te pagará entre un 5 % y un 38 % como bono Customer, según se muestra a continuación. El PV propio de un Brand Partner se excluye del cálculo del volumen del bono Customer. Los pedidos de clientes efectuados en mercados excluidos de los pagos de este plan de compensación no se liquidarán en la bonificación.

Bono Personal Customer por pedidos con bono First Order			
Volumen	First Order Bonus	Customer Bonus	Pago total
1 - 499	30%		30%
500 - 999	30%		30%
1.000 - 1.999	30%		30%
2.000 - 2.999	30%		30%
3.000 - 4.999	30%	5%	35%
5.000 - 6.999	30%	8%	38%
7.000 - 8.999	30%	11%	41%
9.000+	30%	18%	48%

**Los valores anteriores se han calculado sobre la base del CV (Commissionable Volume).*

Los Primeros Pedidos reciben un pago de entre un 5 % y un 18 % en concepto de bono Customer en función de un baremo de volumen diferente al de los que no son Primeros Pedidos, como se muestra a continuación:

Bono Personal Customer por pedidos Unilevel			
Volumen	Unilevel Bonus	Customer Bonus	Pago total
1 - 499	5%		5%
500 - 999	5%	5%	10%
1.000 - 1.999	5%	10%	15%
2.000 - 2.999	5%	15%	20%
3.000 - 4.999	5%	20%	25%
5.000 - 6.999	5%	23%	28%
7.000 - 8.999	5%	26%	31%
9.000+	5%	33%	38%

**Los valores anteriores se han calculado sobre la base del CV (Commissionable Volume).*

8. Puntos Subscribe & Save Rewards y bono Minimum Monthly Reward

- Puntos Subscribe & Save Rewards:** Para obtener los puntos Subscribe & Save Rewards (SSR Points) en función del rango, los Brand Partners deberán comprar personalmente un pedido que contenga 100 SSV y avanzar a los rangos Silver, Gold y Platinum. Los puntos se concederán una sola vez. El SSV adquirido por Clientes inscritos personalmente no cuenta para esta cualificación. Los SSR Points se emitirán tras el cierre del periodo de bonificación mensual y estarán disponibles para ser canjeados el siguiente mes natural. Por ejemplo, los SSR Points obtenidos en septiembre se emitirán y quedarán pendientes el 15 de octubre, y podrán canjearse el 1 de noviembre. Consulta el documento sobre las SSR disponible en tu Oficina Virtual para obtener más información sobre los SSR Points y el Programa Subscribe & Save Rewards.
- Minimum Monthly Reward (MMR)*:** La Minimum Monthly Reward (MMR) establece el umbral del importe mínimo que el Brand Partner podrá ganar en un mes comisionable durante un máximo de seis (6) periodos de bonificación mensuales. Comienza cuando se avanza a los rangos Silver, Gold y Platinum y permite obtener la cualificación para el bono Focus on Five.

Rango	Recompensas
Brand Builder	75 SSR Points
Bronze	200 SSR Points
Silver	200 SSR Points y una Minimum Monthly Reward de 640 €
Gold	200 SSR Points y una Minimum Monthly Reward de 1200 €
Platinum	200 SSR Points y una Minimum Monthly Reward de 1600 €

Los requisitos son los siguientes:

- Avanza a un rango de Brand Builder hasta Platinum y gana SSR Points.
 - Avanza al rango Silver, Gold o Platinum, consigue tu bono Focus on Five y obtén tu bono MMR por primera vez. Este será el mes uno (1) de las cualificaciones MMR.
 - Mantener su calificación de Silver, Gold o Platinum y, a fin de recibir los pagos de MMR del 2.º al 6.º mes, completar al menos dos (2) nuevas inscripciones durante el mes correspondiente, con un mínimo de 100 PV generados en Subscribe & Save por cada una de dichas inscripciones.
 - El requisito anterior de "Me & Three" ha sido eliminado para los pagos de MMR del 2.º al 6.º mes. En su lugar, para recibir los pagos de MMR durante los meses correspondientes, un Brand Partner deberá completar al menos dos (2) nuevas inscripciones, y por cada una de dichas inscripciones deberá generarse un mínimo de 100 PV en Subscribe & Save.
 - Para los Brand Partners que se hayan inscrito el 31 de marzo de 2026 o con anterioridad, el programa MMR será válido y estará disponible hasta el final de junio de 2026.
 - Los Brand Partners correspondientes deberán completar su derecho al MMR a más tardar al final de junio de 2026; si se cumple esta condición, el Brand Partner tendrá derecho a recibir pagos de MMR por un período de hasta seis (6) meses.
- Términos y condiciones:**
 El MMR es un bono que paga la diferencia entre las comisiones de Amare de un Brand Partner y el umbral mínimo mensual aplicable de €640 para Silver, €1.200 para Gold y €1.600 para Platinum. Por ejemplo, si un Brand Partner califica para el MMR de Silver y obtiene €360 en comisiones durante el mes aplicable, al Brand Partner se le pagarán €280 en concepto de Bono MMR.

