

NU SKIN®

PLAN DE RENDIMIENTO DE VENTAS

Potencie su futuro

A PARTIR DEL 1 DE MARZO DE 2025 EUROPA Y ÁFRICA

ÍNDICE

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN	3
1.1 INTRODUCCIÓN	
1.2 PARTICIPAR EN EL PLAN	
1.3 CLIENTES	
1.4 BONIFICACIONES	
2 BONIFICACIONES DEL PLAN	6
2.1 BONIFICACIÓN POR VENTAS Y MINORISTA (DIARIO)	
2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (BONIFICACIÓN POR RECOMENDACIÓN DE AFILIADO) (SEMANAL)	
2.3 BUILDING BONUS (BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN) (MENSUAL)	
2.4 LEADING BONUS (BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO) (MENSUAL)	
3 ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE	12
3.1 REQUISITOS DE BRAND REPRESENTATIVES	
3.2 ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE	
3.3 PUNTOS FLEXIBLES	
4 TÉRMINOS ADICIONALES.....	14
4.1 BONIFICACIONES	
4.2 FINALIZACIÓN DE CUENTAS DE BRAND AFFILIATE	
4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES	
4.4 EXCEPCIONES	
4.5 TERMINOLOGÍA	
4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN	
4.7 CUMPLIMIENTO	
4.8 PERÍODOS SEMANALES Y MENSUALES	
GLOSARIO	18
ANEXO A: DETALLES DE CALIFICACIÓN ADICIONALES	19
ANEXO B: AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES.....	19
ANEXO C: PROCESO DE REINICIO.....	19
ANEXO D: POSICIONES DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO DE BLUE DIAMOND Y PRESIDENTIAL DIRECTOR.....	19

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN

1.1 INTRODUCCIÓN

El Plan de Rendimiento de Ventas de Nu Skin ("este Plan") está diseñado para recompensarle, como Brand Affiliate, por:

Vender nuestros Productos a sus Clientes directos;

Desarrollar Brand Affiliates que comparten nuestros Productos con sus Clientes directos;

Construir y desarrollar su Grupo de Brand Affiliates y Clientes; y

Guiar a otros Brand Representatives en la creación y el desarrollo de sus propios Grupos.

El presente Plan de rendimiento de ventas establece los términos y condiciones para la compensación de las ventas que puede recibir a través de este Plan. Le recomendamos que lea detenidamente este Plan y consulte el Glosario para conocer la definición de los términos en mayúscula.

Generar una compensación como Brand Affiliate requiere de una gran cantidad de tiempo, esfuerzo y compromiso. El éxito también dependerá de sus habilidades, su talento y su capacidad de liderazgo. No hay garantías de éxito económico, y los resultados pueden variar de un participante a otro. En 2023, la compensación media mensual pagada a los Brand Affiliates activos en Europa y África fue de \$73. En promedio, aproximadamente el 15,2 % de los Brand Affiliates activos de Europa y África obtuvo una compensación por ventas en un mes dado. Consulte www.nuskin.com para obtener un resumen de la compensación por ventas pagada en todos los niveles dentro del Plan de rendimiento de ventas de Nu Skin y una definición de "Brand Affiliates activos".

Debe ser Brand Representative y cumplir ciertos requisitos comerciales y de otro tipo para recibir una Building Bonus (Bonificación por construcción). En Europa y África, la Building Bonus (Bonificación por construcción) típica que se pagaba mensualmente era de \$222 para todos los Brand Representatives y de \$405 para los Brand Representatives que completaban un Volumen de ventas del Grupo superior a 2000 en un mes. Aproximadamente el 4,5 % de los Brand Affiliates consiguió una Building Bonus (Bonificación por construcción) en 2023.

Debe ser un Brand Representative y cumplir ciertos criterios de ventas y de otro tipo para recibir un Leading Bonus. En Europa y África, el Leading Bonus típico que se pagaba mensualmente a todos los Brand Representatives era de \$392 y de \$628 para los Brand Representatives que completaban un Volumen de ventas del Grupo superior a 3000 en un mes.

1.2 PARTICIPAR EN EL PLAN

Existen cuatro formas de participar en el Plan:

Como Brand Affiliate, puede¹ (1) comprar Productos al Precio para Members para reventa o consumo personal; (2) registrar Clientes que compren Productos directamente de Nu Skin; (3) registrar Brand Affiliates que vendan Productos; y (4) optar por calificar como Brand Representative. **Para seguir siendo Brand Affiliate, debe alcanzar un Volumen de Ventas a Clientes Directos de 50 en los últimos seis meses.** De lo contrario, perderá su estatus de Brand Affiliate. Las cuentas de Brand Affiliate

¹ Para Francia e Italia, consulte la Nota 1 de la página 18

individuales se convertirán en Member y las cuentas de Brand Affiliate de entidad comercial se cancelarán. Eso significa que su Red de ventas se trasladará al Brand Affiliate inmediatamente superior a usted. Los participantes de una cuenta de Brand Affiliate de entidad comercial cancelada pueden conservar la capacidad de comprar Productos a Precio para Members si crean una nueva cuenta de Member. Para volver a ser un Brand Affiliate, puede volver a inscribirse y enviar un nuevo Contrato de Brand Affiliate.

