



U.S.A.
JULIO DEL
2019

GUÍA DE NEGOCIO

*Normas y procedimientos para
administrar su negocio*

RENA WARE

CONTENIDO

CÓMO COMUNICARSE CON RENA WARE.....	4
SU INSCRIPCIÓN CON RENA WARE.....	5
NORMAS PARA HACER NEGOCIOS.....	5
LEYES DE VENTAS DIRECTAS	7
REQUISITOS LEGALES Y ESTATALES ESPECIALES	7
COMUNICACIONES DE LA COMPAÑÍA.....	9
NORMAS DE VENTAS Y CRÉDITO	9
CÓMO EFECTUAR UN PEDIDO.....	11
ENTREGA DE MERCANCÍA	12
GARANTÍAS DE PRODUCTOS.....	13
HERRAMIENTAS DE VENTAS Y ENTRENAMIENTO APROBADAS POR LA COMPAÑÍA.....	13
USO DEL LOGOTIPO Y DE LA MARCA REGISTRADA DE RENA WARE	13
NORMAS PARA REDES SOCIALES E INTERNET	14
PROGRAMA RENAWARDS.....	19
NORMAS DE PREMIOS DE VIAJE.....	21
REGISTRO DE UN RECLUTA NUEVO.....	22
INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN DE ACUERDO.....	23
REINGRESO A RENA WARE.....	23
SECCIÓN DEL LÍDER.....	23
CÓMO RECIBE SUS GANANCIAS.....	26
PLAN DE GANANCIAS.....	27
RESUMEN DEL PLAN DE GANANCIAS	35
PREGUNTAS FRECUENTES.....	36
GLOSARIO	37

CÓMO COMUNICARSE CON RENA WARE

Sitio web corporativo de Rena Ware:

renaware.com

U.S.A. RenaRecursos

renakit.com

Oficina Administrativa U.S.A.

Casa Matriz de Rena Ware

Rena Ware International, Inc.

15885 NE 28th Street

Bellevue, WA 98008

Centros de Servicio

Rena Ware Santa Fe Springs Service Center

10928 Bloomfield Avenue (PO Box 2603)

Santa Fe Springs, CA 90670

Teléfono: (425) 881-6171

Rena Ware Chicago Service Center

5124 Pearl Street

Schiller Park, IL 60176

Teléfono: (847) 678-6448

Horario de oficina:

Lunes a viernes

7:45 a.m. – 4:30 p.m. hora estándar del Pacífico (PST)

Teléfono: (425) 881-6171

Número de fax: (425) 882-7500

Correo electrónico: cs@renaware.com

Esta guía contiene información importante que le ayudará a administrar su negocio, como:

- Normas para hacer negocios
- Código de ética
- Política de ventas y crédito
- Cómo recibe sus ganancias

Tenga esta guía siempre a mano y consúltela con regularidad. Su Líder podrá responderle preguntas sobre las normas y procedimientos de Rena Ware.

SU INSCRIPCIÓN CON RENA WARE

Para inscribirse en Rena Ware, debe entregar lo siguiente en la Oficina Administrativa:

1. Acuerdo de Asesor Independiente (RW1)
2. Cualquier pago asociado a la aplicación

Una vez registrado, se le considerará Asesor Independiente, y en toda esta guía se le denominará “Representante Independiente”, no empleado de Rena Ware. Adicionalmente, recibirá la Garantía de Rena Ware (RW553), la cual le autoriza recibir pedidos de clientes a favor de la compañía, y una tarjeta de débito que Rena Ware utilizará para depositar sus ganancias. Consulte la sección “Cómo se le paga” en esta guía para conocer los detalles.

- **Código de Identificación Rena Ware:** Se le asignará un código de Identificación Rena Ware que le identificará a usted y al grupo al que pertenece, y a las personas que se unan a su grupo personal. A cada persona solo se asignará un número de Identificación Rena Ware.
- **Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa:** Luego de inscribirse, se le pedirá que realice la Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa (RW32) para garantizar que entiende las Leyes de Ventas Directas. La Guía sobre mejores prácticas en venta directa (RW33) es una guía de estudio que le ayudará a aprender la información. Si no envía la Autoevaluación (RW32) llenada correctamente en su totalidad, no podrá recibir comisiones ni bonificaciones. Hable con su Patrocinador o líder del equipo lo antes posible si aún no ha completado y enviado la Autoevaluación a la Oficina Administrativa.
- **Kit Inicial:** Cada persona que se una a Rena Ware recibirá un Kit Inicial (el RenaKit Digital o el Kit de Literatura impresa) con materiales de mercadeo y otros impresos para usar durante presentaciones de ventas y reclutamiento.
- **Política de devolución del Kit de Literatura:** Si recibió el Kit de Literatura impresa cuando se unió a Rena Ware, usted será elegible para recibir un reembolso igual al 90% del cargo de solicitud pagado en caso de devolver los materiales del Kit de Literatura en su totalidad, nuevos, o como nuevos y disponibles para su comercialización dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su ingreso. No se proporcionará crédito parcial. Usted deberá presentar un reclamo en el que suministre los detalles de su solicitud.
- **Suministros publicitarios y de negocio:** A través del líder de su equipo puede ordenar impresos y materiales de reclutamiento y ventas adicionales con el formulario de pedido de suministros publicitarios y de negocio (RW780).
- **Renovación anual:** Al cumplir cada aniversario de su fecha de inicio con Rena Ware, debe renovar su asociación con Rena Ware pagando el cargo de renovación anual.
- **Consentimiento de entrega:** Al aceptar los términos y condiciones del Acuerdo de Asesor Independiente (RW1), también autoriza a Rena Ware International o a sus subsidiarias a usar su nombre, testimonios y similares en publicidad y materiales promocionales de Rena Ware sin remuneración alguna. Asimismo, usted autoriza el uso y reproducción de toda fotografía que Rena Ware tome o reciba, citas textuales, testimonios, historias, conversaciones en cualquier red social y en sitios de Rena Ware en publicidad impresa o digital, con fines de mercadeo o promoción, sin remuneración alguna. Remítase a la Política sobre Internet y Redes Sociales de Rena Ware para obtener información adicional.

NORMAS PARA HACER NEGOCIOS

Rena Ware posee una gran tradición de honestidad e integridad en su trato con sus clientes y Vendedores Independientes. Como Vendedor Independiente con un negocio propio Rena Ware, usted es responsable de continuar con esta tradición. El cliente que descubre que los productos Rena Ware son aún mejores de lo que usted dijo le referirá a otros clientes continuamente. Los productos Rena Ware tienen tantos beneficios que se pueden vender y se deberían vender por mérito propio. Por lo tanto, solo se pueden usar mensajes y materiales de venta, reclutamiento y entrenamiento oficiales de Rena Ware.

Código de ética y normas para hacer negocios

1. Sea honesto en toda transacción con Rena Ware y clientes.
2. Realice actividades de acuerdo con las leyes de ventas directas aplicables.
3. Identifíquese como Representante Independiente Rena Ware y explique el objeto de su contacto con un futuro cliente o recluta. Dígales por qué se acercó a ellos y qué vende. Dé su nombre e información de contacto al igual que la información de contacto de Rena Ware.
4. Respete la privacidad del cliente llamando a la hora que más le convenga a éste.
5. Entregue inmediatamente cualquier incentivo que se haya ofrecido a un cliente potencial por ser invitado o anfitrión de una demostración de ventas.
6. Sea sincero con los clientes en cuanto a precio, calidad, valor, rendimiento, cantidad, garantía y disponibilidad. No exagere ni dé precios u ofertas especiales que no existan, no ofrezca un producto gratis ni afirme que el precio es “solo por hoy” cuando no sea así.
7. Describa a cabalidad las garantías.
8. Termine una demostración o presentación de inmediato cuando el cliente lo pida.
9. Utilice solo la literatura de ventas producida por Rena Ware. No se desvíe de los mensajes aprobados por la compañía ni modifique materiales de venta, materiales de entrenamiento, presentaciones en PowerPoint, videos o CD o DVD de audio existentes ni cree otros nuevos sin la autorización previa de Rena Ware.
10. Absténgase de hacer afirmaciones sobre salud relativas al aluminio o Teflon® (o a otros tipos de utensilios de cocina). Hacer afirmaciones falsas sobre otros utensilios de cocina es ilegal. Rena Ware se puede vender al compararse con otros tipos de utensilios de cocina gracias a su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en la literatura de la compañía.
11. Diga al cliente que Rena Ware recomienda una dieta saludable y promueve los beneficios del método para cocinar con un mínimo de agua, el cual usa menos grasas y aceites y ayuda a conservar las vitaminas y los minerales de los alimentos. No debe afirmar que los médicos recomiendan cocinar con utensilios de acero inoxidable quirúrgico. Los utensilios de cocina, filtros de agua y otros productos Rena Ware no curan ni tratan cáncer, diabetes u otras enfermedades y usted no debe hacer tales afirmaciones.
12. Absténgase de hacer afirmaciones sobre el potencial de ganancias de un negocio Rena Ware que no estén contenidas en la literatura de la compañía. Ningún Representante Independiente tiene ganancias específicas aseguradas.
13. Absténgase de usar el nombre de Rena Ware en guías telefónicas, sitios web, anuncios, promociones, direcciones de correo electrónico u otras publicaciones sin el consentimiento previo por escrito de Rena Ware.

Cuando llene un contrato

14. Llene todos los espacios requeridos en blanco del contrato en presencia del cliente. Está prohibido firmar por el cliente aun cuando éste le haya autorizado hacerlo. Cualquier cambio en el contrato se debe efectuar en presencia del cliente, quien debe colocar sus iniciales. No realice cambios al pedido del cliente/contrato de venta a plazos después de que el cliente lo haya firmado.
15. Entregue siempre al cliente una o varias copias del contrato inmediatamente después de que el cliente lo firme. El contrato debe estar redactado en el mismo idioma en el que se hizo la presentación, y todas las copias del contrato deben ser idénticas. Mantenga la estricta confidencialidad de la información suministrada por el cliente.
16. Siempre debe informarle verbalmente al cliente la política de cancelación de tres días al momento de firmar el contrato. Debe entregar al cliente 2 copias del contrato con la fecha de cancelación claramente escrita, inmediatamente después de firmarlo.
17. Entregue a la compañía todos los fondos recibidos del cliente e indíquelo en el contrato.

LEYES DE VENTAS DIRECTAS

Es importante comprender y cumplir con las Leyes de Ventas Directas generales. Usted debería revisar las Leyes de Ventas Directas locales de su ciudad para obtener más información.

Asociación de Ventas Directas

Rena Ware International está orgullosa de ser miembro activo de la Asociación de Ventas Directas (DSA). Los miembros de la DSA avalan y suscriben los más altos estándares de servicio y satisfacción al cliente plasmados en el Código de Ética de la DSA (haga clic en el enlace ubicado en el sitio web de Rena Ware para visitar el sitio web de la DSA y consultar todo el código y cómo presentar un reclamo). Esta membresía es su garantía de los más altos estándares éticos de Rena Ware.

El Código de Ética de la DSA: Como miembro de la Asociación de Ventas Directas, Rena Ware debe cumplir con el Código de Ética de la DSA. En este sentido, y usted, como vendedor directo, deberá cumplir con el Código de Ética de la DSA en lo relativo a los consumidores.

Como vendedor debe esperar que una compañía miembro de la DSA:

- Le proporcione información precisa y legal sobre el plan de ganancias, productos y métodos de venta de la compañía.
- Se abstenga de emplear prácticas de reclutamiento ilegal o poco éticas y exigir cuotas de ingreso o entrenamiento exorbitantes.
- Base todas las ventas reales y potenciales y afirmaciones sobre ganancias en hechos documentados.

En toda interacción, un vendedor debe:

- Comunicarse con los clientes en un horario adecuado.
- Proporcionar información precisa sobre productos y servicios.
- Proporcionar información de contacto propia y de la compañía.
- Proteger la privacidad del cliente.
- Asegurarse de que las afirmaciones sobre productos y ganancias estén documentados y definidos con claridad, y puedan ser corroborados con pruebas válidas y confiables.
- Respetar el deseo del cliente de concluir una demostración o interacción de ventas.

Ventas contingentes o por referencias: Usted no puede prometer a un cliente que recibirá un regalo o descuento futuros solo si una de sus referencias compra algo. Sin embargo, puede ofrecer un regalo pequeño a cambio de referencias, pero el regalo no puede estar condicionado a que la persona referida compre.

REQUISITOS LEGALES Y ESTATALES ESPECIALES

Rena Ware International, Inc. cumple con las siguientes normas federales y estatales:

- **Aviso de privacidad:** La información sobre nuestros clientes y consumidores que no sea de dominio público solo estará disponible a nuestros empleados que la necesiten para ofrecerles nuestros productos o servicios.
- **Registro Nacional de No Llamadas:** Esta ley tiene como finalidad proteger a las personas de llamadas no autorizadas de compañías de telemarketing; y podría impedir que llame a posibles clientes y reclutas.
- **Ley Federal de Oportunidad Equitativa:** Prohíbe a los acreedores discriminar solicitudes de crédito con base en raza, color, religión, nacionalidad, sexo, estado civil, edad (siempre y cuando el solicitante tenga la capacidad de celebrar un contrato de obligatorio cumplimiento), cuando todo o parte de los ingresos del solicitante provengan de programas de asistencia pública o porque el solicitante, actuando de buena fe, haya ejercido sus derechos conforme a la Ley de Protección de Crédito del Consumidor.

