



Términos y Definiciones del Plan de Compensación

Última publicación del 1 de marzo de 2020 y vigente a partir del 1 de abril de 2020

Estos Términos y Definiciones del Plan de Compensación se combinan con el folleto del Plan de Compensación para formar el "Plan de Compensación." Este documento incluye definiciones de las palabras usadas en el Plan de Compensación y una descripción de los términos de dicho plan.

Organización de Ventas: También conocida como línea descendente, esto abarca a todos los miembros ubicados debajo de un distribuidor en particular. Esto incluye el distribuidor y todos los niveles dentro de su organización.

Nivel: La posición de un distribuidor dentro de una organización de ventas. Aquellos distribuidores que sean patrocinados inmediatamente por otro distribuidor se considerarían el primer nivel del distribuidor que patrocina. Aquellos distribuidores que sean patrocinados por el primer nivel de un distribuidor se consideraría el segundo nivel del distribuidor y así sucesivamente.

Reclutador: Persona a través de la que un nuevo distribuidor se registra en Young Living.

Patrocinador: Distribuidor directo de línea ascendente y mentor principal de un nuevo miembro. El patrocinador y el reclutador pueden ser la misma persona.

Línea ascendente: Cualquier distribuidor encima de otro distribuidor en una organización de ventas.

Cliente: Un miembro que elige no construir un negocio, ni vender productos de Young Living, pero desea comprar el producto solo para uso personal. Los clientes necesitan ser patrocinados e inscritos por un distribuidor de Young Living actual. Las compras de un Cliente se aplican al OGV y al volumen de ventas totales de su patrocinador.

Clientes de Cuentas Profesionales: Este término está definido en las Políticas y Procedimientos de EE. UU. Si un Cliente de Cuenta Profesional es patrocinado por un miembro, será posicionado en la línea frontal de dicho miembro. El miembro que patrocina podrá obtener la comisión de uninivel con base en el PV reducido de las compras realizadas por el Cliente de Cuenta Profesional. Este PV será contado para el PGV, OGV, la calificación al rango y las comisiones del patrocinador. El volumen de un cliente de una Cuenta Profesional dentro de la pierna de una línea ascendente puede contar como volumen de calificación para los propósitos de calificación de volumen de la pierna del patrocinador.

Clientes de Cuenta Profesional Asociada: Si un miembro tiene un interés en una cuenta de un cliente de cuenta profesional además de su propia cuenta como miembro, la cuenta del

cliente de cuenta profesional será considerada como un cuenta asociada para la cuenta del miembro, siendo posicionada en la misma pierna con la cuenta del miembro en la línea frontal del miembro. El PV (el cual es reducido de los Clientes de Cuenta Profesional) proveniente de las cuentas realizadas a través del Cliente de Cuenta Profesional será agregado al PVG y OGV del miembro. El PV reducido de las compras realizadas por el cliente de cuenta profesional contará para el PGV, OGV, calificación de rango y comisiones de la línea ascendente del miembro como si ese PV proviniera del miembro.

Cuenta Inactiva: Los distribuidores que no logren acumular 50 PV en un mes calendario se consideran inactivos por el mes y no calificarán para recibir ciertos pagos de su organización de ventas. Se requieren 100 PV para todas las comisiones, excepto para los bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio.

Cuenta Dada de Baja: Todos los distribuidores requieren hacer una compra cada 12 meses para evitar que su cuenta sea dada de baja y cualquier acuerdo será considerado nulo (Acuerdo de Autoenvío de Recompensas Esenciales, Acuerdo de Distribuidor, etc.). Los distribuidores que permitan que sus cuentas se den de baja por inactividad perderán todos los derechos, títulos y privilegios de su organización de ventas anterior.

Al perder el estado de distribuidor debido a la inactividad consecutiva, la organización de ventas del distribuidor "rotará" al próximo distribuidor calificado directamente sobre el distribuidor dado de baja. Los distribuidores reactivados no tienen derecho a reclamar ninguna organización de ventas que se haya perdido cuando fueron dados de baja por inactividad.