Como Brand Affiliate, puede acceder a cada vez más ventajas a medida que avanza en el Título:

Los Brand Representatives son Brand Affiliates que han completado con éxito la Calificación de Brand Representative y no han perdido su estatus de Brand Representative.

Los Brand Partners son Brand Representatives que se han desarrollado y dirigen de 1 a 3 Equipos de liderazgo que alcanzan el Volumen de ventas del Equipo Líder requerido.

Los Brand Directors son Brand Representatives que se han desarrollado y dirigen cuatro o más Equipos de liderazgo que alcanzan el Volumen de ventas del Equipo Líder requerido.

Puede optar por comenzar el proceso de Calificación para convertirse en Brand Representative al unirse a Nu Skin como Brand Affiliate o en cualquier momento posterior.

1.3 CLIENTES

Los Clientes no participan en este Plan, no pueden revender Productos y no pueden registrar a otros Clientes o Brand Affiliates. Hay tres tipos de Clientes:

Los Clientes no registrados compran Productos directamente a un Brand Affiliate al precio ofrecido por el Brand Affiliate.²

Los Clientes al Por Menor adquieren los Productos directamente de los Sistemas Nu Skin al precio minorista publicado, sujeto a descuentos que puede ofrecer o facilitar Nu Skin.

Los Members se registran para comprar Productos de Nu Skin al Precio para Members.

Los Clientes al Por Menor y los Members que no hayan realizado una compra en los últimos 24 meses verán desactivada su cuenta de cliente y deberán registrar una nueva cuenta para volver a comprar.

² Para Francia e Italia, consulte la Nota 1 de la página 18.

1.4 BONIFICACIONES

Puede recibir las siguientes Bonificaciones en función de su nivel de participación:

TABLA 1A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS Y DIRECTORS
Retailing Bonus (Bonificación Minorista)	✓	✓	✓
Selling Bonus (Bonificación por Ventas)	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado)	✓	✓	✓
Building Bonus (Bonificación por Construcción)		✓	✓
Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo)			✓

2 BONIFICACIONES DEL PLAN

2.1 BONIFICACIÓN POR VENTAS Y MINORISTA (DIARIO)

A. Descripción de la Selling Bonus (Bonificación por Ventas)

Ganará una Selling Bonus (Bonificación por Ventas) cuando sus Clientes directos compren Productos elegibles a través de los Sistemas Nu Skin. Esta Bonificación oscila entre el 4 % y el 20 % del Precio de venta neto del Producto, en función del Volumen total de ventas a Clientes directos del mes.

Aquí se indican algunos términos clave:

Precio de venta neto: El precio pagado por los Productos, sin incluir el margen de ganancia, los impuestos ni los gastos de envío.

Volumen de ventas: Un conjunto de valores no monetarios de cada Producto usado para cuantificar las ventas del Producto, que se suma para medir la elegibilidad de varios requisitos de rendimiento, así como la determinación del porcentaje de Bonificación.

Cliente directo: Un Member o Cliente al Por Menor al que un Brand Affiliate vende directamente Productos a través de los Sistemas Nu Skin, y los Clientes que compren productos directamente a un Brand Affiliate a través de Pedidos de venta directa elegibles. Un Member es el Cliente directo del Brand Affiliate que lo ha inscrito. Si el Brand Affiliate que lo ha inscrito pierde su status de Brand Affiliate, el Member inscrito previamente por ese Brand Affiliate se convertirá en Cliente directo del siguiente Brand Affiliate superior. Cuando un Cliente al Por Menor compra Productos a través de los Sistemas Nu Skin, el Brand Affiliate que le vendió el Producto recibe crédito por esa venta. Un Brand Affiliate no se considera Cliente directo.

Sistemas Nu Skin: Cualquier proceso, aplicación u otra propiedad digital dentro del ecosistema digital de Nu Skin designado por Nu Skin para la compra o venta de Productos Nu Skin, incluidos Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, la Herramienta de ofertas personales o cualquier otra plataforma aprobada por Nu Skin.

Volumen de ventas a Clientes directos (DC-SV): La suma de todos los Volúmenes de ventas de productos procedentes de las compras de sus Clientes directos.