- **Aviso referente al acoso:** Las leyes de California prohíben el acoso sexual y el hostigamiento con base en embarazo, parto y los problemas de salud relacionados con este, raza, credo o religión, color, nacionalidad o linaje, discapacidad física o mental, problemas de salud, estado civil, edad, orientación sexual o cualesquiera otras condiciones amparadas por leyes, ordenanzas o regulaciones federales, estatales o locales. Cualquier hostigamiento de este tipo se considerará ilegal. Remítase al acuerdo RW1 para obtener más información.
- **Páginas de información de productos para filtros de agua:** California exige mostrar al cliente la Hoja de información de rendimiento del filtro de agua cuando lo solicite. Usted debe presentar esta hoja informativa a todo aquel que lo solicite durante una presentación y entregar una copia si se lo piden. Esta hoja se encuentra en los Equipos Iniciales, y se pueden ordenar copias adicionales a través del Líder de su equipo.
- **Prácticas en el cobro de deudas:** Rena Ware cumple con la Ley Federal de Prácticas Justas en el Cobro de Deudas (Fair Debt Collection Practices Act) y la Ley Rosenthal de Prácticas Justas en el Cobro de Deudas (Rosenthal Fair Debt Collection Practices Act) del estado de California. Quizás se le solicite ayuda para localizar a un cliente con cuentas pendientes con Rena Ware. Aunque por lo general a usted se le prohíbe cobrar cuotas a clientes, en ocasiones puede recibir pagos de cuotas que se acreditarán a la cuenta que el cliente tenga con Rena Ware. Dichos pagos se deben entregar de inmediato a Rena Ware. En su trato con clientes que tengan una deuda con Rena Ware, siempre tenga presente que los deudores tienen derechos que, por ley, se deben respetar. Lea la siguiente información:
- **Comunicaciones con un deudor:** Debe cumplir con las siguientes normas cuando se comunique con un cliente por una deuda que este tenga con Rena Ware.
 - No se puede comunicar con un cliente moroso a una hora o en un lugar inusual, o a una hora o en un lugar (que sea o pueda ser) poco práctico para el cliente. Asuma que se considera apropiado comunicarse con clientes morosos entre las 8 a.m. y las 9 p.m. (hora local).
 - No se puede comunicar con un cliente en su lugar de trabajo si sabe o cree que su empleador le prohíbe tratar esos asuntos.
 - Cuando se comunique con el empleador, los amigos o parientes de un cliente, no puede decirles que el objeto de su llamada es el cobro de una deuda, ya que debe proteger la privacidad del cliente. Solo puede decirles que desea comunicarse con el cliente. Por ley, con muy pocas excepciones, solo se puede hacer una llamada de este tipo. Por lo tanto, solo puede comunicarse una vez con el empleador, los amigos o familiares de un cliente con la finalidad de localizarlo, salvo que dichas personas le pidan que vuelva a llamar o crea razonablemente que su primera respuesta fue incorrecta o incompleta y que ahora poseen información de contacto correcta o completa que no tenían o no le proporcionaron la primera vez que se comunicó con ellos. Puede hablar sobre las deudas de una persona con su cónyuge, aunque por lo general, no puede divulgar a terceros información sobre la o las deudas que un cliente tenga con Rena Ware.
- **Acoso o conducta abusiva:** No puede acosar ni tener una conducta abusiva con un cliente para cobrar una deuda. Nunca use expresiones obscenas ni amenace con usar la violencia o dañar su reputación o bienes. Si un cliente le pide que no vuelva a comunicarse con él, debe respetar su decisión y notificarlo a Servicio al Cliente.
- **Decreto Federal sobre el Reporte Crediticio Justo – Programa de Notificación de Advertencia:** Esta Ley exige a los acreedores crear, aprobar, implementar, supervisar y actualizar un programa escrito diseñado para detectar, prevenir y reducir el robo de identidad en relación con toda cuenta a crédito nueva o existente de clientes. La implementación y administración del Programa de Notificación de Advertencia de Rena Ware es responsabilidad de los Asesores Independientes, así como de los Departamentos de Crédito, Servicio al Cliente y Cobro de Rena Ware. En el sitio web de Asesores Rena Ware, en Otros Artículos de la sección Documentos de la Compañía, encontrará una descripción detallada de este programa.

COMUNICACIONES DE LA COMPAÑÍA

Toda la correspondencia se le enviará a través del líder de su equipo hasta que usted alcance el nivel Líder Senior. Su líder de equipo será responsable de mantenerle informado de todas las noticias más recientes de Rena Ware y de la información enviada por la Administración.

Código de oficina: Se le solicitará incluir el Código de la oficina del Líder Senior encargado de su grupo en varios formularios para asegurar el envío de correspondencia de manera apropiada. Una vez que alcance el nivel de Líder Senior tendrá el derecho (pero no la obligación) de comunicarse directamente con la Oficina Administrativa con respecto a todos los asuntos. Cuando usted tenga su oficina, podrá solicitar su propio Código de oficina.

NORMAS DE VENTAS Y CRÉDITO

- a) **Ventas al contado:** Una venta al contado es aquella en la que el cliente paga el monto total del pedido antes de la entrega de la mercancía o al momento de la entrega. Cuando la persona que haya hecho el pedido o su líder de equipo entreguen la mercancía de un pedido al contado, el pago recibido debe reportarse a la Administración de inmediato. **Nota:** El depósito mínimo requerido es del 20%, tal como se indica en la Lista de precios (RW59).
- b) **Tarjetas de crédito:** Como parte de las facilidades que Rena Ware ofrece a sus Asesores y clientes, se estableció un convenio con los operadores de las tarjetas de crédito VISA, MasterCard, Discover y American Express para aceptar el pago con estas tarjetas de crédito. **Nota:** No es necesario que usted, el vendedor, obtenga un código de autorización del operador de la tarjeta de crédito para aceptar el pago con tarjeta de crédito. De esto se encarga el Departamento de Crédito.
- c) **Pedidos financiados:** Rena Ware ofrece una opción de financiamiento a los clientes para que realicen pagos mensuales por su compra. Esto facilita a los clientes a comprar los productos que quieren y le ayuda a usted a aumentar sus ventas. Utilice el Calculador de pagos mensuales (RW956) o el Calculador de pagos en línea para calcular el cargo a financiar y el pago mensual requerido para completar un contrato a crédito.
 - **Monto de depósito mínimo y pago mínimo:**
 - Pago de depósito mínimo de pedidos financiados es el 10% del precio de compra.
 - Los pedidos financiados también están sujetos a un monto mínimo financiado y a un pago mínimo mensual. Consulte la lista de precios (RW59) vigente para ver los montos en vigor.
 - **Términos de pago:** Puede ofrecer los siguientes términos de pago:
 - 18 meses máximo por contratos que cumplan con el saldo mínimo a financiar y el pago mínimo mensual.
 - **Plan de pago dividido en 3 partes:** depósito, pago contra entrega de efectivo (COD) y pago final dentro de los 30 días siguientes a la entrega de mercancía.
 - **Ciclo de facturación mensual:**
 - En las ventas a crédito, la primera cuota será pagadera 30 días después de la fecha de entrega de la mercancía.
 - Los pagos se deben realizar el tercer día del mes.
 - Todos los meses, se le enviará por correo un estado de cuenta al cliente, el cual recibirá 15 días antes de su fecha de vencimiento.
 - Los pagos recibidos después del día 13 del mes están sujetos a un cargo por mora de \$10.00, y la cuenta generará intereses adicionales por el saldo de principal no pagado.
 - El cliente puede enviar por correo sus pagos, mediante cheque o giro postal (no efectivo), a la dirección de facturación indicada en su estado de cuenta. **Nota:** El cliente también puede pagar la totalidad del contrato o una parte de este en cualquier momento con tarjeta de crédito en el sistema de pago en línea www.renaware.com/payments/

- **Sistema de verificación de crédito:** Use el Sistema de verificación de crédito para comprobar que el cliente califique para recibir financiamiento al momento de realizar la venta. Antes de llamar al número gratuito 800 para ingresar al sistema, tenga el permiso de su cliente potencial para consultar su crédito, para ello el cliente deberá firmar y fechar la Aplicación de crédito (RW621), además usted debe confirmar la identidad del cliente. Ambos pasos son necesarios para usar el sistema. Para consultar el crédito de su prospecto:
 1. Marque el número 1-855-210-5409 (español) o 1-855-210-5421 (inglés).
 2. Ingrese su Código de identificación Rena Ware y el número de la orden.
 3. Responda "Sí" o "No" a la pregunta que le hará el sistema.
 4. Ingrese el número del Seguro Social completo del cliente.
 - **Aprobación de crédito:** Una vez presentado el contrato en Casa Matriz, el Departamento de Crédito tendrá cuatro días hábiles para verificar y aprobar o rechazar el crédito. Si se requiere información adicional, la misma se enviará a través de RenaWeb. Rena Ware retendrá el pedido durante 30 días a la espera de la información solicitada. En algunos casos, se solicitarán garantes a los clientes. Algunas de las causas que puedan motivar la solicitud de un garante son:
 - Ingresos que no se puedan verificar
 - No tener referencias comerciales
 - Ningún informe de crédito
 - **Pedidos rechazados:** Cuando la compañía rechace un pedido a crédito, reembolsará el total del depósito recibido, y el cliente recibirá una notificación por correo (Declaración de negación del crédito) en la que se le informe el motivo del rechazo.
 - Cuando el depósito se haya pagado con tarjeta de crédito, se reversará el cargo en la tarjeta y se enviará por correo postal un cheque no negociable al cliente por la misma cantidad.
 - Cuando el depósito se haya pagado con cheque o giro postal, al cliente se le enviará por correo postal un cheque negociable por la misma cantidad pagada como depósito.
- d) **Ventas adicionales:** Después de completar el pago de 6 cuotas y si la cuenta está al día, el cliente puede calificar para una venta adicional. Se puede añadir mercancía adicional al contrato existente, y realizar un ajuste al monto y a los términos de pago. El pedido nuevo se combina con la cuenta existente.
- e) **Depósito:** La compañía no devolverá el depósito inicial al cliente, salvo en los casos en que el pedido sea rechazado por el Departamento de Crédito o haya sido anulado dentro de cualquier período legalmente definido como "período de reconsideración". El depósito inicial quedará retenido a favor del cliente para una futura compra de igual o mayor valor.
- f) **Reversión de comisiones por cuentas incobrables:** Cuando una cuenta presente retraso de seis (6) meses, los pagos de comisiones o bonificaciones que no estén cubiertos por dinero recibido del cliente se revertirán, prorrateados. La reversión se calculará así: Total de comisiones/bonificaciones pagados menos total del dinero recibido, igual al monto en dólares sujeto a reversión. La porción de comisión/bonificación sujeta a reversión se divide entre el total de comisiones/bonificaciones pagadas para calcular el porcentaje que se aplicará a todos los que hayan recibido comisiones y bonificaciones por dicho pedido. Toda bonificación o comisión pagada por el pedido se reducirá en un 40% como reversión prorrateada.

Ejemplo:

Total comisiones/bonificaciones pagadas	200.00
Total suma de dinero recibida	-120.00
Monto en dólares sujeto a reversión	=80.00
Porcentaje de comisiones/bonificaciones a revertir (\$80.00 dividido entre \$200.00)	40%

CÓMO EFECTUAR UN PEDIDO

Debe usar el Contrato de ventas /Pedido de compra (RW620). No se tramitarán los pedidos que no se presenten en el formulario correcto.

Al preparar los contratos y pedidos de ventas:

1. Todos los espacios del contrato se deben completar en presencia del cliente. Todo cambio en el contrato se debe efectuar en presencia del cliente, quien debe autorizar el cambio con sus iniciales.
2. No realice cambios al pedido del cliente/contrato de venta en cuotas después de que el cliente lo haya firmado.
3. Todos los fondos que se reciban del cliente se deben entregar y se deben indicar en el contrato.
4. Todas las copias del contrato deben ser idénticas.
5. Al cliente se le deben entregar dos copias del contrato con la fecha de cancelación claramente escrita, inmediatamente después de firmarlo.
6. Siempre debe informar verbalmente al cliente la política de cancelación de tres días al momento de firmar el contrato. El cliente debe colocar sus iniciales en la casilla correspondiente en señal de que fue verbalmente informado de su derecho a cancelar el pedido.
7. Está prohibido firmar el contrato por el cliente, aunque este le haya autorizado a hacerlo.
8. Use el contrato correspondiente a la jurisdicción en la cual hace negocios.
9. El contrato se debe redactar en el mismo idioma en el que se hace la presentación.
10. Por ejemplo, si un cliente es bilingüe inglés /español, y la presentación se hizo en español, el contrato se debe redactar en español.
11. Informe al cliente el precio correcto publicado de los productos y especiales sin adornos ni exageraciones.
12. Las Aplicaciones de Crédito (RW621) se deben llenar completa y correctamente.
13. Se prohíbe el adelanto de depósito (no es reembolsable al Asesor Independiente).

Pedido financiado: Llene todo el Contrato de venta al por menor a plazos/Pedido de cliente (RW620). Remítase a la Guía de formularios y contratos (RW530) donde encontrará instrucciones detalladas. El cliente debe proporcionar la siguiente información básica en la Solicitud de Crédito (RW621), que Rena Ware verificará:

- Nombre, dirección y teléfono
- Número del Seguro Social y fecha de nacimiento
- Dirección de trabajo, teléfono y nivel de ingresos
- Referencias personales
- Referencias comerciales

Adicionalmente, debe pedir a cliente que le muestre un documento de identidad con foto emitido por el gobierno, como licencia de conducir o pasaporte. Para cumplir con las leyes federales que protegen a los consumidores del robo de identidad, usted debe verificar que la persona de la foto sea la persona que porta dicho documento. Indique en la Aplicación de Crédito (RW621) el tipo de documento de identificación con foto que se usó para verificar la identidad del cliente.

Reescritos: Cuando un contrato se ha llenado erróneamente, se solicitará un nuevo contrato firmado por el cliente con la información correcta.

Pedidos del Asesor: El contrato de venta al por menor a plazos en el que el Representante Independiente también sea el cliente se considera "Pedido del Asesor". Este tipo de pedido se debe llenar con los precios de venta al por menor indicados en la Lista de precios (RW59). Cuando se procese el pedido, el precio de compra total se reducirá automáticamente un 20%, equivalente a la comisión que se hubiese pagado por un pedido regular. Además, también se deducirán el monto a financiar y los pagos mensuales, por lo que el monto será menor al indicado en el contrato. El Representante Independiente titular del

pedido no recibirá pago de comisiones, pero sí las bonificaciones respectivas. Cuando procese un Pedido del Asesor en línea, seleccione “cliente existente” e ingrese el Código de identificación Rena Ware del Representante Independiente.

Nota: Los Representantes Independientes no pueden realizar ventas a otros Representantes Independientes, ni ser Anfitrionas y recibir premios de Anfitriona. Cuando una Anfitriona desee unirse a Rena Ware, debe firmar el Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) después de haber procesado el Party.

Normas para el procesamiento del Party de la Anfitriona

- Los pedidos del cliente incluidos en el Formulario de pedido para la Anfitriona (RW322) se deben haber procesado a más tardar 15 días después de la fecha del Party.
- Los pedidos no se pueden usar como pedidos calificados para más de un Party.
- Se debe crear un Party concretado y asignarlo al Party original para que la Anfitriona califique para el premio de la Gran Cacerola.
- Los Representantes Independientes no pueden ser Anfitrionas de un Party, o usar una venta personal para cumplir con el mínimo de ventas en un Party para que una Anfitriona reciba los regalos de Anfitriona.
- Los formularios de reclamo de la Anfitriona enviados por fax a Oficina Administrativa para su procesamiento deben incluir toda la información requerida para poder procesar el Party satisfactoriamente.

Entrega de pedidos

- **Entregas del Líder:** Usted puede entregar su(s) pedido(s) y cualquier depósito en efectivo que haya cobrado a sus clientes al Líder del equipo a cargo de su grupo, quien lo(s) entregará a Casa Matriz.
- **Ingreso en línea:** Usted puede ingresar sus pedidos directamente en línea en los siguientes casos:
 - Pago contra entrega de efectivo (COD) o pedidos al contado cuando el cliente pague el depósito con tarjeta de crédito o transferencia.
 - Pedidos cuyo total se pague con tarjeta de crédito.
 - Pedidos pagados en su totalidad con cheque, incluyendo cheques posdatados.

Solo los Líderes Senior y niveles superiores pueden procesar pedidos en línea, y el pago del cliente se debe enviar a la compañía. La Oficina Administrativa dará acceso al sistema de Ingreso en línea a solicitud del Líder Senior a cargo del grupo. El Líder Senior también debe darle entrenamiento inicial sobre el sistema. Usted será recompensado por ingresar pedidos en línea con un pequeño crédito de procesamiento de pedido. Remítase a la Sección del Líder para obtener más información sobre el ingreso en línea.

Destrucción del Contrato de venta al por menor a plazos/Pedido de cliente y de la Solicitud de Crédito (RW620/621)

originales: Para garantizar la seguridad de la información privada del cliente, todo contrato y solicitud de crédito se deben destruir luego de su procesamiento y codificación. Los Líderes de equipo podrán destruir los documentos personalmente con una máquina destructora de documentos (shredder); si no poseen una podrán enviar los documentos por correo postal o dejarlos en el Centro de Servicio más cercano o en la Oficina Administrativa para su destrucción.