Al reactivar una cuenta, todos los clientes y distribuidores deben cumplir con los requisitos actuales de inscripción de Young Living.

PV Mínimo: Para calificar para las ganancias minoristas y las bonificaciones basadas en inscripciones, y para ser considerado "activo", un distribuidor debe mantener una orden mensual de al menos 50 PV. Para calificar para comisiones de uninivel y todas las demás bonificaciones, un distribuidor debe mantener una orden mensual de al menos 100 PV.

Periodo de Comisiones: Young Living considera que cada período de comisiones se extiende desde las 12 de la medianoche, MT, el primer día de un mes calendario hasta las 11:59 p.m., MT, del último día de un mes calendario. El comienzo de cada mes marca un nuevo período de comisiones. Solo las órdenes que se reciban dentro del período de comisiones (o mes calendario) se considerarán para las calificaciones de rango y la compensación para el pago de comisiones del período. Todos los bonos, comisiones y calificaciones de rango se encuentran en función de una base de mes calendario a mes calendario. Cada período de comisiones restablece el PV, OGV y PGV, así como el estado de la pierna del período de comisiones anterior. Las calificaciones requeridas deben alcanzarse mensualmente para el estado de rango. Si un miembro se inscribió y/o realizó una orden en el mes anterior y su patrocinador y/o reclutador se cambia durante los primeros cinco días hábiles del mes, esto puede afectar el rango, la calificación y el pago del mes anterior.

Volumen Personal (PV): Muchos productos vendidos por Young Living tienen una cantidad de Volumen personal (PV) asignada a éstos. El volumen de productos comprados se refleja

en PV. El PV es uno de los requisitos para la clasificación dentro del plan de compensación, y se acumula a lo largo de cada período de comisiones.

Volumen Grupal de la Organización (OGV): El volumen grupal de la organización es el volumen de ventas completo de una organización de ventas. Esto se puede determinar calculando la suma del PV de todos los distribuidores y clientes dentro de una organización en particular. El OGV se acumula a lo largo de cada período de comisiones.

Volumen Grupal Personal para Rangos Plata y superiores (PGV): Para los rangos Plata o superiores en el plan de compensación, el Volumen Grupal Personal está determinado por el volumen de ventas de la organización directamente respaldada por el distribuidor. El PGV se acumula a lo largo de cada período de comisiones. Esta es la suma del PV desde el distribuidor hasta, pero no incluyendo, el siguiente rango Plata o superior para cada pierna de la organización de ventas. El PGV en estos casos no incluye ningún rango Plata o superior y la totalidad del volumen en su organización. El PGV tampoco incluye ningún volumen de las piernas calificadas utilizado para la calificación de rango en un período de comisiones.

Requisitos de las Piernas: Una pierna es la organización de ventas que se extiende desde cada distribuidor patrocinado personalmente. El estado de calificación de una pierna está determinado por el OGV en esa pierna. Un distribuidor debe tener al menos 100 PV en la parte superior de la pierna para que pueda calificar. Si un distribuidor no califica con 100 PV dentro de un mes calendario, las piernas calificadas bajo él o ella "rotarán", para propósitos de calificación de rango, a la siguiente línea ascendente calificada con 100 PV. Para determinar qué piernas se utilizarán para la calificación, se toma en cuenta el OGV de cada pierna desde el OGV mayor hasta el OGV menor.

Ganancias Minoristas: Las ganancias minoristas son la cantidad que gana el distribuidor de las compras de clientes patrocinados personalmente. Young Living trata a cada cliente como el cliente del distribuidor que patrocina. Young Living le paga al patrocinador que califica la diferencia entre el precio al por menor y el precio al por mayor de los productos, si el distribuidor califica como "activo" con al menos una orden mensual de 50 PV. Ver PV Mínimo.

Uninivel: El uninivel o nivel único es una forma de comisión que se gana a través del plan de compensación. Los distribuidores calificados ganan 8% sobre el volumen de ventas, o PV, de cada distribuidor en el primer nivel dentro de su organización, 5% en el segundo nivel y 4% en el tercer a quinto nivel.