B. Cálculo del Selling Bonus

- i. **¿Qué hace?** Vende productos a sus Clientes directos.
- ii. **¿Qué obtiene?** Gana entre un 4 % y un 20 % del Precio de venta neto sobre su Volumen de ventas a Clientes directos. El porcentaje de su Selling Bonus (Bonificación por ventas) está determinada por su Volumen de ventas a Clientes directos en el mes en curso. Su Selling Bonus (Bonificación por ventas) asciende al 20 %, como se indica en la Tabla 2.A:

TABLA 2.A

¿QUÉ HACE?	¿QUE OBTIENE?
Vende productos a sus clientes directos	Del 4 al 20 % de la Selling Bonus (Bonificación por ventas) Pagado sobre el Precio de venta neto del total de ventas mensuales de productos a sus Clientes directos
Entre 0 y 499 DC-SV	4 %
Entre 500 y 2499 DC-SV	8 %
Entre 2500 y 9999 DC-SV	12 %
Más de 10 000 DC-SV	20 %

C. Descripción de la Retailing Bonus (Bonificación Minorista)

La Retailing Bonus (Bonificación Minorista) le recompensa por las compras de Productos que realicen sus Clientes al Por Menor. Cuando vende Productos a Clientes al Por Menor a través de los Sistemas Nu Skin por un precio superior al Precio para Members, gana una Retailing Bonus (Bonificación Minorista) además de su Selling Bonus (Bonificación por Ventas).

D. Cálculo de la Retailing Bonus (Bonificación Minorista)

- i. **¿Qué hace?** Vende productos a sus Clientes al Por Menor por un precio superior al Precio para Members.
- ii. **¿Qué obtiene?** Su Retailing Bonus (Bonificación Minorista) es la diferencia entre (1) el precio pagado por sus Clientes al Por Menor después de cualquier descuento (excepto gastos de envío, impuestos y otros descuentos promocionales o personales) cuando compran los Productos directamente a Nu Skin y (2) el Precio para Members.

E. Cálculo del pago diario

Cada día, calcularemos las Retailing Bonuses (Bonificaciones Minoristas) y una Selling Bonus (Bonificación por Ventas) del 4 % por sus ventas de Productos, y las añadiremos a su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin. Los porcentajes adicionales de Selling Bonus (Bonificación por Ventas) a los que califique se calcularán y se añadirán a su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin al final de cada período semanal definido. Todos los pagos pendientes se liberarán automáticamente a su entidad financiera al finalizar cada cálculo semanal de comisiones (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que elija recibir el pago de la Retailing Bonus (Bonificación Minorista) y la Selling Bonus (Bonificación por Ventas) mensualmente, en cuyo caso se pagarán una vez por mes. Para renunciar al pago semanal de las Bonificaciones y recibir el pago solo una vez al mes, acceda a su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin y adapte sus preferencias en la pestaña Comisiones.

F. Elegibilidad

Solo los Brand Affiliates con buena reputación pueden recibir Selling o Retailing Bonuses (Bonificaciones por Ventas o Bonificaciones Minoristas)

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (BONIFICACIÓN POR RECOMENDACIÓN DE AFILIADO) (SEMANAL)

A. Descripción de la Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado)

Obtendrá una Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) que oscila entre el 4 % y el 24 % de las Ventas de sus Affiliates registrados personalmente a medida que aumente su Volumen de ventas a Clientes directos y ayude a sus Brand Affiliates a desarrollar su Volumen de ventas a Clientes directos.

Aquí se indica un término clave:

Ventas de Affiliates registrados personalmente: Las ventas de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente, que se calculan sumando el Precio de venta neto de los Productos vendidos a sus Clientes directos.

B. Cálculo de la Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado)

- i. **¿Qué hace?** Cada mes, alcanza un Volumen de ventas a Clientes directos de al menos 250 y ayuda a sus Brand Affiliates registrados personalmente a desarrollar su Volumen de ventas a Clientes directos.
- ii. **¿Qué obtiene?** Gana entre un 4 % y un 24 % de las Ventas de Affiliates registrados personalmente. A medida que aumente su propio Volumen de ventas a Clientes directos mensuales, ganará un mayor porcentaje de las Ventas de Affiliates registrados personalmente, tal y como se indica en la Tabla 2.B:

TABLA 2.B

¿QUÉ HACE?	¿QUE OBTIENE?
Vende productos a sus clientes directos	Del 4 al 24 % de la Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) Pagado por las Ventas de Affiliates registrados personalmente
Entre 250 y 499 DC-SV	4 %
Entre 500 y 2499 DC-SV	12 %
Entre 2500 y 9999 DC-SV	16 %
Más de 10 000 DC-SV	24 %

C. Cálculo del pago semanal

Le pagaremos una Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) por las Ventas de Affiliates registrados personalmente que se hayan completado hasta el final de cada período semanal. Los porcentajes adicionales de Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) a los que califique posteriormente se calcularán y se añadirán a su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin al final de cada período semanal en el que se obtuvieron los porcentajes adicionales. Su Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) se registrará normalmente en su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin en el plazo de un día laborable tras el final del período semanal y se transferirá automáticamente a su entidad financiera (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que elija recibir el pago de la Affiliate Referring Bonus, en cuyo caso se pagará una vez por mes. Para renunciar al pago semanal de las Bonificaciones y recibir el pago solo una vez al mes, acceda a su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin y adapte sus preferencias en la pestaña Comisiones.