ENTREGA DE MERCANCÍA

Por defecto, todos los pedidos aprobados de clientes se entregarán mediante UPS. Solo para ventas en efectivo, los Líderes Senior y niveles superiores pueden solicitar al Departamento de Crédito autorización de entrega personal de la mercancía antes de que se envíe mediante UPS. Remítase a la Sección del Líder para obtener más información sobre Autorización de entrega especial (SRD). **Nota:** En casos de falta prolongada o significativa de stock de mercancía, se le enviará un memo al campo de ventas para que suspenda la venta del producto o lo venda con una fecha futura de entrega específica. Los pedidos procesados durante el período de escasez de mercancía quizás no se entreguen o ganen bonificaciones hasta tener suficiente inventario.

GARANTÍAS DE PRODUCTOS

La Oficina Administrativa debe evaluar y aprobar los reclamos bajo la garantía antes de efectuar cualquier servicio o reemplazo. Los productos de Rena Ware cuentan con las siguientes garantías contra defectos de material y fabricación

Vitalicia	3 años	1 año
Todos los juegos de utensilios de cocina y piezas individuales. Todos los utensilios grandes con capacidad de 6 litros o más. Utensilios de cocina complementarios: Joyita, Renita, Gran Cacerola, Princesa y la Línea Clásica. Cuchillos y Cubiertos Cafetera Francesa/ Chocolatera (2 años para las piezas reemplazables) Contessa (2 años para la Rejilla) Parrilla Doble	Juego de Útiles de Cocina	Filtros de agua Cocina de inducción Juego de Azulitas Multi Cooker Repuestos para: Filtros de agua Purificador de aire Extractores de jugo Nutrex Cooker

La duración de la garantía está incluida en el Folleto del Producto, junto a la foto de cada producto. El contenido de la garantía se encuentra en la última página del Folleto del Producto. Algunos productos poseen garantías más detalladas en el Manual de uso y mantenimiento.

HERRAMIENTAS DE VENTAS Y ENTRENAMIENTO APROBADAS POR LA COMPAÑÍA

- Todas las presentaciones de negocio y sesiones de entrenamiento se deben llevar a cabo en estricta conformidad con guiones, herramientas audiovisuales y materiales impresos producidos por la compañía.
- Estos materiales toman en consideración requerimientos legales para su protección, y no se pueden alterar de ninguna manera. Los mismos se han desarrollado y refinado para asegurar que los reclutas y clientes potenciales tengan la información exacta sobre la cual basar sus decisiones, y ayudar a los nuevos reclutas a aprender las técnicas ya probadas, para lograr el éxito dentro de las normas recomendadas.
- Toda alteración a guiones, herramientas audiovisuales, lista de precios o materiales impresos, o cualquier desviación de la presentación recomendada que comprometa la integridad y/o la intención del programa de la compañía puede resultar en terminación del Acuerdo de Asesor Independiente (RW1).

USO DEL LOGOTIPO Y DE LA MARCA REGISTRADA DE RENA WARE

La marca registrada de Rena Ware es parte de la propiedad intelectual de la compañía y se debe tratar con respeto en todo momento. Para proteger sus marcas y conservar la imagen de calidad de Rena Ware, y mantener la consistencia en la apariencia de todos los materiales de Rena Ware, solo puede usar recursos y materiales aprobados por la compañía de acuerdo con los lineamientos para su uso. Recuerde que al utilizar solo aquellos recursos y materiales oficiales aprobados por la compañía, usted ayuda a evitar que se tergiverse la información y se viole involuntariamente la ley.

Usos prohibidos

Usted NO está autorizado a usar el nombre de Rena Ware (incluyendo versiones modificadas como renaware, rena/ware, etc.), el logotipo Rena Ware ni sus nombres de productos de marcas registradas (como Nutrex Juicer™, etc.) en materiales o medios no aprobados por la compañía, incluyendo, entre otros:

- Sitios web personales
- Sitios de medios sociales como Facebook, Twitter, blogs, YouTube y otros sitios para compartir videos, salvo cuando se haga conforme a las Normas para redes sociales e Internet.
- Direcciones de correo electrónico.
- Guías telefónicas (salvo lo indicado en la Sección del Líder).

- Circulares de venta o entrenamiento.
- Prensa, revistas o cualquier otro medio publicitario, de promoción o publicación.

No se permite el uso del logotipo Rena Ware o del logotipo para el Representante Independiente en publicaciones que vayan a estar disponibles al público y que puedan dar a entender que usted actúa en nombre de la compañía. Se prohíbe crear materiales promocionales que incluyan paquetes o precios de productos.

Materiales aprobados y guía de uso

Usted puede usar el logotipo Rena Ware para el Representante Independiente aprobado, el cual lo identifica como “Representante Independiente”, para usos limitados, incluyendo correspondencia con su grupo personal en relación con eventos locales de su organización, reuniones y cartas de felicitación. El logotipo del Representante Independiente y otros artículos pre aprobados para el uso por parte de Representante Independientes están disponibles en RenaRecursos.

NORMAS PARA REDES SOCIALES E INTERNET

Rena Ware está comprometida en ofrecer a las personas la oportunidad de cambiar sus vidas desarrollando un negocio independiente. El desarrollo de Internet y el surgimiento de las redes sociales aportan múltiples oportunidades como medio para llegar a posibles reclutas y clientes si usan estos recursos correctamente y con ética.

El alcance internacional de Internet constituye un excelente recurso. Sin embargo, supone un reto en la creación de normas que garanticen que este recurso brinde apoyo, promueva y tanto a los Representantes Independientes como a Rena Ware International, y el nombre de la compañía Rena Ware y de los Representantes Independientes Rena Ware. Por ello Rena Ware creó las siguientes Normas para redes sociales e Internet, que se suman a las Normas para hacer negocios y el Código de Ética.

Política general y normas sobre Internet

Se debe cumplir con las siguientes normas en toda comunicación electrónica y tradicional.

- Cada red social tiene sus propios términos y condiciones de uso. Es su responsabilidad leer y cumplir con los requisitos de cada sitio.
- No puede promocionarse en perfiles comerciales, nombres de usuario, URL, nombres de dominio, direcciones electrónicas ni publicidad o comunicaciones electrónicas como si fuera la compañía Rena Ware, empleado de Rena Ware o sede Rena Ware en ninguna ubicación geográfica (entre otro, pero no limitándose a: país, estado, provincia, condado o cantón, ciudad, área o abreviaturas de estos). Por ejemplo, no puede promocionarse como Rena Ware US, o Rena Ware Noreste o Rena Ware Bogotá. Esos nombres generan confusión en el consumidor y pueden hacerlos creer que usted es parte de la compañía Rena Ware.
- No puede usar el nombre Rena Ware (incluyendo versiones de este, como renaware, rena/ware, rena o similares, etc.), el logotipo de Rena Ware International ni marcas registradas de productos Rena Ware o nombres registrados (por ejemplo, Nutrex Juicer™, etc.) para identificarse en perfiles comerciales, URL, nombres de dominio, nombres de usuario, direcciones electrónicas, publicidad o comunicaciones electrónicas.
- Rena Ware tiene un logo de Representante Independiente disponible para su uso personal. Este logo se puede publicar en todas las redes sociales. La foto de perfil de todas las redes sociales debe ser la suya. Recuerde que sus perfiles siempre deben ser profesionales y cónsonos con su negocio Rena Ware.
- En toda red social y perfil profesional, usted debe identificarse con su nombre completo y la frase Representante Independiente Rena Ware (o con el título correspondiente, como “Desarrollador de Equipo Independiente Rena Ware” o “Líder Ejecutivo Gold Independiente Rena Ware”). Por ejemplo: María Ramírez, Representante Independiente Rena Ware o María Ramírez, Líder Ejecutivo Gold Independiente Rena Ware.
- Para promover su negocio Rena Ware, puede crear una página de empresa en Facebook. Solo puede utilizar esa página para promover su negocio Rena Ware. Cuando lo haga, siempre deberá identificarse con su nombre completo y como Representante Independiente Rena Ware, incluyendo el nombre de la página. Por ejemplo: María

Ramírez, Representante Independiente Rena Ware. Rena Ware ofrece normas y contenido para la creación de estas páginas; lea el entrenamiento disponible donde encontrará sugerencias.

- Usted puede mencionar y promover los productos o la Oportunidad de Rena Ware en sus redes sociales. Siempre que lo haga, deberá identificarse con su nombre completo y como Representante Independiente Rena Ware.
- Cuando haga referencia a los productos o la Oportunidad de Rena Ware, debe indicar que vende y/o avala Rena Ware. Para el consumidor final debe ser claro que usted avala a la compañía y puede recibir contraprestación por ello. Usted puede:
 - Crear etiquetas, como “#publicidad”.
 - Decir: “Comuníquese conmigo para unirse o comprar”.
 - Invitar a las personas a visitar su Sitio Web Personal Rena Ware.
- No es suficiente indicar en su página o perfil que es Representante Independiente Rena Ware. Debe hacer esta aclaratoria cada vez que promocióne los productos o la Oportunidad de Rena Ware.
- Sea profesional y respetuoso cuando participe en redes sociales con relación a su negocio. Asegúrese de revisar la gramática y redacción en todas sus publicaciones. Está prohibido utilizar lenguaje obsceno.
- Solo puede hacer u ofrecer negocios (esto incluye publicidad y promoción) en su país de residencia.
- No puede promocionar ni hacer negocios (bien sea ofrecer la Oportunidad o los productos Rena Ware) en Craigslist. Dichas actividades son contrarias a las políticas de Rena Ware y Craigslist.
- No puede obtener un beneficio económico de su Sitio Web Personal Rena Ware ni sitios web/blogs personales externos que utilice para promocionar el negocio Rena Ware a través de vínculos a sitios/páginas externas a otros sitios, como programas afiliados, Google AdSense ni métodos similares.
- Puede promocionar precios y especiales, promociones y programas de Rena Ware, pero nunca modificarlos. NO puede promocionar programas/concursos personales en sitios públicos. Estos concursos, retos personales, etc. solo se pueden compartir con sitios cerrados o privados de clientes, anfitriones, equipos o grupos especiales.
- No puede hacer afirmaciones sobre ganancias, incluyendo afirmaciones sobre sus propias ganancias, ni publicar fotos de cheques o estados de ingresos.
- No puede afirmar que ofrece una oportunidad de empleo, un cargo en mercadeo u otra área en Rena Ware.
- No puede afirmar que un recluta ganará una suma específica si se une a Rena Ware.
- Rena Ware se puede vender al compararse con otros tipos de utensilios de cocina gracias a su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en la literatura de la compañía, pero no puede hacer afirmaciones sobre salud relativas al aluminio o Teflon® (o a otros tipos de utensilios de cocina). Hacer afirmaciones falsas sobre otros utensilios de cocina es ilegal.
- No puede ofrecer productos Rena Ware en sitios en línea de ofertas o venta al por menor, incluyendo, entre otros, Amazon.com, Craigslist, eBay, Etsy.
- Se debe eliminar toda publicación o referencia en redes sociales en las que se promocióne un negocio Rena Ware dentro de los tres días siguientes de su salida (voluntaria o no) de Rena Ware.

Importante tener en cuenta:

- Si decide usar las redes sociales para promocionar su negocio Rena Ware, deberá tener presente que todo el contenido que publique afectará su negocio Rena Ware, el negocio de todos los demás Representantes Independientes Rena Ware y la marca Rena Ware. Nunca publique contenido o materiales que violen leyes o que puedan considerarse intimidatorios o difamatorios, obscenos, malintencionados o vilipendiosos.
- Las redes sociales constituyen una gran oportunidad para desarrollar y hacer crecer su negocio, pero no son la única manera de hacerlo. La venta directa efectiva requiere la creación de una red e interacción personal con los miembros de su comunidad y a través de las redes sociales. Aun cuando las redes sociales los conectan con miles de personas, no son medios tan poderosos como la interacción personal para vender, reclutar y solicitar referencias de manera exitosa.

Sitios/páginas oficiales de Rena Ware en redes sociales: Rena Ware International tiene presencia en muchas redes sociales; es un recurso de mercadeo con el que se promocióne la marca Rena Ware. Alentamos a los Representantes Independientes a

darle “Me gusta”, “Compartir”, “Seguir” y participar en los sitios oficiales de Rena Ware en las redes sociales. Cuando promueve estos sitios/páginas, está promoviendo SU negocio.

- Publique comentarios positivos; dele “Me gusta” o “reaccione” a publicaciones y compártalas.
- Puede compartir, republicar o marcar como favorito toda publicación de Rena Ware International en los sitios oficiales de Rena Ware en las redes sociales.

También es conveniente que:

- No publique comentarios negativos en la página oficial de Rena Ware en Facebook, ya que perjudica la marca y, por ende, su negocio.
- No responda comentarios de personas que publiquen contenido negativo sobre usted, otros Representantes Independientes de Rena Ware o Rena Ware International. Notifique toda publicación negativa a Rena Ware en: social@renaware.com. Deje que la Oficina Administrativa se encargue de esto.

Publicaciones prohibidas en sitios corporativos Rena Ware: (Nota: toda publicación que incluya lo siguiente en sitios corporativos Rena Ware se eliminará y se tomarán acciones correctivas).

- No puede promocionar, buscar negocios, publicar su número de teléfono, Sitio Web Personal Rena Ware o información de contacto personal en las páginas corporativas de Rena Ware.
- No puede intentar hacer negocios ni comunicarse vía mensaje directo con personas que hayan mostrado interés en nuestros productos o la Oportunidad en los sitios corporativos de Rena Ware.
- No puede publicar, vincular o subir material con contenido:
 - Explícitamente sexual, obsceno o pornográfico;
 - Ofensivo, profano, malicioso, amenazante, dañino, difamatorio, injurioso, intimidatorio o discriminatorio (sean referentes a raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física u otros);
 - Gráficamente violento, incluyendo imágenes de videojuego violentas;
 - Que incite a un comportamiento ilegal;
 - Que ataque personalmente a un individuo, grupo o entidad;
 - Que viole derechos de propiedad intelectual de Rena Ware o terceros.

Su Sitio Web Personal Rena Ware: Es una herramienta web que la compañía ofrece a sus Representantes Independientes para promocionar su negocio independiente Rena Ware. En caso de descubrir sitios web o contenidos no autorizados, le solicitaremos que los cierre de inmediato o retire los contenidos; en caso contrario, la compañía hará uso de los recursos legales a su alcance.

Sitios web personales externos: No está autorizado a crear un sitio web personal externo para promocionar su negocio Rena Ware. Si ya tiene un sitio web personal externo, puede hacer referencia a su negocio, oportunidad o productos Rena Ware, pero no puede usarlo exclusivamente para promocionar su negocio Rena Ware.

- Puede usar sus páginas o blogs en redes sociales para invitar a las personas a visitar su Sitio Web Personal Rena Ware, donde sus clientes y prospectos podrán leer su historia, comunicarse directamente con usted y tener acceso a información suministrada por Rena Ware.
- No puede vender productos ni ingresar a nuevos reclutas directamente de sitios web externos (incluyendo, entre otros, Ebay, Craigslist, Etsy, Amazon).