Sus comisiones mensuales se calculan sumando todas las comisiones semanales y mensuales devengadas en un periodo de comisión, con base en la fecha de inicio de las comisiones semanales. Por ejemplo, las comisiones semanales correspondientes a la semana comprendida entre el lunes 25 de

septiembre de 2023 y el domingo 1 de octubre de 2023 se agruparán y se calcularán junto con las ganancias de septiembre del Brand Partner.

Este bono se te pagará en hasta seis (6) periodos mensuales consecutivos.

La Minimum Monthly Reward (MMR) establece el umbral del importe mínimo que un Brand Partner puede ganar en un mes comisionable durante un máximo de seis (6) periodos de bonificación mensuales. Si obtienes la cualificación, el bono MMR se calculará como la diferencia entre los ingresos mensuales totales del Brand Partner y el umbral MMR del rango para el que obtiene la cualificación, lo que sea más alto. Las ganancias mensuales totales se calculan como la suma de las comisiones semanales, de fin de mes y anuales en un único mes comisionable. Debido al solapamiento de semanas en las comisiones semanales, toda la semana se agrupará en función de la fecha de inicio de la semana en la que se obtiene la cualificación. Por ejemplo, las comisiones semanales de la semana del lunes 25 de septiembre de 2023 al domingo 1 de octubre de 2023 se agruparán y calcularán con las ganancias de septiembre del Brand Partner.

Los SSR Points solo se concederán en el mes de avance de rango. Esto incluye los rangos Silver, Gold y Platinum, que serán diferentes del único periodo de tiempo asociado a la MMR.

La MMR comenzará el primer mes en el que se obtenga la cualificación para avanzar de rango y el Brand Partner deberá obtener el bono Focus on Five en el mismo mes natural para ganar la bonificación por primera vez. Este será el mes uno (1) de la cualificación MMR.

Una vez que haya calificado, un Brand Partner podrá recibir el Bono MMR aplicable por hasta cinco (5) periodos mensuales de bono consecutivos adicionales, siempre que el Brand Partner mantenga la cualificación en el rango aplicable y, en cada mes correspondiente, complete al menos dos (2) nuevas inscripciones con un mínimo de 100 PV generados en Subscribe & Save por cada una de dichas inscripciones. El Bono MMR se pagará por un máximo de seis (6) periodos mensuales de bono consecutivos. Los periodos mensuales de bono en los que no se cumplan los requisitos de calificación no se trasladarán y caducarán.

Los periodos mensuales de bono en los que un Brand Partner no cumpla los requisitos de calificación del MMR aplicables no se trasladarán a ningún periodo posterior y caducarán.

Si en marzo un Brand Partner avanza de rango a Silver, pero no obtiene el Bono Focus on Five, el Brand Partner no calificará para el Bono MMR. Si en abril el Brand Partner avanza de rango a Silver y obtiene el Bono Focus on Five dentro del mismo mes natural, el Brand Partner calificará por primera vez para el Bono MMR en abril. El periodo de calificación de seis (6) meses transcurrirá entonces desde abril hasta septiembre. En cualquier mes dentro de dicho periodo de calificación, si el Brand Partner califica en el rango aplicable y cumple los requisitos mensuales del MMR aplicables, incluidos al menos dos (2) nuevas inscripciones con un mínimo de 100 PV en Subscribe & Save por cada una de dichas inscripciones, el Brand Partner calificará para el Bono MMR correspondiente a ese mes. Si dichos requisitos no se cumplen en un mes determinado, el Brand Partner no recibirá el Bono MMR correspondiente a ese mes, y dicho mes no se trasladará. Una vez que el Brand Partner avance de rango a Gold y obtenga el Bono Focus on Five dentro del mismo mes natural, el Brand Partner podrá calificar para obtener el Bono MMR conforme al umbral de Gold. Los SSR Points basados en rango se otorgan únicamente por el mes del avance de rango y no guardan relación alguna con la calificación para el MMR.