D. Elegibilidad

Solo los Brand Affiliates pueden recibir una Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado). Las Affiliate Referring Bonuses (Bonificaciones por Recomendación de Afiliado) no se pagarán en las compras del Brand Affiliate. La elegibilidad para la Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) no depende del Título del Brand Affiliate. Por lo tanto, si su Brand Affiliate registrado personalmente se convierte en Brand Representative, su Volumen de ventas a Clientes directos seguirá incluyéndose en el cálculo de las Ventas de Affiliate registrado personalmente.

2.3 BUILDING BONUS (BONIFICACIÓN POR CONSTRUCCIÓN) (MENSUAL)

A. Descripción

Cuando reúne los requisitos para ser Brand Representative (consulte la Sección 3), además de la Selling Bonus, Retailing Bonus y Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Ventas, Bonificación Minorista y Bonificación por Recomendación de Afiliado), también podrá ganar una Building Bonus (Bonificación por Construcción) que oscila entre el 5 % y el 10 % del Valor de Ventas Comisionables de las compras de Productos realizadas por los Clientes y Brand Affiliates de su Grupo. La Building Bonus (Bonificación por Construcción) le recompensa mensualmente por aumentar las ventas dentro de su Grupo, ofrecer servicio al cliente a su Grupo y ayudar a otros Brand Affiliates con la promoción de Productos para sus Clientes.

Aquí se indican algunos términos clave:

Valor de Ventas Comisionables (CSV): Un valor monetario que se establece para cada Producto, usado para calcular las Building y Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción y de Liderazgo).

Grupo: Su Grupo está formado por (1) usted, (2) cualquiera de sus Members, Clientes al Por Menor y Brand Affiliates, y (3) cualquiera de los Members, Clientes al Por Menor y Brand Affiliates de sus Brand Affiliates. Su Grupo incluirá los Grupos de sus Brand Affiliates que estén en proceso de calificar como Brand Representative. Cuando sus Brand Affiliates completan la Calificación de Brand Representative, dejan su Grupo y ellos (y sus Grupos) pasan a formar parte de su Equipo.

Volumen de ventas del grupo (GSV): La suma del Volumen de ventas de todas las compras de Productos dentro de su Grupo.

B. Cálculo de la Building Bonus (Bonificación por Construcción)

- i. **¿Qué hace?** Como Brand Representative, consigue un Volumen de ventas del grupo de al menos 2000 (incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes vendiendo Productos a sus Clientes y ayudando a sus Brand Affiliates a hacer lo mismo.
- ii. **¿Qué obtiene?** La Building Bonus (Bonificación por Construcción) es un porcentaje del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de ventas del grupo que comienza en 5 % y aumenta hasta el 10 % en función del Volumen de ventas del grupo, como se indica en la Tabla 2.C:

TABLA 2.C

¿QUÉ HACE?	¿QUE OBTIENE?
Se convierte en Brand Representative y aumenta el Volumen total de ventas del grupo, que debe incluir 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos	Del 5 al 10 % de la Building Bonus (Bonificación por Construcción) Pagada sobre el Valor mensual de las Ventas Comisionables del Grupo
ENTRE 2000 Y 2999 GSV	5 %
MÁS DE 3000 GSV	10 %

C. Pago mensual

Calculamos su Building Bonus (Bonificación por Construcción) al final de cada mes. La Building Bonus (Bonificación por Construcción) por lo general se registra en su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin durante la primera semana de cada mes, y se inicia automáticamente una transferencia a su entidad financiera (sujeta a los requisitos específicos del mercado).

D. Elegibilidad

Solo los Brand Representatives que estén en buenos términos podrán recibir una Building Bonus (Bonificación por Construcción). Si usa Puntos Flexibles para mantener el estatus de Brand Representative o si pierde su categoría de Brand Representative, no podrá obtener una Building Bonus (Bonificación por Construcción) ese mes. Consulte las Secciones 3.2 y 3.3.

2.4 LEADING BONUS (BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO) (MENSUAL)

A. Descripción

Cuando se califica como Brand Partner o Brand Director, además de recibir Selling, Retailing, Affiliate Referring y Building Bonuses (Bonificaciones por Ventas, Minoristas, por Recomendación de Afiliado y de Construcción), puede ganar una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) del 5 % del Valor de Ventas Comisionables generado por el Volumen de ventas de su Equipo. La Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) está basado en el Volumen de ventas y se paga, en parte, por ayudar a sus Brand Affiliates a calificarse como Brand Representatives y por motivar, dirigir y formar a los Brand Representatives que dirige directamente en su Equipo, denominados sus Brand Representatives G1 (es decir, los jefes de sus Equipos de Liderazgo). A medida que sus Brand Representatives G1 se convierten en Brand Partners y Brand Directors, su función evoluciona y ahora dirigirá un Equipo que incluye Brand Representatives de otras Generaciones (por ejemplo, G2, G3, etc.) mientras trabajan para desarrollar sus propios Grupos y aumentar las ventas de Productos. La Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) le recompensa mensualmente por desarrollar las ventas dentro de su Equipo, ofrecer servicio al cliente a su Equipo y ayudar a otros Brand Affiliates con la promoción de Productos para sus Clientes.

