

# TÉRMINOS Y DEFINICIONES DEL PLAN DE COMPENSACIÓN – EUROPA

*Documento actualizado el 1 de marzo de 2020, en vigor el 1 de abril de 2020*

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

**Organización de ventas:** también conocida como línea descendente o niveles inferiores, engloba a todos los miembros situados bajo un determinado Distribuidor. Esto incluye al Distribuidor y todos los niveles en su organización.

**Nivel:** puesto que ocupa un miembro en la organización. Los Distribuidores patrocinados directamente por otro Distribuidor son considerados el primer nivel del miembro patrocinador. Los Distribuidores patrocinados por un Distribuidor en el primer nivel de otro Distribuidor son considerados el segundo nivel de este último Distribuidor, y así sucesivamente.

**Inscriptor:** persona responsable de introducir en Young Living a un nuevo Distribuidor. Los Inscriptores pueden obtener bonificaciones financieras, incluidas las primas Fast Start y Starter Kit. Si el Inscriptor no es el mismo que el Patrocinador (ver *Patrocinador* para más información), el Inscriptor tiene que estar por encima del Patrocinador en la misma organización.

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

**Línea ascendente:** cualquier Distribuidor por encima de otro Distribuidor en una organización. Si el Inscriptor no es el mismo que el Patrocinador, el Inscriptor tiene que estar por encima del Patrocinador en la misma organización.

**Ciente:** un miembro que elige no desarrollar un negocio Young Living y vender productos de Young Living pero desea comprar el producto para uso personal. Los Clientes deben ser patrocinados e inscritos por un Distribuidor actual de Young Living. Las compras de un Cliente contarán para el OGV de su Patrocinador. Los pedidos realizados por cualquier Cliente se incluirán en el volumen total de ventas de la organización de su Patrocinador.

**Cuenta inactiva:** los Distribuidores que no consigan obtener 50 PV en un mes natural se considerarán inactivos para el mes y no calificarán para recibir pagos por las ventas de su organización. El requisito para todas las comisiones es de 100 PV excepto para las primas Fast Start y Starter Kit. Si una cuenta permanece inactiva durante un periodo de 12 meses consecutivos, la cuenta será cancelada. **Ver cuenta cancelada.**

**Cuenta cancelada:** todos los Distribuidores deben adquirir al menos 50 PV acumulados cada 12 meses para

evitar que su cuenta se cancele. Los Distribuidores que no consigan obtener 50 PV en un mes natural se considerarán inactivos para el mes y no calificarán para recibir pagos por las ventas de su organización (ver *Cuenta inactiva*). Si una cuenta permanece inactiva por un periodo de 12 meses consecutivos (el total acumulado de PV comprados durante este periodo está por debajo del mínimo de 50 PV), la membresía en Young Living será cancelada y cualquier acuerdo será nulo (Acuerdo de suscripción al programa Essential Rewards, Acuerdo de Distribuidor, etc.). Los Distribuidores que permitan que sus cuentas se cancelen por inactividad, perderán todos los derechos, concesiones y privilegios de su organización previa.

Tras perder el estatus de Distribuidor debido a la inactividad continuada, la organización de dicho Distribuidor pasará a estar debajo del Distribuidor directamente encima del Distribuidor con la cuenta cancelada. Los Distribuidores reactivados no podrán reclamar la organización que perdieron cuando su cuenta se canceló por inactividad.

Los Clientes deben realizar al menos un pedido durante un periodo de 12 meses. No hay cantidad mínima de PV requerida para que un Cliente permanezca activo. Si alguna vez pasan 12 meses sin que el Cliente realice un pedido, la cuenta del Cliente se cancelará por inactividad. Tras reactivar una cuenta, todos los Clientes y Distribuidores deben cumplir con los requisitos de inscripción de ese momento.

**PV mínimo:** para calificar para recibir los ingresos por compras de Clientes y las primas de Inscriptor, y para ser considerado activo, un Distribuidor debe tener un pedido cada mes de al menos 50 PV. Para recibir las comisiones uninivel y todas las demás primas, un Distribuidor deberá tener un pedido cada mes de al menos 100 PV. Si una cuenta se vuelve inactiva por tener menos de 50 PV en un periodo de 12 meses consecutivos, la cuenta será cancelada. Ver *cuenta cancelada*.