Compresión: En circunstancias en las que un distribuidor no cumple con la calificación de 100 PV para ganar comisiones, su volumen, si hubiera alguno, se combina, o se "comprime", con todo el volumen de distribuidores hasta, e incluyendo, el siguiente distribuidor calificado en la organización de ventas con al menos 100 PV. Esto crea un uninivel o nivel único con fines de comisiones. Por ejemplo, si en el tercer nivel un distribuidor hace una orden de solo 30 PV, entonces el PV del distribuidor de cuarto nivel en la organización que ha ordenado 100 PV se comprime con el tercer nivel para fines de pagos. Esto crea un uninivel único a pagarse con un total de 130 PV para ese período de comisiones. La compresión maximiza la compensación en los casos en que hay distribuidores inactivos en una organización que pueden no comprar regularmente, pero pueden tener otros por debajo de ellos que sí lo están haciendo.

Comisiones Personales de Generación: La organización de ventas entre el distribuidor hasta, pero no incluyendo, el primer Plata en cada pierna se considera la generación personal. Cuando califica para recibir comisiones en una generación personal clasificándose como Plata o superior, al distribuidor se le paga el 2.5% de este volumen. A los distribuidores se les paga el 3% en 6 generaciones adicionales, con el 1% pagado en la séptima generación. Este pago es adicional a cualquier otra compensación calificada. Ver Comisiones de Generación. Ver Comisiones de Generación.

Comisiones de Generación: A medida que los distribuidores entrenan y desarrollan nuevos rangos Platas o superiores en sus organizaciones de ventas, el porcentaje que ganan en cada generación adicional aumenta al 3%. Estas comisiones se pagan hasta en 7 generaciones, pagando la séptima al 1%.

Miembro: Término general utilizado para describir a cualquier distribuidor o cliente de Young Living.

Distribuidor: Cualquier miembro de Young Living que esté desarrollando activamente su propio negocio de Young Living. Para recibir una compensación, un distribuidor debe considerarse activo. Con 100 PV, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de dos uniniveles en su organización (pagada al 8% y 5%, respectivamente) además de cualquier ganancia minorista, bonos de Inicio Rápido y del Kit Start Living. Los distribuidores que no acumulen al menos 50 PV en un mes calendario se consideran inactivos durante ese mes y no calificarán para recibir ciertos pagos de su organización de ventas. Se requieren 100 PV para la calificación de rango y todas las comisiones, excepto los bonos de Inicio Rápido y del Kit Start Living, que solo requieren un mínimo de 50 PV. El PV de un cliente no contará para la calificación de la comisión del distribuidor patrocinador. Si una cuenta permanece inactiva por un periodo de 12 meses consecutivos, la cuenta se dará de baja. Ver Cuenta dada de Baja.

Estrella: Para calificar como una Estrella en el plan de compensación, un distribuidor debe alcanzar 100 PV y 500 OGV dentro de un período de comisiones. Como Estrella, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 3 uniniveles en su organización (pagada al 8%, 5% y 4%, respectivamente) además de cualquier ganancia minorista. Las Estrellas también pueden calificar para recibir los bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio.

Estrella Mayor: Para calificar como una Estrella Mayor en el plan de compensación, un distribuidor debe alcanzar 100 PV y 2,000 OGV dentro de un período de comisiones. Como Estrella Mayor, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 4 uniniveles en su organización (pagada al 8%, 5% y 4%, respectivamente) además de cualquier ganancia minorista. Las Estrellas Mayores también pueden calificar para recibir los bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio.

Ejecutivo: Para calificar como Ejecutivo, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 4,000 OGV y 2 piernas separadas con 1,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Ejecutivo, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente)

además de cualquier ganancia minorista. Los Ejecutivos también pueden calificar para recibir los bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio.

Plata: Para calificar como Plata, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 10,000 OGV, 1,000 PGV y 2 piernas separadas con 4,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Plata, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagada al 2.5 %), comisiones por generación en 2 niveles (pagadas al 3%), además de cualquier ganancia minorista. Los Platas también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio y de Liderazgo por Generación.