Aquí se indican algunos términos clave:

Equipo: Su Equipo está formado por todas las Generaciones de Brand Representatives y sus Grupos, según lo determine su Título (consulte la Tabla 2.D). Su Equipo no lo incluye a usted ni a su Grupo.

Título: Los Títulos se consiguen como Brand Representative en función de sus Equipos de Liderazgo y su Volumen de ventas. Su Título determina el número de Generaciones en las que puede obtener una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo).

Equipo de liderazgo: Sus Equipos de liderazgo están formados por sus Brand Representatives G1-G6 empezando por cada uno de sus Brand Representatives G1. Cada uno de sus Equipos de liderazgo es distinto y está dirigido por sus Brand Representatives G1 individuales, respectivamente.

Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV): La suma de todo el Volumen de ventas de un determinado Equipo de liderazgo.

B. Cálculo de la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo)

- i. **¿Qué hace?** Califica como Brand Partner o Brand Director, se mantiene como Brand Representative y alcanza un Volumen de ventas del grupo de al menos 3000 en un mes.
- ii. **¿Qué obtiene?** Desbloquea la posibilidad de ganar un 5 % del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de ventas total de su Equipo. La Tabla 2.D establece los requisitos de los Títulos, así como las Generaciones en las que cada Título puede recibir una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo):

TABLA 2.D

¿QUÉ HACE?		¿QUE OBTIENE?	
Mantiene su estatus de Brand Representative, alcanza un Volumen de ventas del Grupo de 3000 cada mes y desarrolla Equipos de Liderazgo		5 % de Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) Pagada sobre el Valor mensual de las Ventas Comisionables del Equipo	
EQUIPOS DE LIDERAZGO		TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
1	Gold Partner	5 % en su G1	
2	Lapis Partner	5 % en su G1-G2	
3 Incluido 1 con \geq 5000 LTSV	Ruby Partner	5 % en su G1-G3	
4 Incluido 1 con \geq 10 000 LTSV	Emerald Director	5 % en su G1-G4	
5 Incluido 1 con \geq 10 000 LTSV + 1 con \geq 20 000 LTSV	Diamond Director	5 % en su G1-G5	
6 Incluido 1 con \geq 10 000 LTSV + 1 con \geq 20 000 LTSV + 1 con \geq 30 000 LTSV	Blue Diamond Director**	5 % en su G1-G6	

* Para poder cobrar por las Generaciones 3 a 6, no debe participar en Actividades de Desarrollo Comercial para otra Empresa de Ventas Directas (sin incluir las entidades afiliadas a Nu Skin Enterprises, Inc.). Consulte el Capítulo 5, Sección 2 de las Normas y procedimientos de Nu Skin.

** Los Blue Diamond Directors y Presidential Directors pueden calificar para una Posición de Construcción de Negocio y una Posición de Construcción de Negocio de Presidential Director, respectivamente. Consulte el Anexo D.

C. Pago mensual

Calculamos su Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) al final de cada mes. La Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) por lo general se registra en su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin durante la primera semana de cada mes y se inicia automáticamente una transferencia a su entidad financiera (sujeta a los requisitos específicos del mercado).

D. Elegibilidad

Solo los Brand Representatives que mantienen su estatus pueden ganar una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo). Si usa Puntos Flexibles para mantener el estatus de Brand Representative o si pierde su categoría de Brand Representative, no podrá obtener una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) ese mes. Consulte las Secciones 3.2 y 3.3.

3 ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 REQUISITOS DE BRAND REPRESENTATIVES

A. Requisitos para calificar como Brand Representative

Para calificar como Brand Representative, debe presentar una Carta de intención y alcanzar un Volumen de ventas del Grupo de 2000 (incluidos 500 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) durante el Período de calificación de Brand Representative. Puede completar la Calificación como Brand Representative tan rápido como quiera (en tan solo una semana o en dos meses), pero si decide calificar en un período de dos meses, deberá alcanzar un Volumen de ventas del Grupo de al menos 1000 (incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) cada mes.

Acceda a su cuenta de nuskin.com para encontrar el formulario de la Carta de intención.

B. Período de calificación de Brand Representative

Su Período de calificación de Brand Representative comienza el mes en el que envía su Carta de intención. Tiene hasta el final del siguiente mes para completar la Calificación de Brand Representative.