**Periodo de comisiones:** Young Living considera que cada periodo de comisiones va desde la medianoche, MT, del primer día del mes natural hasta las 23:59, MT, del último día del mes natural. El comienzo de cada mes marca un nuevo periodo de comisiones. Solo los pedidos recibidos dentro del periodo de comisiones (o mes natural) serán considerados para las calificaciones para los rangos y para la compensación de ese periodo de comisiones. Todas las primas, comisiones y calificaciones para los rangos se calcularán mes a mes. Cada periodo de comisiones pone a cero el PV, el OGV y el PGV, así como el estatus de las ramas del periodo de comisiones previo. Las calificaciones requeridas deberán ser conseguidas cada mes para el estatus del rango.

Si un miembro inscribe y/o realiza un pedido en el mes previo y su Patrocinador y/o Inscriptor se modifica durante los 5 primeros días hábiles del mes, esto podrá afectar al rango, calificación y comisiones del mes anterior.

**Volumen personal (PV):** muchos productos vendidos por Young Living tienen un Volumen personal (PV) asignado. El volumen de los productos que se compran se contabiliza en PV. El PV es uno de los requisitos para los rangos dentro del Plan de compensación y se acumula durante cada periodo de comisiones.

**Volumen de grupo de la organización (OGV):** el Volumen de grupo de la organización es el volumen de todas las ventas de una organización. Este puede ser determinado calculando la suma del PV de todos los distribuidores y clientes dentro de una organización en particular. El OGV se acumula durante cada periodo de comisiones.

**Volumen personal de grupo para Silver y rangos superiores (PGV):** para el rango Silver y superiores en el plan de compensación, el Volumen personal de grupo es determinado por el volumen de ventas de la organización apoyado de manera directa por el Distribuidor. El PGV se acumula durante de cada periodo de comisiones. Es la suma de los PV desde el Distribuidor hacia abajo, pero sin incluir los Silver o rangos superiores de cada rama de la organización de ventas. El PGV en estos casos no incluye ningún Silver o rangos superiores, ni el volumen completo de sus organizaciones. El PGV tampoco incluye ningún volumen de las ramas usadas para calificar para el rango en el periodo de comisiones.

**Requisitos de rama:** una rama es la organización que se extiende desde cada Distribuidor patrocinado personalmente. El estatus de calificación de una rama está determinado por el OGV en esa rama. Un Distribuidor debe tener al menos 100 PV en lo más alto de la rama para que califique. Si un Distribuidor no logra calificar con 100 PV en un mes natural, las ramas que califiquen bajo él o ella "rodarán" hacia arriba, al objeto de la calificación, hasta el siguiente Distribuidor de la línea ascendente con 100 PV. Para determinar qué ramas se utilizarán para la calificación, el OGV de cada rama es tomado en cuenta desde el OGV más grande hasta el OGV más pequeño.

**Ganancias de clientes:** estas ganancias son la cantidad ganada por el Distribuidor por las compras de clientes patrocinados personalmente. Young Living trata a cada Cliente como cliente del Distribuidor que es el Patrocinador. Young Living paga al Patrocinador aproximadamente la diferencia del 24 % entre el precio de venta al por menor y el precio de venta al por mayor, si el Distribuidor califica como activo con al menos un pedido mensual de 50 PV. *Ver PV mínimo.*

**Uninivel:** es una forma de comisión que se gana a través del Plan de compensación. Los Distribuidores que cumplan con los requisitos ganarán el 8 % del volumen de ventas, o PV, de cada Distribuidor en el primer nivel dentro de su organización, el 5 % en el segundo nivel y el 4 % del tercer al quinto nivel.