Oro: Para calificar como Oro, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 35,000 OGV, 1,000 PGV y 3 piernas separadas con 6,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Oro, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagada al 2.5 %), comisiones por generación en 3 niveles (pagadas al 3%), además de cualquier ganancia minorista. Los Oros también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio y de Liderazgo por Generación.

Platino: Para calificar como Platino, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 100,000 OGV, 1,000 PGV y 4 piernas separadas con 8,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Platino, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagado al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagadas al 2.5%), comisiones por generación en 4 niveles (pagadas al 3%), además de cualquier ganancia minorista. Los Platinos también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio y de Liderazgo por Generación.

Diamante: Para calificar como Diamante, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 250,000 OGV, 1,000 PGV y 5 piernas separadas con 15,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Diamante, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagada al 2.5%), comisiones por generación en 5 niveles (pagadas al 3%), además de cualquier ganancia minorista. Los Diamantes también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio, de Liderazgo por Generación y del Fondo de Reparto de Acciones Diamante Express.

Corona Diamante: Para calificar como Diamante Corona, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 750,000 OGV, 1,000 PGV y 6 piernas separadas con 20,000 OGV cada una dentro de un período de comisiones. Como Diamante Corona, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagada al 2.5 %), comisiones por generación en 6 niveles (pagadas al 3%), además de cualquier ganancia minorista. Los Diamantes Corona también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio, de Liderazgo por Generación y del Fondo de Reparto de Acciones Diamante Express.

Diamante Corona Real: Para calificar como Diamante Corona Real, un distribuidor debe alcanzar 100 PV, 1,500,000 OGV, 1,000 PGV y 6 piernas separadas con 35,000 OGV cada

una dentro de un período de comisiones. Como Diamante Corona Real, el distribuidor califica para recibir una compensación por el volumen de 5 uniniveles dentro de su organización (pagada al 8%, 5%, 4%, 4% y 4%, respectivamente), comisiones por generación personal (pagadas a 2.5%), comisiones por generación en 7 niveles (pagadas al 3%, con el séptimo nivel pagado al 1%), además de cualquier ganancia minorista. Los Diamantes Corona Real también pueden calificar para los bonos de Inicio Rápido, del Kit de Inicio, de Liderazgo por Generación y del Fondo de Reparto de Acciones Diamante Express.

Bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio: Cualquier compensación dentro de Young Living se paga al patrocinador, con excepción de los bonos de Inicio Rápido y del Kit de Inicio, los cuales son pagados al reclutador. Estos bonos pueden ganarse dentro de un periodo comenzando con el mes calendario en el que la cuenta de distribuidor inicia originalmente. Incluso si los distribuidores recién inscritos no realizan una orden con PV durante su primer mes, todavía se considera su primer mes calendario de inscripción. Estos bonos solo pueden ganarse en una sola ocasión dentro de un periodo de 24 meses para un inscrito individual. Cuando un nuevo cliente minorista realiza una orden, los bonos del reclutador no son pagados al reclutador.

Si un miembro distribuidor se reactiva, los bonos pueden pagarse al nuevo reclutador si el miembro Distribuidor se ha dado de baja por un período de al menos dos años. Por ejemplo: la cuenta de Jane se da de baja en enero de 2018; para que los bonos del reclutador sean elegibles para pagarse al reclutador, Jane tendría que esperar hasta enero de 2020 para reactivar su cuenta. Si se reactiva antes de esa fecha, los bonos del reclutador no serán elegibles para ser pagados.

Bono de Inicio Rápido: Los distribuidores de Young Living son elegibles para obtener un Bono de Inicio Rápido por todos los distribuidores nuevos que inscriban personalmente en la compañía. Este bono paga el 25% sobre el volumen de las órdenes totales de cada distribuidor inscrito personalmente durante los primeros tres meses calendario, además de las comisiones base.