Enlace a su sitio web personal: Vincular sus otros sitios web o blogs al Sitio Web Personal Rena Ware puede constituir una excelente forma de atraer clientes y obtener ventas y reclutas adicionales. Los sitios que vincule a su sitio web personal:

- No deben dar a entender, bien sea directa o indirectamente, que Rena Ware International avala el contenido de ese sitio.
- No deben incluir contenido ni material que se pueda considerar ofensivo, controversial o vejatorio.
- Solo deben contener material adecuado para todas las edades.
- No deben desdeñar a Rena Ware ni menospreciarla de forma alguna, ni dañar su nombre.
- Rena Ware determinará a su entera discreción cuando algo sea ofensivo, controversial, vejatorio, negativo o inapropiado.

Enlace desde su Sitio Web Personal Rena Ware a otros sitios: El objeto de tener presencia en redes sociales, sitios web externos, perfiles web, anuncios, etc., es dirigir tráfico a su Sitio Web Personal Rena Ware. Luego de que un recluta o cliente potencial llega a su Sitio Web Personal Rena Ware, su objetivo es mantener su interés y conservarlo.

Normas para grupos especiales: Todos los grupos que cree en Facebook y demás redes sociales con el objeto de comunicarse con su equipo o clientes:

- Deben ser grupos cerrados o grupos secretos. Recomendamos que sea grupo secreto para sus equipos y cerrado para clientes.
- Debe informar a la oficina corporativa de Rena Ware cuando cree un grupo cerrado o secreto e invitarnos a formar parte del grupo.

Publicidad paga en línea y redes sociales: Los Representantes Independientes Rena Ware pueden realizar actividades publicitarias y de promoción en las redes sociales, como Facebook, Twitter, sitios web personales, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Instagram, foros, blogs, etc.

- Usted asumirá los costos correspondientes a toda publicidad que escoja realizar.
- Toda publicidad debe incluir la frase “Representante Independiente Rena Ware”. No puede hacer creer a otros que fueron redirigidos al sitio web corporativo de Rena Ware.
- Puede promocionarse en otros sitios web, como los relacionados con planificación de fiestas, mercadeo en red, ventas directas y otros directorios de negocios en casa, siempre y cuando la publicidad se redirija directamente a su Sitio Web Personal Rena Ware o a sus páginas en redes sociales que, a su vez, redirijan a la persona a su Sitio Web Personal Rena Ware previamente autorizado por la Oficina Administrativa.
- No puede promocionar su negocio personal Rena Ware, publicar su URL, números de teléfono ni buscar reclutas u ofrecer ventas en las páginas corporativas de Rena Ware en redes sociales.
- Se permite el uso de vínculos patrocinados, páginas de Facebook y anuncios publicitarios. Los Recursos de Negocio Rena Ware incluyen anuncios publicitarios aprobados y otros anuncios, logotipos de Representante Independiente e imágenes de productos para usar. Solo puede usar estos materiales aprobados. Cuando emplee estas tácticas, debe dirigir a las personas a su Sitio Web Personal Rena Ware o a las redes sociales donde promoció su negocio Rena Ware, que por ende enviará a las personas a su Sitio Web Personal Rena Ware. No puede invitar a las personas a otros sitios que no promuevan exclusivamente la Oportunidad o los productos Rena Ware.
- Están permitidos los anuncios de pago por clic (PPC). La dirección URL de destino debe ser su Sitio Web Personal Rena Ware. No puede emplear tácticas, direcciones URL ni vínculos que hagan creer al consumidor que se dirigen al sitio web corporativo de Rena Ware, sean engañosos o inadecuados. Si desea crear su propio anuncio de pago por clic, debe enviarlo a social@renaware.com para su aprobación. Una vez publicado, deberá enviar el vínculo a social@renaware.com.
- Está autorizado a crear perfiles profesionales en directorios web. El logotipo del Representante Independiente se puede publicar en lugar de su foto personal en directorios en los que se permita publicar fotos. En todos los casos:
 - Debe incluir su nombre completo.
 - Debe incluir el término “Representante Independiente Rena Ware” (o “Independiente Rena Ware” al lado de su título - por ejemplo: “Líder Senior Independiente Rena Ware”).
 - Nunca debe dar a entender que usted es la empresa Rena Ware, una subsidiaria de Rena Ware ni empleado de Rena Ware.
 - Debe eliminar todos los anuncios, listas en directorios profesionales, perfiles profesionales, etc. de inmediato en caso de separarse (voluntaria o involuntariamente) de Rena Ware.

Enlace a contenido no deseado: Enlace a contenido no deseado se define como el envío consecutivo de contenido igual o similar a blogs, wikis, registros de visitas, sitios web u otros foros virtuales o de debate de acceso público, y no está permitido. Esto incluye: contenido no deseado en blogs, comentarios no deseados en blogs o SEO intruso (spamdexing). Todo comentario que haga en blogs, foros, sitios, registros de visita, etc. debe ser único, informativo y cumplir con las normas antes indicadas.

Sitios para compartir fotos/videos: Sitios como YouTube, Pinterest e Instagram permiten compartir fotos y videos. Los

Representantes Independientes pueden usar estos sitios para compartir sus fotos y videos Rena Ware con las siguientes restricciones:

- Cada uno de estos sitios tiene sus propios términos y condiciones de uso y tipo de publicación permitida. Es su responsabilidad conocerlos y cumplirlos. Vimeo no permite que empresas con ánimo de lucro o representaciones de empresas con ánimo de lucro publiquen en su sitio. Vimeo exige a quien desee publicar videos que promuevan una marca o la representen pagar una suscripción para hacerlo.
- No puede subir, publicar ni enviar material que contenga información, marcas, etc. propiedad de Rena Ware.
- No puede subir, publicar ni enviar fotos o videos propiedad intelectual de terceros, como si fuesen suyos, sin autorización de ellos.
- No puede subir, publicar ni enviar fotos o videos con contenido inapropiado para todas las edades, o que contengan lenguaje o imágenes que pongan en vergüenza a Representantes Independientes Rena Ware o dañen el nombre de Rena Ware.
- Siempre deberá obtener autorización de la reta para subir fotos o videos de eventos patrocinados por Rena Ware.
- Siempre debe recibir autorización antes de publicar fotos o videos de terceros.
- Si desea crear contenido de video propio, debe enviar el guión a social@renaware.com para su aprobación. Una vez aprobado, estará autorizado a filmar el video, que luego deberá enviar a Rena Ware para su aprobación antes de subirlo a cualquier sitio web o red social.

Uso de propiedad intelectual de terceros: Si usa marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual, como fotos de terceros en publicaciones, es su responsabilidad obtener la licencia respectiva para usar dicha propiedad intelectual, y pagar las licencias. Toda propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente identificada como tal, y usted debe cumplir con todas las restricciones y condiciones de uso establecidas por su dueño.

Consultas o solicitudes de medios: Toda consulta de medios o solicitud de entrevista de blogueros (blogueros con 1000 visitas mensuales o más) sobre Rena Ware debe transmitirse a Rena Ware International al correo social@renaware.com. No puede recurrir a los medios o celebridades para que avalen su negocio ni hagan comunicados de prensa sobre Rena Ware, sus productos o la oportunidad sin autorización previa por escrito de Rena Ware International.

Entrega de material para publicación: ¡Nos gusta saber de usted! Envíenos historias de éxito personales y demás material interesante Rena Ware a social@renaware.com para que la compañía lo publique en la página oficial en Facebook de Rena Ware. Revisaremos todo el material que recibamos y publicaremos el que sea de interés general.

- **Políticas:**
 - Mediante el envío de fotos, videos y comentarios, usted autoriza a Rena Ware para usar, publicar, editar, traducir y reformatear dicho material según Rena Ware lo estime conveniente.
 - Mediante el envío de material, usted garantiza tener derecho a publicarlo.
 - No recibirá compensación alguna por el uso del material que usted nos envíe. Rena Ware no está obligada a usar el material que usted nos envíe.

Cumplimiento: En vista de que todo lo que se publique sobre Rena Ware en Internet afecta la imagen de todo Representante Independiente Rena Ware y las marcas de la compañía, Rena Ware monitorea la red para garantizar que toda violación a esta política se identifique y corrija de inmediato. Si usted viola esta política, recibirá una notificación en la que se le solicite corregir su error. Hacer caso omiso a estas notificaciones o la reiterada violación a esta política se traducirá en acciones disciplinarias, incluyendo la posible terminación de su Acuerdo de Asesor Independiente (RW1).

PROGRAMA RENAWARDS

Con Rena Ware, usted puede obtener grandes recompensas y recibir reconocimiento a través del desarrollo de organizaciones y la excelencia en ventas. Rena Ware recompensa sus logros con nuestro Programa RENAWards integral que reconoce logros personales y de grupo excepcionales tanto nacional como internacionalmente.

CERTIFICADOS Y ALFILERES POR ASCENSO

A partir de su ascenso a Desarrollador de Equipo, recibirá un bello Certificado de ascenso, y un nuevo certificado de ascenso cada vez que obtenga un nuevo título. Con el título de Líder también recibirá un bello Alfiler por ascenso por cada nuevo título que obtenga.

TÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL ALFILER
Líder	Alfiler bronce con una piedra color rubí
Líder Senior	Alfiler bronce con una piedra color zafiro
Líder Ejecutivo	Alfiler bronce con una piedra color esmeralda
Líder Ejecutivo Silver	Alfiler plateado con un fino circón brillante
Líder Ejecutivo Gold	Alfiler dorado con tres finos circones brillantes
Líder Ejecutivo Platinum	Alfiler platinado con tres finos circones brillantes

ESTRELLAS PARA LÍDERES EJECUTIVOS PLATINUM

Nos sentimos orgullosos de los logros de nuestros Líderes Ejecutivos Platinum de todo el mundo y deseamos reconocer su éxito con estrellas que representen el crecimiento de sus organizaciones. Cuando alcance el nivel de Líder Ejecutivo Platinum, recibirá “estrellas” por el primer Líder Élite de nivel más alto de cada uno de sus grupos calificados. Recibirá 4 estrellas por un Platinum, 2 estrellas por un Gold y 1 estrella por un Líder Ejecutivo Silver. Por ejemplo: si tiene un grupo calificado con un Líder Ejecutivo Silver (A) quien a su vez tenga un Líder Ejecutivo Gold debajo de él (B), solo recibirá estrellas por el Líder Élite de nivel más alto, en este caso el Líder Ejecutivo Gold (B).

PREMIOS NACIONALES

Si es uno de los mejores en su país en una o más de cinco categorías, recibirá un reconocimiento especial por sus excelentes resultados.

Certificados

Se entregarán certificados personalizados en fechas establecidas durante el año.

Trofeos

Los trofeos se entregarán a los mejores del año una vez al año. Período del concurso: Períodos de Bonificación 1-26.

PREMIO	ENTREGADO
Mejor en Ventas	Los 5 mejores en PPV acumulado (abierto solo a las personas con los títulos de Asesor y Desarrollador de Equipo).
Mejor Patrocinador	Los 5 mejores en reclutamiento personal calificado* (abierto a todos los niveles).
Mejor Organización en POV	Los 5 mejores en POV acumulado (abierto a todos los niveles).
Mejor en GPV – Nivel de Líder	Los 5 mejores en GPV acumulado (abierto a las personas con los títulos de Líder Ejecutivo e inferiores desde el primer PB del concurso).
Mejor en GPV -Nivel de Liderazgo Élite	Los 5 mejores en GPV acumulado (abierto a las personas con los títulos de Líder Ejecutivo Silver desde el primer PB del concurso).

*Un recluta calificado debe haber sido reclutado y obtener 500 PPV durante el período del concurso.

PREMIOS INTERNACIONALES

Si tiene buena trayectoria en la compañía, puede competir a nivel mundial para ganar los prestigiosos Premios Internacionales. El período de competición para los Premios Internacionales está comprendido en los Períodos de Bonificación 1 a 26.

Anillos del Club de Millón

Las personas que se destaquen en liderazgo pueden ganar los Anillos del Club del Millón. Los anillos están bellamente diseñados en oro de 10k, en los que se grabará el nombre (o las iniciales) del ganador y el año en que lo ganó. Cada anillo solo se puede ganar una vez, pero cuando lo gane, será suyo por siempre como símbolo de su logro.

CLUB	REQUISITOS	ANILLOS
500.000	500.000 POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Silver o superior al finalizar el año de ventas.	De oro con piedra base rubí
1 Millón	1 millón POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Gold o superior al finalizar el año de ventas.	De oro con un diamante sobre piedra base zafiro
2 Millones	2 millones POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Platinum al finalizar el año de ventas.	De oro con dos diamantes en el bisel y un diamante sobre piedra base esmeralda
10 Millones	10 millones POV en 5 años de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Platinum cuando obtenga los 10 millones.	De oro con diamantes

Los anillos estarán listos aproximadamente 90 días después de finalizado el año.

Notas de transición del programa de anillos

- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de hasta 1/3 quilates con el antiguo programa de anillos tendrá derecho a ganar cualquier anillo con el nuevo programa.
- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de 1/2 a 3/4 quilates con el antiguo programa de anillos solo tendrá derecho a ganar el Anillo de 1 Millón, el Anillo de 2 Millones y el Anillo de 10 Millones.
- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de 1 quilate o más con el antiguo programa de anillos podrá ganar el anillo del Club de Dos Millones después de que alcance o supere su récord histórico de producción. También podrá ganar el anillo del Club de 10 Millones.
- Toda persona que gane un anillo en el nivel más alto no podrá ganar un anillo en un nivel inferior en el futuro.

Medalla de Honor

La Medalla de Honor se entrega a los mejores en seis categorías distintas. ¡Ganar una Medalla de Honor es un logro que nunca pasa desapercibido! Además de la emoción por ganar, los campeones ganadores de la Medalla de Honor recibirán la elegante placa de la Medalla de Honor y el lujoso Tour Élite Zylstra para ellos y su cónyuge; además, los ganadores que obtengan este premio por primera vez también recibirán el exclusivo Alfiler de la Medalla de Honor.

Categorías de la Medalla de Honor

- **Líder de Desarrollo de Grupo (basado en GPV):** Todas las personas con el título de Líder Ejecutivo (o nivel inferior) desde el Período de Bonificación 1 del concurso competirán en este nivel. Nota: Para ser considerado ganador, debe ascender a Líder Ejecutivo Silver y mantener este título hasta el final del año de ventas. También debe estar entre los 5 mejores en GPV en su categoría.
- **Nivel Élite de Desarrollo de Grupo (basado en GPV):** Ser un Líder Ejecutivo Silver o niveles superiores desde el Período de Bonificación 1 y competir en este nivel. Nota: Para ser considerado ganador, debe tener el título de Líder Ejecutivo Silver o superior al final del año de ventas. Su POV también debe ser superior al del año anterior.

- **Líder Ejecutivo Silver:** Ser Líder Ejecutivo Silver desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Silver del 1,5%.
- **Líder Ejecutivo Gold:** Ser Líder Ejecutivo Gold desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Gold del 1,5%.
- **Líder Ejecutivo Platinum:** Ser Líder Ejecutivo Platinum desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Platinum del 1,5%.
- **Mejor Organización (basado en POV):** Todas las personas con el título Líder Ejecutivo Platinum desde el Período de Bonificación 1 o que hayan obtenido su ascenso a Líder Ejecutivo Platinum durante el año podrán competir en este nivel. El POV contará solo en los Períodos de Bonificación en los que reciba “pago como” Líder Ejecutivo Platinum.