**Compresión:** si un miembro no alcanza los 100 PV necesarios para obtener comisiones, su volumen, si lo hubiera, se combina o "comprime" con el conjunto del volumen de los miembros continuando hacia el siguiente miembro en la organización con un mínimo de 100 PV. Esto crea un único nivel o uninivel para el propósito de las comisiones. Por ejemplo, si en el tercer nivel un Distribuidor realiza un pedido de solo 30 PV, entonces el cuarto nivel del Distribuidor en la organización que ha pedido 100 PV se comprimirá con el tercer nivel al objeto del pago. Esto crea un solo nivel por el que se pagará por un total de 130 PV en ese periodo de comisiones. La compresión maximiza la compensación en los casos en los que hay Distribuidores inactivos en una organización que pueden no estar comprando regularmente pero pueden tener a otros por debajo que sí lo están haciendo.

**Comisiones personales de generación:** la organización entre el Distribuidor hacia abajo y, pero sin incluirlo, el primer Silver en cada rama es considerada la generación personal. Cuando se califica para recibir comisiones de la generación personal al haber alcanzado el rango Silver o superior, el Distribuidor recibe el 2,5 % de este volumen. Los Distribuidores reciben un 3 % adicional en 6 generaciones y un 1 % por la séptima generación. Este pago se recibe además de cualquier otra compensación para la que se cumplan los requisitos. *Ver comisiones de generación.*

**Comisiones de generación:** a medida que los Distribuidores forman y desarrollan nuevos Silver o rangos superiores en su organización de ventas, el porcentaje que ganan por cada generación adicional se incrementa al 3 %. Estas comisiones se pagan hasta en 7 generaciones, siendo la séptima pagada al 1%.

**Miembro:** término general utilizado para describir a cualquier Distribuidor de Young Living o Cliente.

**Distribuidor:** cualquier miembro de Young Living que está desarrollando activamente su negocio Young Living. Para recibir bonificaciones, un Distribuidor debe considerarse activo. Con 100 PV, el Distribuidor califica para recibir bonificación sobre el volumen de dos uniniveles en su organización (pagados al 8 % y el 5 % respectivamente) además de las ganancias de Clientes, el Fast Start bonus y el Starter Kit bonus. Los Distribuidores que no consigan obtener 50 PV en un mes natural se considerarán inactivos para el mes y no calificarán para recibir ciertos pagos por las ventas de su organización. El requisito para todas las comisiones y la calificación en los rangos es de 100 PV excepto para las primas Fast Start y Starter Kit que solo requieren un mínimo de 50 PV. El PV de un Cliente no contará para la calificación de las comisiones del Distribuidor que sea su Patrocinador. Si una cuenta permanece inactiva durante un periodo de 12 meses consecutivos, la cuenta será cancelada. Ver *cuenta cancelada*.

**Star:** para alcanzar el rango Star en el plan de compensación, un Distribuidor debe tener 100 PV y 500 OGV dentro de un periodo de comisiones. Como Star, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 3 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 % y 4 % respectivamente) además de las ganancias de clientes.

Un rango Star también calificará para recibir las primas Fast Start y Starter Kit.

**Senior Star:** para alcanzar el rango Senior Star en el Plan de compensación, un Distribuidor debe tener 100 PV y 2 000 OGV dentro de un periodo de comisiones. Como Senior Star, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 4 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las ganancias de clientes. Un rango Senior Star también calificará para recibir las primas Fast Start y Starter Kit.

**Executive:** para alcanzar el rango Executive, un Distribuidor debe tener 100 PV, 4 000 OGV, y 2 ramas separadas con 1 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Executive, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 4 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las ganancias de clientes. Los Executive también calificarán para recibir las primas Fast Start y Starter Kit.

**Silver:** para alcanzar el rango Silver, un Distribuidor debe tener 100 PV, 10 000 OGV, 1 000 PGV y 2 ramas separadas con 4 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Silver, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 4 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 2 niveles (pagadas al 3 %), además de las ganancias de clientes. Un rango Silver además calificará para las primas Fast Start, Starter Kit y Generation Leadership.

**Gold:** para alcanzar el rango Gold, un Distribuidor debe tener 100 PV, 35 000 OGV, 1 000 PGV y 3 ramas separadas con 6 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Gold, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 4 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 3 niveles (pagadas al 3 %), además de las ganancias de clientes. Un rango Gold además calificará para las primas Fast Start, Starter Kit y Generation Leadership.