Elegibilidad y Extensión: Para los Brand Partners que se hayan inscrito el 31 de marzo de 2026 o con anterioridad, el programa MMR seguirá siendo válido y estará disponible hasta el final de junio de 2026. Los Brand Partners correspondientes deberán completar su derecho al MMR a más tardar al final de junio de 2026. Si se cumple esta condición, el Brand Partner tendrá derecho a recibir pagos de MMR por un periodo de hasta seis (6) meses de conformidad con los presentes Términos y Condiciones.

9. Programas Rise & Reward y Road to Leader

Mientras esté activa la promoción Rise & Reward, el Participante debe avanzar a un nuevo Rango Career. Para obtener la Recompensa, el Participante debe alcanzar un Rango de Pago en el nuevo Rango Career en dos (2) Periodos de Bonificación Mensuales adicionales hasta un total de tres (3) meses en los que haya alcanzado el

Nuevo Rango Profesional durante el periodo del PROGRAMA. Las recompensas del Programa se obtienen una vez por cuenta. Para más información, consulta los Términos y Condiciones del programa Rise & Reward.

El programa Road to Leader se aplica únicamente a los rangos Silver, Gold y Platinum.

Silver: alcanza el rango Silver tres veces en los cinco meses siguientes al primer mes en el que alcanzas el nuevo rango Career Silver.

Gold: alcanza el rango Gold tres veces en los cinco meses siguientes al primer mes en el que alcanzas el nuevo rango Career Gold.

Platinum: alcanza el rango Platinum tres veces en los cinco meses siguientes al primer mes en el que alcanzas el nuevo rango Career Platinum.

Programa Road to Leader – Transición y Terminación: El Programa Road to Leader continuará en su forma actual hasta el final de octubre de 2026. Los Brand Partners deberán haber iniciado su primer mes dentro del Programa Road to Leader a más tardar en octubre de 2026. El requisito de completar cuatro (4) de los seis (6) meses del programa permanecerá en vigor. No se permitirán nuevas incorporaciones al Programa Road to Leader a partir del 1 de noviembre de 2026 inclusive. Para los Brand Partners cuyo primer mes dentro del Programa Road to Leader comience en octubre de 2026, los pagos de Road to Leader continuarán hasta el final de marzo de 2027. No se efectuarán pagos adicionales en virtud del Programa Road to Leader con posterioridad a dicha fecha. A partir de octubre de 2026, no se considerarán nuevas trayectorias de rango dentro del Programa Road to Leader. Los avances de rango logrados en octubre de 2026 o con posterioridad no generarán elegibilidad para el Programa Road to Leader.

Para más información, consulta los Términos y Condiciones del programa Road to Leader.

10. Bonos Unilevel

El bono Unilevel es una bonificación mensual que se paga en función del Árbol Descendiente de Colocación del Brand Partner. El Rango de Pago mensual del Brand Partner determinará el número de niveles de la organización por el que un Brand Partner recibe los pagos del bono Unilevel.

Los niveles están representados por Clientes o Brand Partners colocados directamente debajo de otra persona de la organización desde el Árbol Descendiente de Colocación. Para cumplir las condiciones de este bono, deben reunirse todos los requisitos del Rango de Pago durante el periodo de bonificación mensual. Los pedidos efectuados en otros mercados excluidos de este plan de compensación no se pagarán en virtud de este.

	Rangos de Mentor						Rangos de Leader			Rangos de Global Ambassador				
	Brand Partner	Brand Builder	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Nivel 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 5					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Nivel 6						4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Nivel 7							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nivel 8										1%	1%	1%	1%	1%
Nivel 9										1%	1%	1%	1%	1%
Nivel 10											1%	1%	1%	1%

Sistema Dual Compression: La Compresión se utiliza para ayudar a maximizar el bono Unilevel y permitir que los Brand Partners obtengan pagos en niveles superiores a los definidos por su Rango de Pago. La Compresión se produce cuando un Brand Partner está Inactivo, lo que provoca que el bono Unilevel pase al siguiente Brand Partner Activo en el nivel superior. El Sistema Dual Compression de Amare combina la Standard Compression y la Dynamic Compression no solo para comprimir a los distribuidores inactivos que no obtienen la cualificación, sino también para comprimir a las personas que no reúnen los requisitos para un nivel específico de pago de comisiones, lo que te permite recibir pagos en niveles más profundos de tu organización.

Standard Compression: Cuando alguien no obtiene la cualificación (con 100 PV) para recibir el pago, la línea descendiente se comprime antes de que el pago se efectúe. El número máximo de niveles de pago potenciales es de diez (10).