Reglas adicionales de la Medalla de Honor

1. Una misma persona puede ganar la Medalla de Honor en más de una categoría el mismo año.
2. La Medalla de Honor solo se puede ganar una vez en las siguientes categorías:
 - Líder Ejecutivo Silver.
 - Líder Ejecutivo Gold.
 - Líder de Desarrollo de Grupo.

Nota: El informe Top Builders se basa en las mismas reglas que la Medalla de Honor para determinar los primeros ganadores del Período de Bonificación.

Campeones Élite Platinum

Los Campeones Élite Platinum son aquellos que obtienen 1,5 millones en la categoría Líder Ejecutivo Platinum de la Medalla de Honor durante el año. Todos los Campeones Élite Platinum ganan el Tour Élite Zylstra. Los Campeones Élite Platinum por primera vez también reciben la Chaqueta blanca Rena Ware.

Premio del Millón Platino

Los mejores líderes de Rena Ware ganarán el Premio del Millón Platino cuando obtengan 2 millones POV o más durante el período del concurso y al haber obtenido el título de Líder Ejecutivo Platinum al final del año de ventas.

PREMIOS DE VIAJE

Viajes Nacionales

Tendrá oportunidades de ganar viajes nacionales fabulosos todos los años. ¡Esté atento a los anuncios de las reglas de concursos de viaje, destinos y fechas de viaje para hacer sus planes para ganar y viajar con Rena Ware!

Tour Élite Zylstra

El Tour Élite Zylstra es el más importante premio de viaje de Rena Ware. Los ganadores del Tour Élite Zylstra viajan a un lugar de ensueño donde se reunirán con la familia Zylstra, altos ejecutivos de la compañía y otros campeones Rena Ware de todo el mundo. Todos los ganadores de la Medalla de Honor y los Campeones Élite Platinum ganan el Tour Élite Zylstra.

NORMAS DE PREMIOS DE VIAJE

Para recibir cualquier premio de viaje Rena Ware, el participante reconoce que el premio será estrictamente para el viaje, el alojamiento y las comidas especificadas en las reglas del concurso, la promoción o la reunión. Cualquier otro gasto en el que incurra el participante, incluyendo, pero no limitándose a los siguientes, correrá por cuenta del participante:

- Impuestos aeroportuarios calculados por las autoridades aeroportuarias o gubernamentales como condición del derecho de tránsito.
- Transporte, kilometraje, estacionamiento o cualquier otro gasto en el que se incurra para ir al punto de salida establecido por la compañía.
- Películas, mini bar o cualquier otro cargo de habitación en el que incurra el participante durante su estadía o en el evento.
- Gastos personales de todo tipo, incluyendo tratamiento médico de emergencia, hospitalización u honorarios médicos, salidas no pautadas o alojamiento especial durante el viaje. El participante querrá adquirir un seguro de viaje para cubrir los gastos de cualquier emergencia médica imprevista.
- Llamadas telefónicas nacionales o de larga distancia internacional.
- Cualquier cambio, distinto al itinerario pautado por la compañía, correrá por cuenta y riesgo del participante.

Además, todos los premios de viaje de Rena Ware están sujetos a las siguientes estipulaciones:

- Todas las habitaciones serán dobles, a menos que se establezca lo contrario.
- El invitado del participante de viaje Rena Ware tiene que ser el cónyuge del participante.
- Todos los participantes e invitados deben ser mayores de 18 años, salvo que se establezca lo contrario.
- Todos los participantes deben encontrarse activos con Rena Ware en la fecha del viaje para poder asistir.
- Los premios de viaje Rena Ware no son transferibles y no se canjeará el viaje por dinero en efectivo.
- Todos los premios de viaje están sujetos a sustitución, ya que factores ajenos a nuestro control pueden incidir en la capacidad de Rena Ware de realizarlos como estaban originalmente planteados.
- El valor del viaje será imponible para los ganadores.

Reglas generales de concursos:

- Los resultados de los concursos solo serán definitivos cuando la compañía los confirme por escrito.
- Las reglas están sujetas a cambio.
- Los ganadores deben encontrarse activos y tener buena trayectoria con Rena Ware para la fecha de entrega de premios. El premio no es transferible, ni se canjeará por dinero en efectivo.
- El costo de los premios será imponible para los ganadores.
- La compañía se reserva el derecho a verificar todos los contratos y acuerdos. Toda persona que presente excesivas suspensiones, un alto índice de morosidad o haya falsificado contratos y acuerdos será descalificada del concurso.
- Cuando varias personas sean ascendidas a Líderes con base en el mismo Punto por Volumen, no se duplicarán los GPV.
- Todos los premios están sujetos a sustitución.

REGISTRO DE UN RECLUTA NUEVO

- Para inscribir a un nuevo recluta, el reclutador debe tener buena trayectoria en Rena Ware.
- Cada nuevo recluta solo podrá tener un patrocinador.
- Cada persona solo recibirá un Código de Identificación Rena Ware y solo podrá optar a un título de Representante Independiente.
- No se puede usar el nombre ni el Código de Identificación Rena Ware de terceros para obtener beneficios económicos o de cualquier otro tipo de Rena Ware.
- Podrá inscribir a un nuevo recluta en persona o pedirle que se inscriba desde su sitio web personal de Rena Ware.

INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN DE ACUERDO

- Si decide no renovar su Acuerdo de Asesor Independiente (RW1), quedan sin vigor todos los derechos a bonificaciones y comisiones. La organización del líder que termina su acuerdo voluntariamente solo se puede trasladar de acuerdo con las normas del Plan de ganancias.
- Se le considerará oficialmente “inactivo” si no entrega 250 puntos personales (PPV) durante 13 Períodos de Bonificación (aproximadamente seis meses). Si se le declara “inactivo” y tiene una fecha de inactivación, podrá solicitar su reingreso a Rena Ware. Remítase a la sección “Reingresar a Rena Ware” para obtener más información.
- Debe entender que este es un negocio para crear relaciones y que la compañía generalmente no permite el cambio de reclutadores. Luego del reclutamiento de una persona, la compañía cree en dar la máxima protección a esa relación. La única excepción potencial sería el caso de un Representante Independiente que use medios faltos de ética para reclutar a alguien.

REINGRESO A RENA WARE

- Cuando reingrese luego de haber estado inactivo, deberá pagar todo cargo de solicitud exigido y recibirá un Kit Inicial nuevo.
- Si reingresa, no podrá reclutar a los miembros activos de su organización original.
- Todo monto adeudado a Rena Ware durante su anterior asociación se debitará de su estado de ingresos inicial.
- Si han transcurrido menos de seis meses desde su fecha de inactivación Y su GPV acumulado antes de haber sido declarado inactivo era de 3,000 o más, deberá reingresar a su organización original. Su organización original comienza a partir de la primera persona activa de su línea ascendente a partir de su patrocinador luego de quedar inactivo. Esta persona será su patrocinador, y si dicha persona también era su reclutador original, también se mostrará en el sistema como su reclutador.
- Si han transcurrido más de seis meses desde su fecha de inactivación O su GPV acumulado era menor a 3,000 antes de quedar inactivo y desea reingresar a la compañía, podrá ser patrocinado como si fuera nuevo en Rena Ware y reingresar con otro reclutador.

SECCIÓN DEL LÍDER

Cuando obtenga el nivel de Líder Senior, tendrá el derecho (pero no la obligación) de enviar contratos y tratar todos los asuntos de su organización directamente con la Oficina Administrativa.

Responsabilidades del Líder:

- Todos los contratos se reportarán a través del Líder de equipo responsable del grupo.
- Todas las comunicaciones de la compañía, compras de productos, impresos y correspondencia se entregarán mediante el Líder Senior que procese reportes de ventas y entregas del grupo.
- Las solicitudes de suministros Rena Ware para su grupo deben enviarse en línea a través del Envío de formularios en línea o enviarse a la Oficina Administrativa mediante el Formulario de pedidos de suministros publicitarios y de negocio (RW780), incluyendo el pago. (Consulte el “Programa de Crédito para Literatura Ganada” para obtener más información).

Código de Oficina: Los Líderes Senior y niveles superiores podrán solicitar un Código de Oficina y Nombre de Oficina únicos. El Código de Oficina permitirá asegurar que la correspondencia de la Oficina Administrativa se clasifique y envíe a la dirección correcta. El Nombre de la Oficina permitirá al Líder personalizar su organización.

Señalización de la oficina: Los Líderes Senior y niveles superiores que tengan una oficina podrán usar letreros o carteles con el logotipo de Representante Independiente Rena Ware.

Guías telefónicas: Puede usar el siguiente texto en guías telefónicas locales: Su nombre, Representante Independiente Rena

Ware, dirección de su oficina y números de teléfono.

Ejemplo:

José Pérez, Representante Independiente Rena Ware

Calle 123, X, Ciudad

Teléfono: (123) 456-7890

Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa (RW32)

- Los Líderes Senior y niveles superiores deben administrar la Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa a todos los nuevos reclutas y a los reclutas reingresados que no tengan una autoevaluación completamente llenada en nuestros registros. Estas piezas se han diseñado para garantizar que todo recluta comprenda las leyes de Ventas Directas.
- Cuando la Oficina Administrativa no haya recibido una Autoevaluación completa y correctamente llenada, firmada y fechada, se retendrán las comisiones del recluta hasta tanto recibamos la Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa.
- Se pueden descargar formularios adicionales desde Documentos de la Compañía en RenaWeb u ordenarlos mediante el Programa de Crédito para Literatura Ganada.

Cómo administrar la Autoevaluación:

- Revise la guía de estudio “Guía sobre mejores prácticas en venta directa” (RW33) con todos los reclutas y pídale que realicen la Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa (RW32).
- Revise las Autoevaluaciones llenadas para verificar que todas las respuestas estén correctas. Cuando lea una respuesta incorrecta, explique al recluta cuál es la respuesta correcta y pídale que corrija las respuestas incorrectas antes de firmar y fechar la RW32.
- Envíe a Oficina Administrativa las Autoevaluaciones (RW32) completadas junto con el RW1 del Asesor y demás documentos de afiliación.

Reingreso de Asesores

- Si uno de sus reclutas fue Representante Independiente de Rena Ware en el pasado, debe comunicarse con el Departamento de Procesamiento de Créditos para activar el Código de identificación Rena Ware original, de manera que los nuevos pedidos ingresados se procesen con el código correcto del Asesor.
- Todos los papeles y cargos de reingreso se deben enviar a la Oficina Administrativa para su procesamiento.

Entrega de pedidos

- Los Líderes Senior y niveles superiores pueden inscribir a nuevos reclutas, ingresar pedidos nuevos, enviar depósitos de clientes y otros pagos, y ordenar impresos, para ellos y los miembros de su grupo, a través del sistema Ingreso en línea. Consulte la sección de entrenamiento “Cómo usar RenaWeb” (TS11) publicada en RenaRecursos para obtener instrucciones detalladas sobre cómo inscribir a un nuevo recluta e ingresar pedidos a través del Ingreso en línea.
- Los Líderes Senior y niveles superiores podrán enviar los contratos reescritos de clientes y la correspondiente información de pago al Departamento de Procesamiento de Créditos para su procesamiento.
- A los Líderes Senior y niveles superiores que participen en este programa se les asignará una cuenta bancaria solo para depósitos y una tarjeta para depósito en cajero automático (ATM) del Bank of America para que depositen el dinero de sus entregas. Guarde su tarjeta para depósito ATM en un lugar seguro. Si la pierde o se la roban, infórmelo de inmediato al Departamento de Procesamiento de Créditos. Se hará un cargo de \$5.00 en su estado de ingresos por cada reposición de tarjeta.
- Los contratos se deben entregar con indicación del monto completo del depósito pagado por el cliente.
- Todo contrato que se reciba después de las 3:00 p.m. del lunes no se procesará en la misma semana que se haya recibido.

Autorización de entrega especial (SRD): La solicitud de entrega mediante el Líder Senior (SRD) se debe entregar al

Departamento de Servicio al Cliente. Las SRD se limitarán a pedidos al contado. Los Líderes Senior deben enviar toda confirmación de guías de remisión (SRD) a la Oficina Administrativa en un máximo de 10 días. La mercancía que el cliente no acepte se debe devolver al Centro de Servicio en un máximo de 10 días.

Programa de crédito para literatura ganada:

Los impresos de apoyo a las ventas y reclutamiento (inclusive formularios administrativos) se pueden pagar con los créditos para literatura ganada. Asegúrese de ordenar suficientes contratos de ventas así como impresos de ventas y reclutamiento para ayudar a que su organización tenga éxito en ventas y reclutamiento.

- **Acumulación de créditos:** Los Líderes Senior y niveles superiores con un Código de Oficina acumularán créditos por el 0,4% del valor comisionable del total de las ventas “aprobadas” de su organización, hasta el próximo Líder Senior o niveles superiores, por cada Período de Bonificación en el que reciba “pago como” Líder Senior o nivel superior. Estos créditos se reflejarán en un Certificado virtual en cada Período de Bonificación. No recibirá créditos cuando no haya recibido “pago como” Líder Senior aun cuando tenga dicho título.
- **Canje de créditos:** Usted podrá comprar suministros de impresos por el total de sus créditos en todos sus certificados acumulados. Cualquier impreso que ordene por un valor mayor a su saldo de créditos ganados deberá pagarlo mediante tarjeta de crédito o depósito bancario. Los créditos no utilizados de cada certificado tendrán un año de validez.
- Solo se pueden pagar impresos de ventas y reclutamiento y formularios mediante el Programa de crédito para literatura ganada. Otros artículos, como artículos de incentivo y todo tipo de mercancía, se deben pagar mediante el formulario en línea con una tarjeta de crédito o mediante depósito bancario. En el Formulario de pedido de suministros publicitarios y de negocio (RW780) encontrará los detalles de los artículos que puede comprar o no mediante el Programa de crédito para literatura ganada.
- Una vez que usted haya acumulado certificados de literatura, los podrá canjear en cualquier momento durante un año. No tiene que recibir “pago como” Líder Senior al momento de canjearlos.

Condiciones:

- Para recibir los créditos para literatura ganada, usted debe estar activo y no presentar un saldo deudor en su estado de ingresos.
- Los créditos solo se podrán utilizar para comprar suministros y materiales de ventas; no tienen valor monetario y no se pueden transferir.
- Si queda inactivo, sus créditos vencerán y no pasarán a la cuenta de su Líder de línea ascendente.

Materiales adicionales de apoyo a las ventas: Los Líderes Senior y niveles superiores pueden solicitar materiales adicionales de apoyo a las ventas al Departamento de Ventas, incluyendo el logo Rena Ware. Se puede usar el logo Rena Ware sin “Representante Independiente” ni “International” en pancartas, estandartes, ropa (camisetas, sombreros, etc.), bolígrafos, lápices, globos y volantes, carteles o señalizaciones utilizados en reuniones locales.

Programa desarrollador de riqueza: Puesto que el negocio Rena Ware es un activo que refleja el esfuerzo de varios años del Líder que lo desarrolló, Rena Ware creó el Programa desarrollador de riqueza. El Programa desarrollador de riqueza permite a los Líderes más exitosos de Rena Ware obtener mayores beneficios económicos al alcanzar los niveles más altos con sus organizaciones.