EJEMPLO: Si presenta su Carta de intención el 25 de febrero para calificar como Brand Representative, su Período de calificación de Brand Representative comenzaría en febrero. Su Período de calificación de Brand Representative terminará antes de:

- i. la fecha en la que avanza para convertirse en Brand Representative tras cumplir los Requisitos de calificación de Brand Representative (consulte la Sección 3.1A);
- ii. el final del primer mes de su Período de calificación de Brand Representative si no alcanza el Volumen de ventas mínimo requerido para su primer mes de Calificación como Brand Representative (Volumen de ventas del Grupo de 1000, incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos). En el ejemplo anterior, si no cumplió los requisitos mínimos en febrero, su Período de calificación de Brand Representative finalizaría el último día de febrero; o
- iii. al final del segundo mes natural después de que presenta la Carta de intención y no cumple los requisitos de calificación de Brand Representative en ese segundo mes. En el ejemplo anterior, si cumplió los requisitos mínimos en febrero, pero no en marzo, su Período de calificación de Brand Representative finalizaría el último día de marzo.

C. Cumplimiento de los requisitos para la calificación y el avance como Brand Representative

Cuando complete los Requisitos de Calificación de Brand Representative, se convertirá en Brand Representative el primer día del siguiente período semanal (el día 8, 15 o 22 de ese mes, o el día 1 del mes siguiente), y podrá empezar a ganar una Building Bonus (Bonificación por construcción) por el Volumen de ventas del Grupo recién completado a partir de entonces. Consulte la Tabla 2.C. También puede empezar a ganar la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) por todo el Volumen de ventas elegible de las compras de su Equipo después de su Fecha de Avance a Brand Representative.

A medida que los Brand Affiliates de su Grupo avancen a Brand Representative, su Equipo y su posterior avance pueden verse afectados de la siguiente manera:

- i. Si alguien de su Grupo también está en proceso de Calificación como Brand Representative, solo formará parte de su Equipo si: (1) completa su primer mes de Calificación de Brand Representative en el mismo mes o antes del mes en que ellos completen sus Requisitos de Calificación de Brand Representative; y (2) finaliza la Calificación de Brand Representative dentro de su Período de Calificación de Brand Representative. Consulte el Anexo A.
- ii. Si un Brand Affiliate de su Grupo completa la Calificación de Brand Representative antes de los plazos indicados anteriormente, se lo colocará en el Equipo del Brand Representative inmediatamente superior al suyo, y usted no ganará ninguna Building o Leading Bonus (Bonificación por Construcción o de Liderazgo) por su actividad de ventas. Sin embargo, puede seguir obteniendo Affiliate Referring Bonuses (Bonificación por Recomendación de Afiliado) gracias a su actividad de ventas. Consulte el Anexo A.

D. Incumplimiento de los Requisitos para calificar como Brand Representative

Si no cumple los Requisitos para calificar como Brand Representative dentro del Período de Calificación de Brand Representative, su Calificación como Brand Representative se dará por terminada. Si desea volver a intentar calificarse como Brand Representative, deberá presentar una nueva Carta de intención y reiniciar la Calificación de Brand Representative.

3.2 ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Mantener o perder el estatus de Brand Representative

Los requisitos de mantenimiento comienzan el primer mes completo tras cumplir con los Requisitos de Calificación de Brand Representative. Consulte el Anexo A. Su estatus como Brand Representative se mantiene según el rendimiento de ventas que tenga cada mes.

- i. Si alcanza un Volumen de ventas del Grupo de al menos 2000 (incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes, mantendrá su estatus de Brand Representative para ese mes. Si en un mes alcanza un Volumen de ventas del Grupo de 2000, pero no el volumen de Ventas a Clientes directos de 250, no mantendrá su estatus de Brand Representative durante ese mes y comenzará el mes siguiente sin el estatus de Brand Representative.
- ii. Si no consigue alcanzar un Volumen de ventas del Grupo de 2000, pero consigue un Volumen de ventas del Grupo de al menos 500 (incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes y tiene suficientes Puntos Flexibles (descritos en la Sección 3.3 más adelante) disponibles para compensar la diferencia en el Volumen de ventas del Grupo que falta (por ejemplo, 500 de Volumen de ventas del Grupo más 1500 Puntos Flexibles), sus Puntos Flexibles se aplicarán para mantener el estatus de Brand Representative durante ese mes. **Los Puntos Flexibles no se pueden usar para satisfacer el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250.** Cuando los Puntos Flexibles se usan para Mantener su estatus de Brand Representative, no califica para ganar Building o Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción o de Liderazgo) ese mes.
- iii. Si no cumple los requisitos de Mantenimiento, perderá su estatus de Brand Representative y pasará a ser Brand Affiliate a partir del primer día del mes siguiente. Si pierde su estatus de Brand Representative, no podrá ganar Building o Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción o de Liderazgo) y perderá su Red de ventas, que asciende una Generación y pasa a formar parte de las Redes de ventas de los Brand Representatives superiores. Puede recuperar su Red de ventas mediante el Proceso de Reinicio. Consulte el Anexo C.

No podrá Mantener su estatus o Título mediante la creación de cuentas falsas, la compra de Productos adicionales o mediante cualquier otra forma de manipulación que infrinja el espíritu y la intención de este Plan o las Normas y los procedimientos de Nu Skin.