Cada mes el pago del bono del 25% es obtenido por el reclutador, un cálculo del 10% del mismo volumen puede pagarse al segundo reclutador de la línea ascendente, si es elegible.* Se puede obtener un máximo de \$200 dólares de esta bonificación por distribuidor, por mes, u \$80 dólares para el segundo reclutador de línea ascendente. Cuando se paga el Bono de Inicio Rápido, el PV utilizado para calcular el bono se reduce en un 70% para todos los demás pagos comisionables.

Bono del Kit de Inicio: Los distribuidores de Young Living pueden ser elegibles para ganar un bono en efectivo de \$25 dólares, además de las comisiones regulares cada vez que inscriben personalmente a un nuevo distribuidor en Young Living y si el distribuidor recién inscrito compra un Kit de Inicio Premium (el kit básico no califica). El Kit de Inicio Premium debe comprarse en el mismo mes calendario que el nuevo miembro se inscriba. Por ejemplo: si el miembro se inscribe cualquier día de enero, el miembro tendría hasta el 31 de enero para ordenar un Kit de Inicio Premium. Este es un bono único que se paga al reclutador de un nuevo distribuidor.

Bono de Inscripción en ER: Si un miembro o cliente preferente se registra en ER con una orden de 100 PV en cualquier momento, excepto en el mes de inscripción del miembro al por

mayor, el reclutador obtendrá un bono adicional de \$15 dólares una vez que la orden en ER sea procesada exitosamente.

Bono de Liderazgo por Generación: Este bono recompensa a los distribuidores con acciones del 6.25% de las ventas mensuales comisionables de la compañía a medida que se logran y se mantienen los rangos de liderazgo Basados en el rango pagado, los Platas y superiores obtienen acciones para su rango personal, así como por los Platas y superiores dentro de su organización de ventas y por las que obtengan comisiones por generación.

- Un líder Plata obtiene 1 acción personal además de 1 acción por cualquier rango Plata o superior dentro del pago de generaciones (2 generaciones).
- Un líder Oro obtiene 2 acciones personales, 2 acciones por cualquier rango Oro o superior y 1 acción por cada rango Plata dentro del pago de generaciones (3 generaciones)
- Un líder Platino obtiene 3 acciones personales, 3 acciones por cualquier rango Platino o superior, 2 acciones por cualquier rango Oro y 1 acción por cada rango Plata dentro del pago de generaciones (4 generaciones).
- Un líder Diamante obtiene 4 acciones personales, 4 acciones por cualquier rango Diamante o superior, 3 acciones por cualquier rango Platino, 2 acciones por cualquier rango Oro y 1 acción por cada rango Plata dentro del pago de generaciones (5 generaciones).
- Un líder Diamante Corona obtiene 5 acciones personales, 5 acciones por cualquier rango Diamante Corona o superior, 4 acciones por cualquier rango Diamante, 3 acciones por cualquier rango Platino, 2 acciones por cualquier rango Oro y 1 acción por cada rango Plata dentro del pago de generaciones (6 generaciones).
- Un líder Diamante Corona Real obtiene 6 acciones personales, 6 acciones por cualquier rango Diamante Corona Real, 5 acciones por cualquier rango Diamante Corona, 4 acciones por cualquier rango Diamante, 3 acciones por cualquier rango Platino, 2 acciones por cualquier rango Oro y 1 acción por cada rango Plata dentro del pago de generaciones (7 generaciones).

Bonos de Silver Bound: Los Bonos de Silver Bound recompensan a los Constructores de Negocios que avanzan de un rango precalificado a un rango mayor dentro del periodo de calificación, mientras cumplen tanto con los requisitos de piernas como de OGV durante al menos uno de los meses del periodo de calificación. Los siguientes son los requisitos y recompensas relacionadas con cada Bono de Silver Bound:

Bono Silver Bound para Estrellas: Esta gratificación se obtiene al alcanzar el rango de Estrella por primera vez con los siguientes requisitos. El rango debe ser alcanzado a más tardar a la media noche MST del último día del mes de calificación.