- Los Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores tienen la posibilidad de sacar provecho del valor económico acumulado de sus organizaciones cuando estén listos para dejar de tener un papel activo en las mismas.
- La persona con el título obtenido de Líder Ejecutivo Silver o superior puede, con la aprobación de Casa Matriz, transferir o vender su negocio a un comprador calificado con el título obtenido de Líder Ejecutivo Gold o superior.
- Los Líderes de Nivel Élite deben cumplir con las condiciones del Programa desarrollador de riqueza (RW192) para transferir o vender sus organizaciones. Remítase al RW192 donde encontrará toda la información sobre el Programa desarrollador de riqueza.

CÓMO RECIBE SUS GANANCIAS

Recibirá comisiones y bonificaciones por las ventas al detalle efectuadas por usted y otros miembros de su organización, las que son aceptadas por la compañía según los términos del Plan de Ganancias. Las comisiones y bonificaciones se basan en las ventas al detalle a clientes, NO en el reclutamiento de otros para que se unan a Rena Ware.

- Las comisiones se pagan diariamente por pedidos personales aprobados.
- Las bonificaciones se calculan sobre las ventas “aprobadas” en cada Período de Bonificación de dos semanas, y se pagan quincenalmente (cada dos semanas) después del cierre del Período de Bonificación.
- Se podrá acreditar un 10% adicional de puntos por pedidos a crédito aprobados a más tardar el lunes de la primera semana del Período de Bonificación cuando el programa de puntos adicionales esté vigente. El 10% adicional no afectará el CV de los pedidos aprobados.

Ventas “aprobadas”: Una venta “aprobada” es el pedido que cumple con los criterios para recibir el pago de bonificaciones. Los pedidos que se envíen al Departamento de Procesamiento de Crédito y se aprueben al crédito se consideran ventas “aprobadas”.

Período de Bonificación: El Período de Bonificación es un período de dos semanas que comienza un martes y finaliza el lunes dos semanas después. Las bonificaciones y calificaciones por ascensos se calculan con base en las producciones generadas durante el Período de Bonificación.

Opciones de pago: Tiene dos formas de recibir el pago de sus comisiones y bonificaciones: en su tarjeta de débito del U.S. Bank Focus Card™ o mediante depósito directo en su cuenta corriente o de ahorros personal.

Depósito automático en tarjeta de débito U.S. Bank Focus Card™: Se le entregará una tarjeta de débito U.S. Bank Focus Card™. Todas sus comisiones y bonificaciones se depositarán directamente en esta cuenta de débito, no se emitirán cheques. Los pagos de comisiones se le acreditarán todos los días; los pagos de bonificaciones se le acreditarán cada dos semanas. En ambos casos, tendrá disponibilidad de los fondos acreditados al siguiente día hábil. **Nota:** Se podrían aplicar cargos y condiciones. Lea el acuerdo del tarjetahabiente que recibirá con su tarjeta para obtener información detallada de los términos y condiciones. Puede solicitar una copia del contrato en español al U.S. Bank.

Puede hacer compras con su tarjeta, retirar efectivo sin cargo en las agencia y en los cajeros automáticos (ATM) del U.S. Bank (podrían cobrarle una tarifa por usar la tarjeta en cajeros automáticos de otros bancos), y obtener reembolsos con compras realizadas en varios comercios que utilicen Interlink®. Cada vez que utilice su tarjeta, el monto total de su compra o retiro de efectivo se debitará automáticamente de su saldo. Por lo tanto, solo puede gastar el saldo disponible en su tarjeta. Solo Rena Ware puede depositar dinero en esta tarjeta; usted no puede realizar depósitos adicionales. **Nota:** Su tarjeta U.S. Bank Focus Card™ **NO** es una tarjeta de crédito y no se puede usar para realizar compras a crédito.

- **Cómo activar su tarjeta:**
 1. Para activar su tarjeta, llame a Atención al Cliente del U.S. Bank al 1-877-474-0010.
 2. El U.S. Bank confirmará el número de cuenta de su tarjeta de débito, el código de acceso que recibió con la tarjeta y su fecha de nacimiento suministrada en el Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) antes de activar la tarjeta. Luego, usted creará su número PIN y el código de acceso a servicio al cliente.
 3. Una vez que su tarjeta esté activada, Rena Ware comenzará a depositar sus comisiones y bonificaciones.
- **Obtención de saldos:** Su tarjeta es segura y confidencial. Solo usted puede consultar su saldo y usar su tarjeta. Aun cuando Rena Ware puede hacer depósitos en su tarjeta, no puede ver el saldo. Las consultas de saldo y otras solicitudes se deben enviar directamente al U.S. Bank. Podrá consultar el saldo de su tarjeta de varias formas:
 - Consulte su cuenta en línea en www.usbankfocus.com
 - Consulte su saldo en un cajero automático (ATM) del U.S. Bank (podrían hacerle un cargo a su cuenta por el uso de cajeros de otros bancos).
 - Llame al número de teléfono gratuito de atención al cliente que aparece al dorso de la tarjeta (español o inglés).

- Llame al número de teléfono gratuito de atención al cliente que aparece al dorso de la tarjeta para hablar con un representante de Atención al Cliente.

Depósito directo en cuenta bancaria: En lugar de que le depositen sus comisiones y bonificaciones en la tarjeta U.S. Bank Focus Card™, puede pedir que los depositen en su cuenta corriente o de ahorros personal. Para hacerlo, debe enviar un cheque en blanco anulado y el Formulario de autorización de depósito automático de comisiones (RW749) al Departamento de Procesamiento de Crédito para crear una cuenta de depósito directo con Rena Ware.

PLAN DE GANANCIAS

Rena Ware le paga por sus habilidades en ventas personales y por sus habilidades en desarrollar y dirigir una organización poderosa. El Plan de Ganancias de Rena Ware le exhorta a reclutar a otros y ayudarlos a aprender a vender los productos y a reclutar y entrenar a otros nuevos reclutas. Su liderazgo, demostrado mediante su éxito al entrenar a otros para que triunfen, le permitirá participar en el programa de bonificación y contribuirá en gran medida a su éxito.

¡Puede ganar de siete maneras!

1. Comisiones
2. Bonificación por Reclutamiento Personal
3. Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)
4. Bonificaciones de Líder
5. Bonificaciones de Liderazgo Élite
6. Fondo de Desarrollo de Negocios (BDF)
7. Fondo Infinito

Abreviaturas y términos especiales: Cada producto Rena Ware tiene un precio de venta al público, al igual que un Valor Comisionable (CV) y un Valor por Punto (PV) asignados. Las siguientes abreviaturas se usarán con frecuencia, por lo que querrá familiarizarse con sus significados.

- CV = Valor Comisionable: El valor asignado a cada producto por el que se pagan comisiones por ventas y bonificaciones.
- PV = Valor por Punto: El valor asignado a cada producto que se usa para determinar su volumen de ventas, que cuenta para calificarse para recibir ascensos y bonificaciones.
- PPV = Puntos por Volumen Personal: Total de PV acumulados de los productos vendidos por usted personalmente.
- GPV = Puntos por Volumen de Grupo: Total de PV acumulados de los productos que han vendido usted y otros miembros de su grupo personal.
- POV = Volumen por el que se pagan comisiones y bonificaciones: Total de PV acumulados de las ventas por las que se le paga comisiones y/o bonificaciones. Nota: El POV no incluye ningún valor comisionable relacionado con los pagos del fondo infinito.
- TOV = Volumen Total de la Organización: Total de PV acumulados de los productos vendidos por usted o cualquiera que esté bajo usted en su organización a través de niveles ilimitados.

SIETE MANERAS DE GANAR

En Rena Ware se le recompensa no solo por lo que usted hace, sino también por lo que hace su equipo. Gana comisiones por los productos que usted venda personalmente y puede ganar bonificaciones por las ventas realizadas por usted y otros miembros de su organización.

Calificar para bonificaciones: Para tener derecho a recibir cualesquiera de las bonificaciones, debe estar calificado para bonificación teniendo un mínimo de 50 PPV* por Período de Bonificación (o un promedio de 50 PPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior). Si cae por debajo de esa cantidad, no recibirá bonificaciones en el Período de Bonificación. No estar calificado para recibir bonificaciones no afectará sus comisiones. Siempre tiene derecho a recibir comisiones mientras permanezca activo en la compañía.

*Cuando alcance el nivel de Líder Ejecutivo Silver o superior, no se le exigirá que tenga 50 PPV por Período de Bonificación para tener derecho a recibir bonificaciones.

1. Comisiones

- Usted gana una comisión básica del 20% del total del Valor Comisionable (CV) de la venta. Remítase a la lista de precios vigente para conocer el Valor Comisionable (CV) y Valor por Punto (PV) de cada producto.

2. Bonificación por Reclutamiento Personal

- Se gana además de sus comisiones.
- Se paga solo por las ventas “aprobadas” de sus reclutas personales.
- Se paga solo en el nivel de Asesor.

3. Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)

- La ganan los Desarrolladores de Equipo y niveles superiores. El derecho a recibir el pago y el título de Desarrollador de Equipo comienzan en el segundo Período de Bonificación consecutivo en el que obtenga 2.000 GPV y 50 PPV en cada Período de Bonificación.
- Se paga por el CV de las ventas “aprobadas” efectuadas por las personas que integran su grupo personal.
- No recibe Bonificación por Desarrollo de Grupo en sus auto compras.
- En cuanto una persona asciende al nivel de Desarrollador de Equipo, esa persona con su grupo forman un grupo calificado de primera generación suyo y dejan de estar incluidos en su grupo personal.
- La Bonificación por Desarrollo de Grupo se basa en su total de Puntos por Volumen de Grupo (GPV) en el Período de Bonificación en que se aprueba el pedido, y se paga de acuerdo con el siguiente cuadro:

Programa de pago de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)

	GPV	Bonificación %
Nivel 1	0-2,999	3%
Nivel 2	3,000-4,999	6%
Nivel 3	5,000-6,999	9%
Nivel 4	7,000-9,999	12%
Nivel 5	10,000 +	15%

Nota: Cuando reciba “pago como” Desarrollador de Equipo o niveles superiores dejará de recibir la Bonificación por Reclutamiento Personal, ya que en su lugar recibirá la Bonificación por Desarrollo de Grupo. Recibirá un mínimo de 3% GDB por las ventas “aprobadas” de sus reclutas personales, siempre y cuando se mantengan en su Grupo Personal.

4. Bonificaciones de Líder

Cuando alcance el nivel de Líder al ascender a Líder o nivel superior, tendrá derecho a recibir Bonificaciones de Líder por generaciones calificadas.

- Un Grupo Calificado que asciende de su Grupo Personal se convierte en su generación. Los que ascienden directamente de su Grupo Personal son su primera generación; los que ascienden de su primera generación son su segunda generación, etc., hasta tres generaciones.
- Las Bonificaciones de Líder se pagan por el Valor Comisionable (CV) acumulado de las ventas “aprobadas” realizadas por los miembros de sus grupos calificados, hasta un máximo de tres generaciones. Remítase al Resumen del Plan de Ganancias para obtener más información.
- Para recibir bonificaciones de Líder, debe tener como mínimo 50 PPV y 2.000 GPV por Período de Bonificación, o tener un promedio entre el Período de Bonificación actual y el anterior (el mínimo de 50 PPV no se aplicará a

Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores). Si usted no cumple con estos requisitos, su GPV para el Período de Bonificación regresará a la persona de cuyo grupo usted ascendió.

Programa Básico de Bonificación de nivel de Líder

	Líder	Líder Senior	Líder Ejecutivo
Bonificación pagada por la 1. ^a generación	5%	5%	5%
Bonificación pagada por la 2. ^a generación		3%	3%
Bonificación pagada por la 3. ^a generación			2%

Programa Premium de Bonificación de nivel de Líder

	Líder	Líder Senior	Líder Ejecutivo
Bonificación pagada por la 1. ^a generación	7%	7%	7%
Bonificación pagada por la 2. ^a generación		5%	5%
Bonificación pagada por la 3. ^a generación			3%

Para recibir el pago más alto por generación, usted debe lograr un promedio determinado (período actual y anterior) de GPV por Período de Bonificación con base en el “pago como” su título en el período actual, tal como se muestra a continuación:

Requisitos de promedio de GPV en período actual y anterior

Líder a Líder Ejecutivo Silver	5.000 GPV
Líder Ejecutivo Gold	7.000 GPV
Líder Ejecutivo Platinum	10.000 GPV

Después de su primer ascenso a Líder Ejecutivo Gold o Platinum, tendrá seis períodos de gracia para calcular el pago por generación. Durante estos primeros seis Períodos de Bonificación, puede recibir pago según el programa de pago por generación premium si cumple con los requisitos de la siguiente posición más baja.

Por ejemplo: en los seis períodos siguientes al ascenso a Líder Ejecutivo Gold, solo se exigirá el promedio de 5.000 GPV por Período de Bonificación para recibir pago según el programa de pago por generación “premium” (para los nuevos Platinum los requisitos se mantendrán en un promedio de 7.000 GPV por seis Períodos de Bonificación). Esto solo está disponible después de su primer ascenso.

5. Fondo de Desarrollo del Negocio

Puede recibir apoyo adicional en las etapas de crecimiento de su negocio a través del Fondo de Desarrollo del Negocio (BDF).

- El BDF se paga a quienes mantengan una oficina y reciban “pago como” Líder Ejecutivo, Líder Silver o Líder Ejecutivo Gold en el actual Período de Bonificación.
- Se pagará un 2% de BDF sobre el CV aprobado de los grupos calificados de primera generación.
- Usted debe estar Calificado para Bonificación para recibir el BDF.

6. Bonificaciones de Liderazgo Élite

En cuanto alcance el nivel de Liderazgo Élite, tendrá derecho a recibir las bonificaciones por toda su organización hacia abajo hasta niveles ilimitados.

- Líder Ejecutivo Silver: Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% por el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver.
- Líder Ejecutivo Gold: Gana la Bonificación de Liderazgo Élite Silver más una Bonificación adicional de Liderazgo Élite Gold del 1,5% por el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold.

- Líder Ejecutivo Platinum: Gana las Bonificaciones de Liderazgo Élite Silver y Liderazgo Élite Gold más una Bonificación de Liderazgo Élite Platinum adicional del 1,5% por el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.

7. Fondo Infinito

- El Fondo Infinito es igual al 0,5% del CV de las ventas brutas de cada país Rena Ware.
- Usted tiene que ser Líder Ejecutivo Platinum para calificar y recibir acciones en el Fondo Infinito de su país.
- Si usted es un Líder Ejecutivo Platinum y recibe "pago como" Líder Ejecutivo Platinum en un Período de Bonificación, ganará una acción del Fondo Infinito por cada Líder Ejecutivo Platinum directamente debajo de usted que también reciba "pago como" Líder Ejecutivo Platinum en el mismo Período de Bonificación.
- El valor máximo de la acción es del 25% del total del Fondo Infinito de su país.

¡LOGRE ASCENSOS A SIETE NIVELES!

Comience como Asesor; haga crecer su negocio mediante reclutamiento, ventas y entrenamiento para calificar y ascender hasta siete niveles:

1. Desarrollador de Equipo.
2. Líder.
3. Líder Senior.
4. Líder Ejecutivo.
5. Líder Ejecutivo Silver.
6. Líder Ejecutivo Gold.
7. Líder Ejecutivo Platinum.