3.3 PUNTOS FLEXIBLES

A. Descripción

Los Puntos Flexibles son un sustituto del Volumen de ventas del Grupo que se usan para Mantener su estatus de Brand Representative si no completa un Volumen de ventas del Grupo de al menos 2000 en un mes. Los Puntos Flexibles no pueden usarse para satisfacer el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250, y no puede usar más de 1500 Puntos Flexibles en un mes. Los Puntos Flexibles no proporcionan Volumen de ventas ni Valor de Ventas Comisionables, y no se pagan Bonificaciones por ellos. Los Puntos Flexibles no tienen valor monetario y nunca pueden canjearse por dinero en efectivo. Los Puntos Flexibles no caducan, y no hay límite en cuanto a la cantidad de Puntos Flexibles que puede acumular; sin embargo, los Puntos Flexibles acumulados se perderán si pierde su estatus de Brand Representative. Cuando los Puntos Flexibles se usan para Mantener su estatus de Brand Representative, no califica para ganar Building o Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción o de Liderazgo) ese mes.

B. Asignación de Puntos Flexibles

Se le asignan Puntos Flexibles como Brand Representative nuevo y cada año siguiente en el mes de aniversario de su avance a Brand Representative. Al comienzo de sus tres primeros meses completos como Brand Representative nuevo, se le asignan 1500 Puntos Flexibles en el primer mes, 1000 en el segundo mes y 500 en el tercer mes, lo que equivale a un total de 3000 Puntos Flexibles. Cada año siguiente, se le asignarán 1500 Puntos Flexibles adicionales en el mes de aniversario de Brand Representative. Los Puntos Flexibles se reflejarán en su cuenta de nuskin.com.

Si pierde su estatus de Brand Representative y vuelve a completar la Calificación de Brand Representative (incluso a través del Proceso de Reinicio), se le asignarán 1000 Puntos Flexibles en el primer mes y 500 en el segundo mes siguiente a su Fecha de avance a Brand Representative.

4 TÉRMINOS ADICIONALES

4.1 BONIFICACIONES

A. Requisitos para obtener Bonificaciones

Para calificar a cualquier Bonificación (excluidas las Retailing Bonuses [Bonificaciones Minoristas]), debe vender productos a cinco Clientes directos o Clientes no registrados diferentes cada mes³. Debe notificar de inmediato a la Compañía si no cumple con este requisito. La Compañía también realizará encuestas a Brand Affiliates de manera aleatoria para confirmar el cumplimiento de este requisito.

B. Cálculos de Bonificaciones

Las Bonificaciones se calculan de forma diaria, semanal y mensual (según determine Nu Skin) y se registran en su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin.

C. Bonificaciones y tasas de cambio

Al calcular sus Bonificaciones, el Valor de Ventas Comisionables y el Precio de venta neto de las ventas de Productos de distintos mercados se convierte a su moneda local usando la tasa de cambio media diaria del mes anterior.

EJEMPLO: Por ejemplo, al determinar el monto base empleado para calcular sus Bonificaciones de las ventas de marzo, la Compañía usará la tasa de cambio media diaria del mes de febrero.

D. Versión para el mercado local

Esta versión del Plan se aplica solo a los Brand Affiliates que tienen una ID de Brand Affiliate del mercado de Europa y África. El Plan le ofrece la oportunidad de recibir Bonificaciones de ventas en todos nuestros mercados globales, excepto en los casos en los que la participación extranjera está restringida (consulte con su Administrador de cuentas para mercados específicos). Si tiene una ID de Brand Affiliate de Europa y África, su elegibilidad para Bonificaciones y sus marcadores dependerán de los términos de esta versión del Plan, incluso si algunos miembros de su Grupo o Equipo tienen una ID de Brand Affiliate perteneciente a otros mercados.

EJEMPLO: Si usted es un Brand Representative con un ID de Brand Affiliate de Europa y África y registra a un Member en Australia que compra algunos Productos a través del sitio web nuskin.com de Australia, si esa persona (a) se registra como su Cliente Directo, y (b) está en su Grupo cuando compra Productos en el mercado de Australia, esas compras de Productos tendrán el Volumen de ventas, el Valor de Ventas Comisionables y el Precio de venta neto que el mercado de Australia ha establecido para esos Productos. El Valor de Ventas Comisionables y el Precio de venta neto de Australia se cambiarán a la moneda local de su mercado de residencia en el momento de la venta. El mercado local le puede ofrecer más información sobre el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables, los precios y otros datos sobre las compensaciones de ventas para cada Producto en ese mercado.

Este Plan no se aplica a nuestros negocios en China continental, Vietnam o India, que operan con modelos de negocio diferentes.

E. Recuperación de las Bonificaciones que se le pagan

La Compañía tiene el derecho de recuperar Bonificaciones que haya recibido según lo establecido en las Normas y procedimientos, incluida la recuperación de Bonificaciones que se pagaron sobre Productos que se devolvieron posteriormente. El plazo y el método de recuperación dependerán de la Bonificación y de cuándo se devuelvan los Productos. Consulte el Anexo B. Puede encontrar un resumen de nuestra política de devoluciones en nuskin.com.