Dynamic Compression: Esta compresión garantiza que todo el 35 % del Unilevel Volume se pague a la línea ascendente en función de la cualificación del rango de pago en cada nivel en el que haya volumen!

11. Mentor, Leader y Global Ambassador Bonus Pools

En Amare Global contamos con un fuerte espíritu de colaboración, motivo por el cual queremos compartir el éxito de los ingresos de nuestra empresa con aquellos Mentors, Leaders y Global Ambassadors impulsados por nuestra misma misión. Los Bonus Pools se ganan y liquidan cada mes. Los Bonus Pools representan colectivamente el ocho por ciento (8 %) del Commissionable Volume para el que se obtiene la cualificación cada mes en los mercados incluidos en este Plan de Compensación de Amare. Se excluirá el volumen generado en otros mercados para los que no se emitan pagos en virtud de este plan de compensación. El Mentor Pool recibe un 2 % del CV con cualificación, el Leader Pool recibe un 2 % del CV con cualificación y el Global Ambassador Pool recibe un 4 % del CV con cualificación. Cada fondo tendrá un valor de participación diferente asociado a sus participaciones. El valor de las participaciones del fondo se determina multiplicando el Commissionable Volume con cualificación de cada mes por el porcentaje asignado al fondo y dividiéndolo por el total de las participaciones generadas durante el mes para dicho fondo. Las participaciones no se acumulan de un mes a otro y se ponen a cero en cada periodo de bonificación mensual. Amare también podrá fijar el valor mínimo de las participaciones del Bonus Pool para garantizar la estabilidad de sus precios.

* Los CV proceden de los Mercados Migrados de Amare Global EU.

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
Número de participaciones	1	3	5
Participaciones adicionales*	1+	1+	1+

2 % de Amare Global Europa CV

* Obtén una participación adicional única por cada nuevo Silver al que presentes los productos e inscribas personalmente en el mes en que obtengan la promoción por primera vez.

Los Brand Partners también podrán ganar participaciones adicionales en el Leader Pool por cada nuevo Brand Partner inscrito personalmente que alcance el rango Silver por primera vez durante el mes de bonificación. El Brand Partner debe obtener la cualificación para participar en el fondo en el momento en que gane la participación adicional.

Leader Bonus Pool

	Leader Bonus Pools							
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Número de participaciones	2	3	5	7	9	11	13	15
Participaciones adicionales*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

2 % de Amare Global Europa CV

* Obtén una participación adicional única por cada nuevo Silver al que presentes los productos e inscribas personalmente en el mes en que obtengan la promoción por primera vez.

Los Brand Partners también podrán ganar participaciones adicionales en el Leader Pool por cada nuevo Brand Partner inscrito personalmente que alcance el rango Silver por primera vez durante el mes de bonificación. El Brand Partner debe obtener la cualificación para participar en el fondo en el momento en que gane la participación adicional.

Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
Número de participaciones	1	2	3	4	5
Participaciones adicionales*	1+	1+	1+	1+	1+

4 % de Amare Global Europa CV

Los Brand Partners también podrán ganar participaciones adicionales en el Global Ambassador Bonus Pool por cada nuevo Brand Partner inscrito personalmente que alcance el rango Gold por primera vez durante el mes de bonificación. El Brand Partner debe obtener la cualificación para participar en el fondo cuando obtenga las participaciones adicionales.

12. Bono Go Forward Infinity

Los innovadores bonos Infinity de Amare Global se han diseñado para impulsar el propósito y los esfuerzos de nuestros Brand Partners más exitosos. Cuando un Brand Partner alcanza el rango Diamond, empieza a ganar una bonificación del 1 % del Commissionable Volume de todas las nuevas ramas, así como de las organizaciones que parten de estas, a partir de la fecha en que se alcanza el rango. Los pagos de este bono se efectúan hasta niveles ilimitados de la organización.

El Código Diamond se asigna a cada cuenta y se utiliza para identificar a qué Brand Partners Diamond les corresponde el bono Go Forward Infinity. La asignación viene determinada por dos factores:

Si el Inscriptor tiene el rango Diamond o un rango superior, se asignará el código Diamond que le representa al nuevo Brand Partner o Cliente.

Si el Inscriptor no tiene el rango Diamond o un rango superior, se asignará al nuevo Brand Partner o Cliente el mismo Código Diamond que se asigna al Inscriptor.

Los Brand Partners que alcancen el rango Diamond o un rango superior durante el periodo de bonificación asignarán códigos correspondientes a los suyos a los nuevos Brand Partners o Clientes que inscriban el mes siguiente. Por ejemplo, si Bob Smith alcanza el rango Diamond en septiembre, todos los Brand Partners o Clientes nuevos que inscriba personalmente en octubre y en los meses posteriores obtendrán el código de Bob Smith.