PAGO POR RENDIMIENTO

Usted debe calificar en cada Período de Bonificación para recibir "pago como" su Título Obtenido cumpliendo ciertos requisitos para mantener el título. Si no cumple con los requisitos para mantener su título, se le pagará al nivel más alto para el que califique.

Comience como Asesor

Este es el primer nivel en Rena Ware. Como Asesor, se le pagan comisiones por sus ventas personales. También tiene derecho a recibir Bonificaciones por Reclutamiento Personal siempre que se mantenga Calificado para Bonificación.

Beneficios:

- Gana una comisión del 20% por el CV de todas las ventas personales nuevas "aprobadas".
- Gana una Bonificación por Reclutamiento Personal del 3% por las ventas "aprobadas" de sus reclutas personales.

Requisitos para convertirse en Asesor:

- Complete su registro en Rena Ware presentando todos los documentos requeridos, pague todo cargo de solicitud y reciba un Kit Inicial.

Requisitos para recibir "pago como" Asesor:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

Desarrollador de Equipo

En el **segundo** Período de Bonificación consecutivo en el que su Grupo Personal tenga un mínimo de 2.000 GPV y usted tenga un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas", se convertirá en Desarrollador de Equipo, y su Grupo Personal se convierte en Grupo Calificado. Su recompensa inmediata será tener derecho a ganar la Bonificación por Desarrollo de Grupo

(GDB).

Beneficios:

- Gana una comisión del 20% por el CV de todas las ventas nuevas “aprobadas”.
- Califica para recibir la Bonificación por Desarrollo de Grupo de hasta el 15% (depende de su GPV) disponible para Desarrolladores de Equipo y niveles superiores. Nota: La Bonificación por Desarrollo de Grupo sustituye la Bonificación por Reclutamiento Personal del 3%.

Requisitos para convertirse en Desarrollador de Equipo:

- Lograr el estatus de Grupo Calificado teniendo un mínimo de 2.000 GPV y 50 PPV en ventas "aprobadas" por dos Períodos de Bonificación consecutivos. Será Desarrollador de Equipo en el segundo Período de Bonificación.

Requisitos para recibir “pago como” Desarrollador de Equipo:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

NIVEL DE LÍDER

Cuando ascienda a Líder o nivel superior, tendrá derecho a recibir bonificaciones de Líder.

Líder

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Desarrollador de Equipo.
- Gana la Bonificación de Líder del 5%-7% por el CV de las ventas "aprobadas" de todos los Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para convertirse en Líder:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido como mínimo a 1 Grupo Calificado de primera generación.

Requisitos para recibir “pago como” Líder:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener 1 Grupo Calificado de primera generación.

Líder Senior

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder.
- Gana la Bonificación de Líder del 3%-5% sobre el CV de las ventas "aprobadas" por todos los Grupos Calificados de segunda generación.

Requisitos para convertirse en Líder Senior:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 2 Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Senior:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.

- Mantener por lo menos 2 Grupos Calificados de primera generación.

Líder Ejecutivo

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Senior.
- Gana la Bonificación de Líder del 2%-3% sobre el CV de las ventas "aprobadas" por todos los Grupos Calificados de tercera generación.
- Derecho a participar en el Fondo de Desarrollo del Negocio (2% BDF sobre la 1.a generación).

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 3 Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para recibir "pago como" Líder Ejecutivo:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener por lo menos 3 Grupos Calificados de primera generación.

NIVEL DE LIDERAZGO ÉLITE

En el nivel de Liderazgo Élite usted tiene derecho a recibir bonificaciones de Liderazgo Élite.

Líder Ejecutivo Silver

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% sobre el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o nivel superior.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Silver:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 4 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 4 Grupos Calificados y tener un mínimo de 20.000 TOV en ventas "aprobadas" por Período de Bonificación, durante 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir "pago como" Líder Ejecutivo en el Período de Bonificación anterior a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Silver.

Requisitos para recibir "pago como" Líder Ejecutivo Silver:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Tener un mínimo de 20.000 TOV en ventas "aprobadas" durante el Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 4 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

Líder Ejecutivo Gold

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo Silver.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Gold del 1,5% sobre el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o nivel superior.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Gold:

- Tener estatus de Grupo Calificado.

- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 6 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 6 Grupos Calificados y tener un mínimo de 40.000 TOV en ventas "aprobadas" durante cada Período de Bonificación por 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir "pago como" Líder Ejecutivo Silver en el Período de Bonificación anterior a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Gold.

Requisitos para recibir "pago como" Líder Ejecutivo Gold:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Tener un mínimo de 40.000 TOV en ventas "aprobadas" durante el Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 6 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

Líder Ejecutivo Platinum

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo Gold.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Platinum del 1,5% sobre el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.
- Puede ganar una acción en el Fondo Infinito por cada Líder Ejecutivo Platinum directamente debajo de usted, que reciba pago como" Líder Ejecutivo Platinum durante el Período de Bonificación.

Nota: Los Líderes Ejecutivos Platinum no participan en el Fondo de Desarrollo del Negocio.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Platinum:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 9 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 9 Grupos Calificados y tener un mínimo de 80.000 TOV en ventas "aprobadas" durante cada Período de Bonificación por 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir "pago como" Líder Ejecutivo Gold en los 2 Períodos de Bonificación anteriores a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Platinum.

Requisitos para recibir "pago como" Líder Ejecutivo Platinum:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Tener un mínimo de 80.000 TOV en ventas "aprobadas" durante cada Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 9 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

Mantener su estatus de Grupo Calificado y Título obtenido

Para ser elegible para un ascenso o estatus de "pago como", debe tener una buena trayectoria en la compañía (cumplir con todas las normas y procedimientos).

Cómo mantener su estatus de Grupo Calificado:

Para recibir el pago de toda bonificación de Líder o Liderazgo Élite, debe tener estatus de Grupo Calificado.

- Para mantener su estatus de Grupo Calificado, debe tener un mínimo de 50 PPV* y 2,000 GPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o promediado entre el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Si no cumple con este requisito en cualquier Período de Bonificación, perderá su estatus de Grupo Calificado y recibirá el "pago como" Asesor en ese Período de Bonificación, pero podrá recuperar su estatus de Grupo Calificado si cumple con los requisitos en uno o dos Períodos de Bonificación.
- Si no cumple con los requisitos durante tres Períodos de Bonificación consecutivos, deberá tener un mínimo de 50 PPV* y 2,000 GPV en ventas "aprobadas" durante dos Períodos de Bonificación consecutivos antes de recuperar su estatus de Grupo Calificado.

*Los niveles de Liderazgo Élite están exentos del requisito de PPV, pero deben cumplir con los requisitos de GPV.

Cómo mantener su Título obtenido: De Desarrollador de Equipo a Líder Ejecutivo:

- Siempre y cuando mantenga su estatus de Grupo Calificado, aparecerá con su título de “pago como” más alto en los seis Períodos de Bonificación anteriores.
- Si no obtiene los 50 PPV y 2,000 GPV mínimos requeridos por Período de Bonificación, o promediados entre el Período de Bonificación anterior y actual durante tres Períodos de Bonificación consecutivos, perderá su Título obtenido y deberá recuperarlo cumpliendo con todos los requisitos de calificación en ese título.

Cómo mantener su Título obtenido: De Líder Silver a Líder Ejecutivo Platinum:

- Siempre y cuando mantenga su estatus de Grupo Calificado, aparecerá con su título de “pago como” más alto en los 13 Períodos de Bonificación anteriores.
- Si no recibe su “pago como” en su Título obtenido más alto durante 13 Períodos de Bonificación consecutivos, perderá su Título obtenido, su derecho a recibir “pago como” en ese título y deberá recuperar su título cumpliendo con todos los requisitos de calificación en ese nivel.

PERÍODO DE GRACIA

Rena Ware reconoce que una persona de su grupo personal altamente productiva puede constituir gran parte de su GPV, y que cuando desarrolle un Grupo Calificado y ascienda de su grupo personal, tal vez no podrá cumplir inmediatamente con los requisitos usuales para recibir “pago como” su Título Obtenido. Para ayudarlo a cumplir esos requisitos, tendrá un Período de Gracia de cuatro Períodos de Bonificación consecutivos durante el cual sus requisitos de GPV serán temporalmente más bajos.

- Este período de gracia comienza el Período de Bonificación siguiente al Período de Bonificación en el cual asciende la persona de su grupo personal.
- En el Período de Bonificación en el que ocurre el ascenso, el GPV del nuevo Grupo Calificado se tomará en cuenta tanto para usted como para la persona que ascendió. Usted recibirá pago en el Nivel 1 de Bonificaciones de Líder por las ventas del nuevo Grupo Calificado, el nuevo Desarrollador de Equipo recibirá el pago de GDB. Este doble GPV aplica solo para aquellas personas que ascienden directamente de Asesor a Desarrollador de Equipo o nivel superior.
- Si una persona asciende de su grupo personal durante un Período de Bonificación, el requisito mínimo temporal de GPV para recibir “pago como” su título será de 1.000 GPV por Período de Bonificación o un promedio de 1.000 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Si más de una persona asciende de su grupo personal durante un Período de Bonificación, el requisito temporal para recibir “pago como” su título será de 650 GPV por Período de Bonificación o un promedio de 650 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Solo se otorgará un período de gracia la primera vez que una persona ascienda de su grupo, y no procede si la misma persona pierde su título y asciende de su grupo de nuevo.

Nota: El Período de Gracia no se aplica a los requisitos de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB), ya que se paga con base en el GPV “real” de cada período.

RESUMEN DEL PLAN DE GANANCIAS

Criterios del Período de Bonificación para ganarse un ascenso	Asesor	Desarrollador de Equipo	Líder	Líder Senior	Líder Ejecutivo	Líder Ejecutivo Silver*	Líder Ejecutivo Gold*	Líder Ejecutivo Platinum*
PPV (promedio)	—	50 (1)	50	50	50	—	—	—
GPV (promedio)	—	2.000 (1)	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Grupos Calificados de 1ª generación	—	—	1	2	3	4	6	9
TOV	—	—	—	—	—	20.000	40.000	80.000

(1) Mínimo para cada uno de los 2 Períodos de Bonificación consecutivos para el ascenso de Asesor a cualquier nivel superior (sin promediar).

* Los niveles de Liderazgo Élite deben cumplir los requisitos por 2 Períodos de Bonificación consecutivos después de recibir “pago como” el título anterior en el Período de Bonificación anterior (en los 2 Períodos de Bonificación anteriores para Líder Ejecutivo Platinum). **NOTA:** No recibir “pago como” su título por seis Períodos de Bonificación consecutivos (13 para los niveles de Liderazgo Élite) resultará en la pérdida de dicho título y aparecerá en su nivel más alto en el que recibió “pago como” que haya logrado en los seis Períodos de Bonificación anteriores (13 para los niveles de Liderazgo Élite).

Ganancias (cuando recibe “pago como” su título)

Comisiones del 20% por el CV de ventas personales aprobadas	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Bonificación por Reclutamiento Personal por el CV de las ventas “aprobadas” de sus reclutas personales	3%	—	—	—	—	—	—	—
Bonificación por Desarrollo de Grupo por el CV aprobado de su grupo personal	—	hasta 15%	hasta 15%	hasta 15%	hasta 15%	hasta 15%	hasta 15%	hasta 15%
Bonificación de Líder por el CV aprobado de Grupos Calificados de 1ª generación	—	—	5-7%	5-7%	5-7%	5-7%	5-7%	5-7%
Bonificación de Líder por el CV aprobado de Grupos Calificados de 2ª generación	—	—	—	3-5%	3-5%	3-5%	3-5%	3-5%
Bonificación de Líder por el CV aprobado de Grupos Calificados de 3ª generación	—	—	—	—	2-3%	2-3%	2-3%	2-3%
Fondo de Desarrollo del Negocio por el CV aprobado de Grupos Calificados de 1.ª generación	—	—	—	—	2%	2%	2%	—
Bonificación de Liderazgo Élite Silver por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o nivel superior	—	—	—	—	—	1.5%	1.5%	1.5%
Bonificación de Liderazgo Élite Gold por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o nivel superior	—	—	—	—	—	—	1.5%	1.5%
Bonificación de Liderazgo Élite Platinum por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum	—	—	—	—	—	—	—	1.5%
Fondo Infinito de 0.5% de ventas del país. Una acción por cada “bloque” que reciba “pago como” Líder Ejecutivo Platinum	—	—	—	—	—	—	—	varía

Programa de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)*

	GPV	% Bonificación
Nivel 1	0-2,999	3%
Nivel 2	3,000-4,999	6%
Nivel 3	5,000-6,999	9%
Nivel 4*	7,000-9,999	12%
Nivel 5	10,000 +	15%

* El derecho a recibir el pago y el título de Desarrollador de Equipo comienzan en el segundo Período de Bonificación consecutivo en el que obtenga 2.000 GPV y 50 PPV en cada Período de Bonificación.

PREGUNTAS FRECUENTES

1. *¿Qué sucede si no cumpla con mi estatus de Grupo Calificado en un Período de Bonificación determinado?*

Si no cumple con los requisitos en un Período de Bonificación, usted no tendrá derecho a recibir las Bonificaciones de Líder del período actual. Usted retendrá su Título Obtenido, pero no recibirá “pago como” ese título.

Recibirá sus comisiones personales, Bonificaciones por Reclutamiento Personal y Bonificaciones por Desarrollo de Grupo siempre que esté Calificado para Bonificación, pero no recibirá las Bonificaciones de Líder por las ventas de sus Grupos Calificados. Su volumen de ventas del período actual se contará en el GPV del grupo del que usted ascendió. Si no cumple con el requisito de 2,000 GPV durante tres Períodos de Bonificación consecutivos, revertirá al grupo del que ascendió y deberá ganar nuevamente su nivel de Líder y su ascenso.

2. *¿Qué sucede si alguien en mi grupo asciende a Desarrollador de Equipo?*

Cuando una persona en su grupo personal se convierte en Desarrollador de Equipo y asciende de su grupo, junto con algunos reclutas en la línea descendente de la persona, usted tendrá un Período de Gracia de cuatro Períodos de Bonificación consecutivos, durante el cual su requisito de GPV se reducirá temporalmente. Esto le permitirá recibir “pago como” su Título Obtenido, mientras que desarrolla al resto de su grupo para reemplazar el GPV que perdió debido al ascenso. Refiérase a la sección “Período de Gracia” para obtener más detalles.

3. *¿Qué sucede si alguien de mi grupo asciende y no logra recibir “pago como” Desarrollador de Equipo en un Período de Bonificación determinado?*

Cuando alguien de su grupo personal asciende de su grupo, el GPV de esa persona ya no cuenta como parte de su GPV. Si esa persona no cumple con los requisitos para recibir “pago como” Desarrollador de Equipo por el Período de Bonificación, el GPV de ella volverá a ser de su grupo. Después de tres Períodos de Bonificación consecutivos sin cumplir con los requisitos, la persona será comprimida a su grupo y debe volver a ganar el ascenso.

4. *¿Me siguen pagando por mi segunda generación si mi primera generación no califica en un Período de Bonificación determinado?*

Una persona que desarrolla un Grupo Calificado ascenderá de su grupo y se convertirá en su 1ª generación. Si esa persona no califica para recibir “pago como” su Título Obtenido en un Período de Bonificación determinado, el GPV de esa persona volverá a ser suyo por ese Período de Bonificación. Esto comprime temporalmente su organización haciendo que su 2ª generación sea su 1ª generación.