- Rango de Precalificación: Distribuidor
- Periodo de Calificación: Dos (2) meses calendario, excluyendo el mes en el que el Distribuidor se registra en Young Living por primera vez
- Requisito de Piernas: Dos (2) piernas con 200 OGV cada una
- Requisito de OGV: Total de 500 OGV
- Recompensa: Bono único de \$50 dólares

Bono Silver Bound para Estrellas Mayores: Esta gratificación se obtiene al alcanzar el rango de Estrella Mayor por primera vez con los siguientes requisitos. El rango debe ser alcanzado a más tardar a la media noche MST del último día del mes de calificación.

- Rango de Precalificación: Estrella

- Periodo de Calificación: Tres (3) meses calendario desde el mes en el que un miembro calificó como Estrella por primera vez
- Requisito de Piernas: Dos (2) piernas con 500 OGV cada una
- Requisito de OGV: Total de 2,000 OGV
- Recompensa: Bono único de \$250 dólares

Bono Silver Bound para Ejecutivos: Esta gratificación se obtiene al alcanzar el rango de Ejecutivo por primera vez con los siguientes requisitos. El rango debe ser alcanzado a más tardar a la media noche MST del último día del mes de calificación.

- Rango de Precalificación: Estrella Mayor
- Periodo de Calificación: Tres (3) meses calendario desde el mes en el que un miembro calificó como Estrella Mayor por primera vez
- Requisito de Piernas: Una (1) pierna adicional con 500 OGV (la pierna adicional debe estar por encima de las dos piernas de 1,000 OGV cada una requeridas para alcanzar el rango Ejecutivo según el Plan de Compensación)
- Requisito de OGV: Total de 4,000 OGV
- Recompensa: Bono único de \$500 dólares

Bono Silver Bound para Platas: Esta gratificación se obtiene al alcanzar el rango de Plata por primera vez con los siguientes requisitos. El rango debe ser alcanzado a más tardar a la media noche MST del último día del mes de calificación.

- Rango de Precalificación: Ejecutivo
- Periodo de Calificación: Cuatro (4) meses calendario desde el mes en el que un miembro calificó como Ejecutivo por primera vez
- Requisito de Piernas: Una (1) pierna adicional con 1,000 OGV (la pierna adicional debe estar por encima de las dos piernas de 4,000 OGV cada una requeridas para alcanzar el rango Plata según el Plan de Compensación)
- Requisito de OGV: Total de 10,000 OGV
- Recompensa: Bono único de \$1,500 dólares

Bono de Liderazgo Diamante: Para ayudar a nuestros miembros superiores a obtener recompensas adicionales y compartir su experiencia a través del trabajo en redes con nuestros miembros en los eventos, ofrecemos el Bono de Liderazgo Diamante El Bono de Liderazgo Diamante permite a los líderes de rango Diamante ganar acciones del 0.5 por ciento de las ventas comisionables mensuales de Young Living y se basa en el rango pagado y en las calificaciones cumplidas, según se describe a continuación Asignación Mensual de Acciones:

- Diamantes: 1 acción
- Diamantes Corona: 2 acciones
- Diamantes Corona Real: 3 acciones

Calificaciones para el Bono de Liderazgo Diamante:

- Deberá ser pagado como Diamante, Diamante Corona o Diamante Corona Real durante el mes de comisiones para obtener las acciones para dicho mes.
- Los Diamantes existentes que completen uno de los siguientes requisitos anualmente para calificar para obtener acciones al año siguiente: (Nota: El periodo de 12 meses para los Diamantes existentes comienza al finalizar los 12 meses iniciales; este programa no se basa en año calendario.)

- Asistir a por lo menos una sesión completa de la International Grand Convention anual, O
- Asistir a una semana completa en una de nuestras cosechas anuales de invierno o primavera Y a todo el Retiro Diamante

Los nuevos Diamantes son elegibles para calificar cada uno de los primeros 12 meses en los que se cumplan las calificaciones de ser pagados como Diamantes, Diamantes Corona o Diamantes Corona Real para el mes de comisiones vigente. *Se asume que los nuevos Diamantes están trabajando para las calificaciones del próximo año durante este periodo inicial de 12 meses como Diamante.*