**Platinum:** para alcanzar el rango Platinum, un Distribuidor debe tener 100 PV, 100 000 OGV, 1 000 PGV y 4 ramas separadas con 8 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Platinum, el distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 5 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 4 niveles (pagadas al 3 %), además de las ganancias de Clientes. Un rango Platinum además calificará para las primas Fast Start, Starter Kit y Generation Leadership.

**Diamond:** para alcanzar el rango Diamond, un Distribuidor debe tener 100 PV, 250 000 OGV, 1 000 PGV y 5 ramas separadas con 15 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Diamond, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 5 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 5 niveles (pagadas al 3 %), además de las ganancias de clientes. Un rango Diamond también calificará para las primas Fast Start, Starter Kit, Generation Leadership y Diamond Express Profit Sharing Pool.

**Crown Diamond:** para alcanzar el rango Crown Diamond, un Distribuidor debe tener 100 PV, 750 000 OGV, 1 000 PGV y 6 ramas separadas con 20 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Crown Diamond, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 5 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 6 niveles (pagadas al 3 %), además de las ganancias de clientes. Un rango Crown Diamond también calificará para las primas Fast Start, Starter Kit, Generation Leadership y Diamond Express Profit Sharing Pool.

**Royal Crown Diamond:** para alcanzar el rango Royal Crown Diamond, un Distribuidor debe tener 100 PV, 1 500 000 OGV, 1 000 PGV y 6 ramas separadas con 35 000 OGV cada una dentro de un periodo de comisiones. Como Royal Crown Diamond, el Distribuidor califica para recibir la bonificación sobre el volumen de 5 uniniveles en su organización (pagados al 8 %, 5 %, 5 %, 4 % y 4 % respectivamente) además de las comisiones de la generación personal (pagadas al 2,5 %), las comisiones de generación en 7 niveles (pagadas al 3 % con el séptimo nivel pagado al 1 %), además de las ganancias de clientes. Un rango Royal Crown Diamond también calificará para las primas Fast Start, Starter Kit, Generation Leadership y Diamond Express Profit Sharing Pool.

**Primas del Inscriptor:** toda la compensación dentro de Young Living se paga al Patrocinador, con excepción de las primas del Inscriptor. Estas bonificaciones son otorgadas al Inscriptor de un Distribuidor, que cumpla con los requisitos. Las bonificaciones incluyen las primas Fast Start y Starter Kit. Bonos del Inscriptor pueden ser ganados durante un periodo que comienza en el mes natural en el que Distribuidor se inscribe. Incluso si los nuevos Distribuidores inscritos no realizan pedidos con PV durante su primer mes, este se seguirá considerando como el primer mes natural Si se reactiva la cuenta de un miembro Distribuidor, las primas del Inscriptor se pagarán al nuevo Inscriptor si la cuenta reactivada a estado cancelada durante un periodo de al menos dos años.

**Bonus Fast Start:** los Distribuidores de Young Living son elegibles para ganar el Fast Start Bonus por todos los nuevos Distribuidores que inscriban personalmente en la empresa. Esta bonificación paga el 25 % sobre el volumen total de los pedidos de los Distribuidores inscritos personalmente durante los tres primeros meses naturales, además de las comisiones. Cada mes que el pago de la bonificación del 25 % es ganada por el



Inscriptor, un cálculo del 10% del mismo volumen será pagado el Inscriptor del Inscriptor si es elegible.\* Se ganará un máximo de 200 \$ (170 € / 1 612 SEK /146 GBP; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD, a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios) por esta bonificación por Distribuidor, por mes, o 80 \$ (68,00 € / 644,80 SEK / 58,40 GBP, tasa de cambio con respecto al dólar americano USD, a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios) para el Inscriptor del Inscriptor.

\*Cuando se paga el Fast Start Bonus, el PV utilizado para calcular la prima se reduce en un 70% para el pago de otras comisiones.