Una vez que un Brand Partner alcanza el rango Diamond, los nuevos Brand Partners y Clientes inscritos en la línea descendiente obtendrán el código correspondiente a su nombre, independientemente de que el Brand Partner mantenga su rango de pago en Diamond o un rango superior. Quedarán excluidos los pedidos efectuados por Clientes o Brand Partners en países que no estén incluidos en este plan de compensación.

El código asignado a un Brand Partner o Cliente no podrá modificarse una vez asignado. Amare Global se reserva el derecho exclusivo de efectuar las modificaciones que considere oportunas en el código de un Brand Partner o Cliente.

13. Exenciones de responsabilidad adicionales sobre bonos, compensaciones, comisiones, incentivos y recompensas

- Los bonos Fast Start hacen referencia a una combinación de bonificaciones que se pagan sobre el Commissionable Volume cuando un Brand Partner inscribe a 5 nuevos Clientes o Brand Partners que compran al menos un SSV de 100 durante el mismo mes de cualificación. Los Brand Partners pueden ganar hasta 400 EUR si obtienen todas las cualificaciones y alcanzan un PTV de 600 en los siguientes bonos:
- Bono First Order: con este bono obtendrás un pago del 30 % del Commissionable Volume del primer pedido cuando inscribes a un Cliente o Brand Partner. Suponiendo que compren 100 CV cada uno, se te pagaría un total de 120 EUR con el bono First Order. Los pedidos que ven reducido su Commissionable Volume a causa de una promoción o venta pueden dar lugar a un importe de bonificación menor para esta parte.
- Bono Me and Three Personal: cuando un Brand Partner inscribe a tres (3) Clientes o Brand Partners con al menos un SSV de 100, que además tienen un PV de 100 y un PTV de 600, el Brand Partner obtendrá la cualificación y ganará 80 EUR con el bono de inscripción Me and Three Personal.
- Bono Focus on Five: además, el Brand Partner recibirá los 240 EUR del bono Focus on Five por inscribir a cinco (5) nuevos Clientes y Brand Partners con un pedido inicial de 100 SSV.
- Amare sigue trabajando en el desarrollo de programas innovadores y atractivos que no figuran en este Plan de Compensación para recompensar el éxito de todos los Brand Partners. Los programas no descritos expresamente en este documento pueden estar sujetos a unos Términos y Condiciones diferentes que ampliarán los presentes Términos y Condiciones del Plan de Compensación.
- Cualquier volumen generado en virtud de los requisitos de otros planes se pagará primero según el Plan de Compensación en el que se haya generado u originado. El volumen generado en mercados no incluidos en este plan de compensación se excluirá de los cálculos de las bonificaciones. En caso de inscripción o patrocinio transfronterizo, se aplicará un factor de volumen que afectará a todos los cálculos de volumen, incluidos, entre otros, el OV, el OLL, el PTV y todos los pagos de bonificaciones.
- Los importes en divisas que figuran en este documento se convertirán a la moneda local teniendo en cuenta la tasa de bonificación utilizada para el cálculo de las comisiones. Amare Global determinará la tasa de bonificación y podrá modificarla sin previo aviso.
- Amare podrá proporcionar las correspondientes traducciones de los materiales relacionados con el marketing, las ventas y las políticas en diferentes idiomas. En caso de que exista alguna discrepancia en la redacción, el significado o la interpretación entre las versiones en inglés y sus traducciones, prevalecerá la versión en inglés, que se considerará la directriz estándar.

- El Plan de Compensación de Amare se rige por la legislación territorial, provincial o federal aplicable a nuestro sector. Dichas leyes prevalecerán sobre cualquier estipulación contemplada en el presente documento.
- Los resultados, la participación en los viajes de incentivo y cualesquiera otras promociones de ventas no se considerarán típicos, no están garantizados y requieren de habilidades y trabajo duro. Para obtener la cualificación, se requiere esfuerzo, habilidades y alcanzar unos objetivos de venta específicos. La mayoría de la gente no logra la cualificación. Al recomendar a Clientes, los Brand Partners pueden conseguir ingresos extra significativos en función de las ventas reales de productos. Muchas personas se unen solo para comprar productos de uso personal de buena calidad, pero ganan muy poco o no ganan nada. Para obtener información sobre las diferentes posibilidades, visita nuestra Declaración de Ingresos en www.amare.com.