5. *¿Cómo puedo conservar mi estado activo?*

Permanecerá Activo en la medida en que tenga por lo menos 250 puntos en PPV acumulado durante los 13 Períodos de Bonificación anteriores (aproximadamente 6 meses). Al mantener su estado activo se asegura de que su organización se mantenga intacta. Si pasa 13 Períodos de Bonificación sin tener por lo menos 250 puntos, pierde el estado activo y su organización.

Si así lo desea, puede reingresar a la compañía después de perder su estado activo, pero tiene que empezar como Asesor nuevamente. Debe desarrollar una nueva organización, ya que no puede volver a ganarse su organización anterior al regresar. Consulte las normas sobre Reingreso a Rena Ware para que sepa cómo reingresar.

6. *¿Promediar el GPV durante dos períodos para mantener el estatus de Grupo Calificado afecta el cálculo de la Bonificación por Desarrollo de Grupo?*

No, promediar el GPV para mantener el estatus de Grupo Calificado no afecta el cálculo de la Bonificación por Desarrollo de Grupo. Estas bonificaciones se pagan con base en su GPV cada período.

GLOSARIO

1. **ACTIVO:** Se le considera Activo siempre que haya tenido por lo menos 250 puntos en PPV acumulado durante los 13 Períodos de Bonificación anteriores.
2. **ACUERDO DE ASESOR INDEPENDIENTE (RW1):** Acuerdo legal vinculante celebrado entre usted y la compañía, que cubre sus derechos, obligaciones y responsabilidades y los de la compañía. Esta es una información vital y necesaria. El manual de normas y procedimientos es una extensión de este Acuerdo y se debe leer con detenimiento.
3. **ASCENSO:** Cuando alcanza los “requisitos para obtener un título de un nivel más alto, ascenderá automáticamente a ese título. Esto le da derecho a recibir un alfiler de ascenso para Líderes y niveles superiores solo una vez y el derecho a aparecer con el título obtenido hasta que alcance un nivel más alto. Para recibir “pago como” en el nivel de su título, debe cumplir con los requisitos para recibir “pago como” en cada Período de Bonificación conforme a lo establecido en el Plan de Ganancias. Nota: Para lograr un ascenso, debe cumplir con los requisitos de PPV y GPV en cada uno de los Períodos de Bonificación para calificar. No podrá usar promedios para calificar para un ascenso.
4. **REPRESENTANTE INDEPENDIENTE:** Término genérico que Rena Ware usa para referirse a un contratista independiente que recibe compensación de Rena Ware en forma de comisiones y bonificaciones por vender los productos de la compañía y desarrollar a otros que también vendan los productos de la compañía. Los Representantes Independientes no son empleados de Rena Ware. Nota: Para efectos legales, el término de Representante Independiente en su país es el que aparece en el RW1 que todos los reclutas firman al unirse a la compañía.
5. **BONIFICACIÓN:** recibe bonificaciones por cumplir con ventas específicas o criterios específicos para desarrollar la organización. Se ganan cada Período de Bonificación y se pagan por el CV de ventas "aprobadas" realizadas por usted y otros miembros de su organización. Usted debe estar Calificado para Bonificación para recibir cualquiera de las bonificaciones.
6. **BONIFICACIONES DE LÍDER:** Bonificaciones pagadas a Líderes y niveles superiores por las ventas "aprobadas" de Grupos Calificados en la organización del Líder, hasta un máximo de tres generaciones. La cantidad de generaciones por las que se le pagarán Bonificaciones de Líder y los porcentajes de las mismas se determinan por el nivel en el que recibe “pago como”. Usted debe mantener el estatus de Grupo Calificado para que se le paguen Bonificaciones de Líder.
7. **BONIFICACIONES DE LIDERAZGO ÉLITE:** Remítase a las definiciones individuales de Bonificación de Liderazgo Élite Silver, Bonificación de Liderazgo Élite Gold y Bonificación de Liderazgo Élite Platinum.
8. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE PLATINUM:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas "aprobadas" de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.
9. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE GOLD:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas "aprobadas" de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o superior.
10. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE SILVER:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas "aprobadas" de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o superior.
11. **BONIFICACIÓN POR DESARROLLO DE GRUPO (GDB):** La Bonificación por Desarrollo de Grupo se paga por el CV de las ventas "aprobadas" realizadas por las personas de su grupo personal. El porcentaje de bonificación que usted recibe se calcula con base en su GPV total y se paga según el Programa de Bonificación de Desarrollo de Grupo (GDB). Nota: La GDB solo se paga a los Desarrolladores de Equipo y niveles superiores.
12. **BONIFICACIÓN POR RECLUTAMIENTO:** Bonificación de 3% pagada a usted por las ventas de sus Reclutas personales siempre y cuando estos se mantengan activos. Esta Bonificación se paga al Reclutador original cuando Califique para Bonificación, y no es transferible. Cuando los reclutas pasen a estado inactivo después de 13 Períodos de Bonificación de inactividad y reingresen con otro Reclutador, la Bonificación por Reclutamiento se pagará al nuevo Reclutador.
13. **BONIFICACIÓN POR RECLUTAMIENTO PERSONAL:** Bonificación pagada por las ventas “aprobadas” de sus reclutas personales. Se paga solo a nivel de Asesor o cuando se recibe “pago como” Asesor.

14. **CALIFICADO PARA BONIFICACIÓN:** Para poder recibir bonificaciones, usted debe tener un mínimo de 50 PPV en ventas "aprobadas" en cada Período de Bonificación, o un promedio de 50 PPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior (el mínimo de 50 PPV no se aplicará a Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores). Cuando cae por debajo de esa cantidad, no puede recibir ninguna bonificación en ese Período de Bonificación. Esto no afecta las comisiones; usted siempre tiene derecho a recibir comisiones mientras se mantenga Activo.
15. **ESTATUS DE GRUPO CALIFICADO:** Usted está Calificado para Líder cuando su grupo personal cumple los requisitos para ser un Grupo Calificado.
16. **COMISIÓN:** Cantidad de dinero que usted gana cuando vende personalmente un producto. Las comisiones se pagan como un porcentaje del Valor Comisionable (CV) del producto.
17. **COMPRESIÓN:** Cuando alguien no cumple con los requisitos para mantener un Grupo Calificado en cualquier Período de Bonificación, el GPV de esa persona se combinará con el GPV de la persona calificada que esté inmediatamente por encima de ella. Esto se conoce como "Compresión", y es una condición temporal que se puede revertir cuando la persona cumpla nuevamente con los requisitos para formar un Grupo Calificado.
18. **FONDO DE DESARROLLO DEL NEGOCIO (BDF):** Fondo para ayudar a los Líderes a desarrollar sus negocios. Se paga solo a los que reciban "pago como" Líder Ejecutivo, Líder Ejecutivo Silver o Líder Ejecutivo Gold.
19. **DERECHOS RESERVADOS:** Los materiales tales como publicaciones de la industria, libros, manuales, folletos, videos, casetes, formularios de solicitudes, etc. pertenecen a la persona que crea esos materiales. Cambiar algunas palabras no cambia los derechos reservados. Es ilegal copiar este material, o cambiarle algunas de las palabras o reorganizarlas. Todos los materiales que Rena Ware ofrece, o que lleven el nombre o logotipo de Rena Ware tienen los derechos reservados y no se puede reproducir sin permiso expreso.
20. **KIT INICIAL:** Herramientas, formularios, folletos e información necesarios para comenzar su negocio nuevo Rena Ware. No se pagan comisiones ni bonificaciones por la venta de Kits Iniciales.
21. **FONDO INFINITO:** El Fondo Infinito es igual al 0,5% del CV de las ventas brutas de cada país Rena Ware. Una persona que recibe "pago como" Líder Ejecutivo Platinum recibe una acción en el Fondo Infinito por cada primera persona que recibe "pago como" Líder Ejecutivo Platinum directamente bajo él, durante cada Período de Bonificación. Las acciones están limitadas a un 25% del fondo total.
22. **GENERACIÓN:** Cuando una persona que usted haya reclutado ascienda a Desarrollador de Equipo o nivel superior y forme un Grupo Calificado, el grupo de esa persona será su Grupo Calificado de primera generación. El grupo que ascienda de su primera generación será su segunda generación y así sucesivamente.
23. **GRUPO CALIFICADO:** En el segundo Período de Bonificación consecutivo que usted tenga un mínimo de 50 PPV y 2.000 GPV en ventas "aprobadas", ascenderá a Desarrollador de Equipo (o nivel superior) y formará su propio Grupo Calificado. Para mantener su estatus de Grupo Calificado, debe seguir teniendo un mínimo de 50 PPV y 2.000 GPV en cada Período de Bonificación o promediar 50 PPV y 2.000 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
24. **GRUPO PERSONAL:** Las personas que usted ha reclutado más aquellas reclutadas por personas de su grupo, etc. Su grupo personal no incluye a las personas que han desarrollado sus propios Grupos Calificados y han ascendido a Desarrollador de Equipo y niveles superiores.
25. **INACTIVO:** Se le considera inactivo si se mantiene más de 13 Períodos de Bonificación con menos de 250 PPV total. Si queda inactivo, perderá su organización.
26. **NORMAS Y PROCEDIMIENTOS:** Reglas en vigor de Rena Ware que definen la relación entre usted y la compañía, al igual que entre usted y las personas de su organización. Las Normas y Procedimientos están específicamente referidos e incorporados en el Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) que cada recluta debe firmar al afiliarse.
27. **PERÍODO DE GRACIA:** Cuando por lo menos un Grupo Calificado asciende de su grupo en un Período de Bonificación determinado, a usted se le permite una reducción temporal en los requisitos de GPV mínimo para

- mantener su estado de Líder Calificado. Solo se concede un período de gracia la primera vez que una persona de su grupo asciende, y no procede si esa persona entra y sale de su grupo nuevamente.
28. **PLAN DE GANANCIAS:** Conjunto oficial de definiciones y requisitos de rendimiento, para calificación y mantenimiento, mediante el cual Rena Ware paga comisiones y bonificaciones.
 29. **PUNTOS POR VOLUMEN DE GRUPO (GPV):** Usted y su grupo personal constituyen el grupo en GPV; personas que usted ha reclutado y otros reclutados por las personas de su grupo, etc. El volumen corresponde al PV total de todas las ventas "aprobadas" que usted y su grupo tengan en un período determinado. Una vez que alguien asciende de su grupo, el GPV producido por esa persona y otros del grupo personal de esa persona no cuentan en su GPV.
 30. **ORGANIZACIÓN:** Todas las personas que usted reclute personalmente, más todas las personas que sus reclutas recluten personalmente, y así sucesivamente, a través de niveles ilimitados.
 31. **"PAGO COMO":** Sus ganancias no solo se basan en su título obtenido, sino también en el cumplimiento de ciertos requisitos en cada Período de Bonificación para "recibir pago como" su título. Por ejemplo: tiene el título de Líder, pero para disfrutar de todos los beneficios de ese título, también debe cumplir con los requisitos establecidos en el Plan de Ganancias para "recibir pago como" Líder. Si no cumple con los requisitos en cualquier Período de Bonificación, "recibirá pago como" el nivel más alto en el que califique. Puede, sin embargo, conservar su título obtenido de Líder aun cuando no cumpla con los requisitos en cualquier Período de Bonificación para "recibir pago como" ese título
 32. **PUNTOS POR VOLUMEN PERSONAL (PPV):** PV total de todos los productos vendidos por usted personalmente en un período determinado.
 33. **PATROCINADOR:** Cuando usted recluta a alguien, es el Reclutador de esa persona y, por defecto, también es su Patrocinador. Como reclutador/ patrocinador, usted tiene derecho a ganar bonificaciones sobre las ventas que haga su recluta, incluyendo la bonificación por reclutamiento. Seguirá siendo el reclutador/ patrocinador de esa persona por el tiempo en que usted permanezca activo con la compañía (a menos que el recluta se dé de baja). Si usted se vuelve inactivo, o usted o la compañía rescinde su acuerdo con Rena Ware, su organización, incluyendo las personas que reclutó y cualquier otra persona de la que sea patrocinador, subirán a la siguiente persona calificada, quien también se convertirá en su nuevo patrocinador. El nuevo patrocinador será quien tenga derecho a ganar bonificaciones sobre las ventas realizadas por dichas personas. Tenga en cuenta que la bonificación por reclutamiento solo se paga al reclutador original y no es transferible.
 34. **PERÍODO DE BONIFICACIÓN:** El período quincenal en el que se calculan todas las bonificaciones y requisitos para ascensos.
 35. **QUINCENAL:** Ocurre una vez cada dos semanas.
 36. **RECLUTA:** Alguien que firma un "Acuerdo de Asesor Independiente" (RW1) aceptable y la entrega a Rena Ware para convertirse en Representante Independiente de la compañía.
 37. **RECLUTADOR:** Persona que le presenta Rena Ware a otra persona. El Reclutador puede calificar para recibir bonificaciones por las ventas que haga el recluta nuevo.
 38. **REINGRESAR:** Si queda inactivo, su organización subirá permanentemente a la próxima persona calificada en su línea ascendente. Si más adelante desea regresar a Rena Ware, puede optar por reingresar, pero deberá empezar de cero y desarrollar una nueva organización, ya que no podrá recuperar su organización anterior.
 39. **REUNIÓN DE LA OPORTUNIDAD:** Reunión para presentar y explicar las oportunidades de negocios a los reclutas potenciales.
 40. **SUBIR:** Si no mantiene su estado activo con la compañía, o usted o la compañía da por terminado su acuerdo con Rena Ware, toda su organización subirá permanentemente a la próxima persona calificada en su línea ascendente.
 41. **TÍTULO OBTENIDO:** Título que usted obtiene con base en lograr niveles de rendimiento conforme a lo establecido en el Plan de Ganancias. Aunque puede conservar el título del nivel más alto que obtenga, recibirá "pago como" el título para el que califique cada Período de Bonificación.

42. **VALOR COMISIONABLE (CV):** Cantidad sobre la que se pagarán las comisiones y las bonificaciones ganadas. Todos los productos tienen un Valor Comisionable que puede ser diferente del precio de venta al público y al Valor por Punto.
43. **VALOR POR PUNTO (PV):** Cantidad de puntos relacionada con la venta de un producto, usada para determinar su PPV y su GPV. Los puntos se usan para calificar para ascensos y para determinar las bonificaciones.
44. **VOLUMEN POR EL QUE SE PAGAN COMISIONES Y BONIFICACIONES (POV):** Total del Valor por Puntos de todas las ventas por las que se le pagan las comisiones o bonificaciones a una persona. No incluye el Valor Comisionable relacionado con pagos del Fondo Infinito.
45. **VOLUMEN TOTAL DE LA ORGANIZACIÓN (TOV):** PV total de todos los productos vendidos por usted o cualquier persona bajo usted en su organización a través de niveles ilimitados.

CELEBRA *la* DIFERENCIA RENA WARE

Ahora que se ha unido a Rena Ware y está listo para empezar a desarrollar su negocio propio, es importante entender y aplicar las herramientas y programas descritos en esta Guía de Negocio. Estas le ayudarán a sacar el mayor provecho del Plan de Ganancias a la vez que le orientan en cómo manejar efectivamente su negocio.

