

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. **Si el día 15 cae en fin de semana o en un día festivo, el pago se efectuará el siguiente Día Hábil.**

- **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 Me And Three	X	
Bono Me And Three Personal Retention	X	
Bono Me And Three Team Group	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 <small>(valor del premio)</small>				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
PCV o OV <small>(árbol de colocación) ***</small>		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 <small>(árbol de colocación) ***</small>			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 <small>(árbol de inscripción)</small>		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 Me and Three

El bono Me and Three se paga mensualmente y está basado en nuestro método principal de funcionamiento: generar ventas a partir de tres Brand Partners o Clientes y después enseñar a cada uno de ellos a repetir el proceso con otros tres. Los Brand Partners deben estar Activos y conseguir 600 PTV durante el mes para obtener este bono. Para el cálculo de este bono, se utiliza el Árbol Descendiente de Inscripción.

- Bono Me and Three Personal: El Brand Partner debe estar Activo en términos de comisiones, lograr 600 PTV, inscribir personalmente a tres (3) nuevos Clientes o Brand Partners con un pedido que contenga al menos 100 PV en Subscribe & Save y ganar 80 EUR. El Brand Partner debe estar Activo en términos de comisiones, lograr 600 PTV, inscribir personalmente a tres (3) nuevos Clientes o Brand Partners con un pedido que contenga al menos 100 PV en Subscribe & Save y ganar 40 EUR. El bono se paga a una cantidad máxima de 80 EUR.

El pedido con cualificación debe efectuarse una vez que Amare haya aceptado la inscripción del Brand Partner. Los pedidos de Clientes que actualicen su cuenta a Brand Partner de Amare no cuentan en la cualificación para este bono. 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, un correo electrónico y datos de facturación para que puedan hacer que otra persona obtenga la cualificación de este bono. Las cuentas colocadas por Amare en la organización de un Brand Partner no cuentan para la cualificación de este bono.

Por ejemplo:

- Si un Brand Partner existente inscribe a 3 nuevos Clientes y Brand Partners con 100 PV en Subscribe & Save con 600 PTV, ganará el bono Me and Three Personal con un importe de 80 EUR.
 - Si un Brand Partner existente tiene 3 Clientes y Brand Partners existentes con 100 PV en Subscribe & Save con 600 PTV, ganará el bono Me and Three Personal con un importe de 40 EUR.
 - Si un Brand Partner obtiene el bono por inscripción, no obtendrá el bono por retención. Si un Brand Partner efectúa 3 nuevas inscripciones y tiene 3 Clientes/Brand Partners existentes que son diferentes individuos, solo ganará 80 EUR en el total del bono Me and Three. Es decir, no ganará 120 EUR. Hay un máximo de 80 EUR para el Bono Me and Three Personal.
- Bono Personal Retention: Mantén tres Clientes o Brand Partners que hayas inscrito previamente con un pedido que contenga al menos 100 SSV cada uno de ellos y obtén 600 PTV para poder ganar 40 EUR. Este bono no se pagará si ya se ha ganado un bono Me and Three.
- Bono Team Group: Además de estar Activo en términos de Comisiones y tener 600 PTV, el Brand Partner también deberá mantener al menos tres (3) Brand Partners inscritos personalmente que hayan ganado su propio bono Me and Three Personal para ganar el bono Me and Three Team Group de 200 EUR. La línea descendiente con cualificación debe ganar al menos el bono Me and Three Personal Retention.

6. Bono Focus on Five

Bono Focus on Five: Inscribe 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 - 999			
1.000 - 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	First Order Bonus	Customer Bonus	Pago total
1 - 999	5%	5%	10%
1.000 - 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:

1. Avanza a un rango de Brand Builder hasta Plantinum y gana SSR Points.
 2. 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.
 3. Mantén tu cualificación Silver, Gold o Platinum, sigue ganando tu bono Me and Three Personal o tu bono Personal Retention y obtén tu bono MMR durante cinco (5) meses consecutivos adicionales.
- **Términos y condiciones:**
La MMR es una bonificación que le abona la diferencia entre sus comisiones de Amare y los umbrales mínimos de 640 EUR para Silver, 1200 EUR para Gold y 1600 EUR para Platinum. Por ejemplo, si obtienes la cualificación para la MMR Silver y ganas 360 EUR en comisiones, se te pagarán 280 EUR en el bono MMR.

Tus comisiones mensuales se calculan sumando todas las comisiones semanales y mensuales ganadas en un periodo de comisiones determinado, en función de la fecha de inicio de las comisiones semanales. 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.

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 obtenida la cualificación, el Brand Partner recibirá el pago del bono MMR durante cinco (5) meses adicionales, siempre y cuando siga cumpliendo los requisitos para recibir el bono Me and Three Personal y perciba las remuneraciones del rango Silver o superior. El bono MMR se abonará un máximo de seis (6) periodos de bonificación consecutivos. Aunque el Brand Partner siga reuniendo los requisitos para los bonos Me and Three Personal y Focus on Five, no se continuará con el pago de la MMR hasta que el Brand Partner avance al rango siguiente.

Los periodos de bonificación mensual en los que no se utilice o aplique una bonificación MMR caducarán y no se trasladarán al siguiente periodo.

En marzo, si avanzas al rango Silver y no obtienes el bono Focus on Five, no obtendrás el bono MMR. En abril, si avanzas al rango Silver y obtienes la cualificación para el bono Focus on Five, obtendrás la cualificación para el bono MMR por primera vez en abril. Tu periodo de cualificación de seis (6) meses va de abril a septiembre. En cualquier mes comprendido entre abril y septiembre, si obtienes la cualificación Silver y ganas el bono Me and Three Personal, obtendrás la cualificación para el bono MMR. En cualquier mes comprendido entre abril y septiembre, si obtienes la cualificación Silver, pero no ganas el bono Me and Three Personal, no obtendrás el bono MMR durante el periodo de cualificación. En cualquier mes comprendido entre abril y septiembre, si no reúnes los requisitos para el rango Silver, pero ganas el bono Focus on Five, no obtendrás el bono MMR durante el periodo de cualificación. Una vez que avances al rango Gold y obtengas el bono Focus on Five en el mismo mes natural, podrás obtener el bono MMR en la cualificación Gold. Los SSR Points del rango solo se concederán en el mes de avance de rango. Los SSR Points del rango no están asociados a la cualificación del bono MMR..

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.

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 compren 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.

14. Exención de responsabilidad sobre ingresos

Generar ingresos y recompensas significativos requiere dedicación y trabajo constante en la promoción y venta de los productos de Amare a Clientes y Socios de Marca.

Los costos fijos previstos para operar el negocio pueden variar considerablemente e incluir —sin limitarse a ellos— los gastos incurridos por un Socio de Marca para la operación y/o promoción del negocio, tales como gastos de publicidad o promoción, muestras de productos, capacitación, viajes, teléfono e internet.

Amare no garantiza ningún ingreso específico. Los resultados de ingresos individuales variarán en función de diversos factores, incluyendo el esfuerzo personal, las condiciones del mercado y las habilidades individuales. Cualquier declaración sobre ingresos o ganancias constituye únicamente una estimación y no debe considerarse en ningún caso como una garantía o promesa de ingresos reales.