**Bonus Starter Kit:** los distribuidores de Young Living pueden ser elegibles para ganar una bonificación de 25 \$ (21,25 € / 201,50 SEK/ 18,25 GB; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD, a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios) adicional a las comisiones regulares cada vez que inscriban personalmente a un nuevo Distribuidor en Young Living y el nuevo Distribuidor inscrito compre un Kit de inicio de lujo (el Kit de inicio básico no califica). El Kit de inicio de lujo debe ser comprado en el mismo mes natural en que el nuevo miembro es inscrito. Por ejemplo, si el miembro se registra en cualquier día de enero, tendría hasta el 31 de enero para pedir un Kit de inicio de lujo. Esta es una bonificación pagada una única vez al Inscriptor de un nuevo Distribuidor.

**Bonus de suscripción a Recompensas Esenciales (RE):** si un Distribuidor se suscribe a RE con un pedido de 100 PV en cualquier momento, excluido el primer mes (mes de inscripción), el Inscriptor ganará una cantidad adicional de 15 \$ (12,75 € / 120,90 SEK / 10,95 GBP; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD, a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios) una vez que el pedido ER se procese correctamente.

**Generation Leadership Bonus:** esta bonificación recompensa a los distribuidores con participaciones de 6,25% de las ventas mensuales comisionables de la empresa con rangos de liderazgo alcanzados y mantenidos. Basado en el rango pagado, los Silver y superiores ganarán participaciones por su rango personal, así como por los Silver y rangos superiores en su organización sobre los que ganen comisiones de generación.

- Un líder Silver gana 1 participación personal más 1 participación por cada Silver y rangos superiores dentro del pago de generaciones (2 generaciones).
- Un líder Gold gana 2 participaciones personales, 2 participaciones por cualquier Gold o rangos superiores y 1 participación por cada rango Silver dentro del pago de generaciones (3 generaciones).
- Un líder Platinum gana 3 participaciones personales, 3 participaciones por cada Platinum o rangos superiores, 2 participaciones por cada rango Gold y 1 participación por cada rango Silver dentro del pago de generaciones (4 generaciones).
- Un líder Diamond gana 4 participaciones personales, 4 participaciones por cada Diamond o rangos superiores, 3 participaciones por cada rango Platinum, 2 participaciones por cada rango Gold y 1 participación por cada rango Silver dentro del pago de generaciones (5 generaciones).
- Un líder Crown Diamond gana 5 participaciones personales, 5 participaciones por cada Crown Diamond o rangos superiores, 4 participaciones por cada rango Diamond, 3 participaciones por cada rango Platinum, 2 participaciones por cada rango Gold y 1 participación por cada rango Silver dentro

del pago de generaciones (6 generaciones).

- Un líder Royal Crown Diamond gana 6 participaciones personales, 6 participaciones por cada Royal Crown Diamond o rangos superiores, 5 participaciones por cada rango Crown Diamond, 4 participaciones por cada rango Diamond, 3 participaciones por cada rango Platinum, 2 participaciones por cada rango Gold y 1 participación por cada rango Silver dentro del pago de generaciones (7 generaciones).

**Bonus Silver Bound:** las primas Silver Bound recompensan a los Desarrolladores de Negocio (Distribuidores) que avancen de un rango de precalificación a uno más alto dentro del periodo de calificación, cumpliendo a la vez con los requisitos de ramas y OGV durante al menos uno de los meses del periodo de calificación. Los requisitos y recompensas asociadas a cada uno de los bonus Silver Bound son:

**Bonus Silver Bound Star:** esta recompensa se gana al alcanzar el rango Star por primera vez según los requisitos que aparecen a continuación. El rango debe alcanzarse antes de la medianoche MST (Tiempo de la Montaña) del último día del mes de calificación.

- Rango de precalificación: Distributor
- Periodo de calificación: dos (2) meses naturales, excluido el mes en el que el Distribuidor se inscribió en Young Living por primera vez
- Requisito de rama: dos (2) ramas con un OGV de 200 cada una
- Requisito de OGV: un OGV total de 500
- Recompensa: una prima que se recibirá una sola vez de 50 \$ (42,50 € / 403 SEK / 36,50 £; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios)

**Bonus Silver Bound Senior Star:** esta recompensa se gana al alcanzar el rango Senior Star por primera vez según los requisitos que aparecen a continuación. El rango debe alcanzarse antes de la medianoche MST (Tiempo de la Montaña) del último día del mes de calificación.

- Rango de precalificación: Star
- Periodo de calificación: tres (3) meses naturales desde el mes en el que el Distribuidor alcanzó el rango Star por primera vez
- Requisito de rama: dos (2) ramas con un OGV de 500 cada una
- Requisito de OGV: un OGV total de 2 000
- Recompensa: una prima que se recibirá una sola vez de 250 \$ (212,50 € / 2 015 SEK / 182,50 £; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios)

**Bonus Silver Bound Executive:** esta recompensa se gana al alcanzar el rango Executive por primera vez según los requisitos que aparecen a continuación. El rango debe alcanzarse antes de la medianoche MST (Tiempo de la Montaña) del último día del mes de calificación.

- Rango de precalificación: Senior Star
- Periodo de calificación: tres (3) meses naturales desde el mes en el que el Distribuidor alcanzó el rango Senior Star por primera vez
- Requisito de rama: una (1) rama adicional con un OGV de 500 (esta rama es adicional a las dos ramas con un OGV cada una de 1 000 requeridas para alcanzar Executive según el Plan de Compensación)

- Requisito de OGV: un OGV total de 4 000
- Recompensa: una prima que se recibirá una sola vez de 500 \$ (425 € / 4 030 SEK / 365 £; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios)

**Bonus Silver Bound Silver:** esta recompensa se gana al alcanzar el rango Silver por primera vez según los requisitos que aparecen a continuación. El rango debe alcanzarse antes de la medianoche MST (Tiempo de la Montaña) del último día del mes de calificación.

- Rango de precalificación: Executive
- Periodo de calificación: cuatro (4) meses naturales desde el mes en el que el Distribuidor alcanzó el rango Executive por primera vez
- Requisito de rama: una (1) rama adicional con un OGV de 1 000 (esta rama es adicional a las dos ramas con un OGV cada una de 4 000 requeridas para alcanzar Silver según el Plan de Compensación)
- Requisito de OGV: un OGV total de 10 000
- Recompensa: una prima que se recibirá una sola vez de 1 500 \$ (1 275 € / 12 090 SEK / 1 095 £; tasa de cambio con respecto al dólar americano USD a 1 de febrero de 2018, sujeta a cambios)

**Bonus Diamond Leadership:** Para ayudar a nuestros mejores miembros a ganar recompensas adicionales y compartir su experiencia con las redes con nuestros miembros en los eventos, ofrecemos el Diamond Leadership Bonus. El Diamond Leadership Bonus permite a los líderes con rangos pagados Diamond, ganar participaciones del 0,5 % de las ventas mensuales comisionables de Young Living y se basa en el rango pagado y el cumplimiento de las calificaciones, tal como se indica a continuación.

#### Distribución mensual de las participaciones:

- Diamond: 1 participación
- Crown Diamond: 2 participaciones
- Royal Crown Diamond: 3 participaciones

#### Calificaciones:

- Deben tener el rango pagado Diamond, Crown Diamond o Royal Crown Diamond durante un mes de comisiones para ganar las participaciones de ese mes.
- Los rangos Diamond ya existentes deben completar uno de los siguientes requisitos anualmente para calificar para las participaciones en el siguiente año: (Nota: el periodo de 12 meses para los Diamond ya existentes empieza al cumplirse los 12 meses iniciales; este programa no se rige por el calendario de un año natural.)
- Asistir al menos a una sesión completa de la International Grand Convention anual

O

- Acudir una semana completa a una de nuestras cosechas anuales de invierno o primavera Y a todo el Diamond Retreat

Los nuevos Diamond pueden calificar cada uno de los primeros 12 meses en los que cumplan con los requisitos para ser pagados como Diamond, Crown Diamond o Royal Crown Diamond para el mes de comisiones correspondiente. El supuesto es que los nuevos Diamond están trabajando hacia las calificaciones del año siguiente durante estos primeros 12 meses como Diamond.