F. Avance a Brand Representative; otros cambios de título

El avance a Brand Representative se produce semanalmente. Los demás cambios en el Título solo se producen durante el cálculo mensual de Bonificaciones y se reflejarán en su cuenta de Brand Affiliate en nuskin.com el día 5 del mes siguiente o antes. Consulte el Anexo A.

G. Promociones y precios de Productos

Podemos ajustar el precio de venta publicado, el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables y el Precio para Members. Consulte los anuncios de precios y promociones de Productos de su mercado sobre descuentos y su repercusión sobre los precios, las Bonificaciones, el Volumen de Ventas, el Valor de Ventas Comisionables y otras compensaciones de ventas para cada Producto.

H. Otras compensaciones de ventas

Cuando vende Productos Nu Skin fuera de los Sistemas Nu Skin, puede obtener un beneficio minorista:

- i. El beneficio minorista equivale (1) al precio al que vende un Producto menos (2) sus costes (el precio de compra, los impuestos, el envío, los gastos comerciales, etc.). Se queda con todos los beneficios minoristas obtenidos fuera de los Sistemas Nu Skin.⁴
- ii. También puede ganar viajes de incentivo⁵ u otras recompensas y compensaciones no monetarias de otros incentivos de ventas a corto plazo no cubiertos por el Plan de rendimiento de ventas.

4.2 FINALIZACIÓN DE CUENTAS DE BRAND AFFILIATE

A. Pérdida de beneficios de Brand Affiliate

Tras la finalización de su Cuenta de Brand Affiliate, perderá todos los beneficios como Brand Affiliate, incluido cualquier acceso a su Cuenta de Brand Affiliate, Grupo, Equipo, Red de Ventas, Volumen de Ventas generado por su Grupo o Equipo, y Bonificaciones.

B. Movimiento de una Cuenta de Brand Affiliate

La Compañía tiene el derecho, por el tiempo que sea razonablemente necesario, de retrasar cualquier movimiento de una Cuenta de Brand Affiliate y cualquier parte de su Grupo o Red de Ventas propia o ajena.

4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES

Si existe alguna discrepancia entre los términos y condiciones establecidos en este Plan y cualquier material de marketing o contenidos relacionados, este Plan prevalecerá. A no ser que lo prohíba la ley, si hay discrepancias entre la versión en inglés de este Plan y cualquiera de sus traducciones, la versión en inglés prevalecerá.

4.4 EXCEPCIONES

A. Excepciones del Plan

La Compañía puede, a su completa discreción, eliminar o modificar cualquier requisito, término o condición de este Plan (conocido de manera colectiva como “**Excepciones del Plan**”). La Compañía puede conceder Excepciones del Plan a (1) una Cuenta de Brand Affiliate individual o (2) a cualquier número de cuentas, incluido el Equipo o mercado. La concesión de una Excepción del Plan a una Cuenta de Brand Affiliate, un Equipo o un mercado no obliga a la Compañía a conceder una Excepción del Plan a ninguna otra Cuenta de Brand Affiliate, Equipo o mercado. Cualquier Excepción del Plan requiere el consentimiento expreso por escrito de un directivo autorizado de la Compañía, y la Compañía no tiene ninguna obligación de proporcionar la notificación de la Excepción del plan, por escrito o de otro modo, a ningún Brand Affiliate, incluido cualquier Brand Affiliate inmediatamente superior a este.

B. Finalización de las Excepciones del Plan

La Compañía puede finalizar una Excepción del Plan que se haya concedido anteriormente en cualquier momento y por cualquier motivo, sin importar el período durante el cual se haya aplicado esta excepción. Si se ha concedido una Excepción del Plan a un Brand Affiliate específico, la Excepción es personal para ese Brand Affiliate en concreto y la Compañía. Las Excepciones del Plan se finalizarán en el momento de la transferencia de la Cuenta de Brand Affiliate, independientemente de la forma de transferencia (por ejemplo, venta, cesión, traspaso, herencia, por aplicación de la ley o de otro modo), y cualquier excepción de este tipo será nula.

⁴ Consulte la Nota 1 de la página 18 para Francia e Italia.

⁵ En EMEA, el 0,2 % de los Brand Affiliates activos se calificaron para un viaje de incentivos en 2023.

4.5 TERMINOLOGÍA

Los términos de este Plan pueden diferir de los anteriores y se pueden modificar.

4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN

La Compañía puede modificar este Plan en cualquier momento y a nuestra exclusiva discreción. Si la Compañía cambia este Plan, le ofreceremos 30 días de preaviso antes de que el cambio se haga efectivo.

4.7 CUMPLIMIENTO

Para optar por las Bonificaciones, debe cumplir los requisitos de este Plan, el Contrato de Brand Affiliate y las Normas y procedimientos de Nu Skin.

4.8 PERÍODOS SEMANALES Y MENSUALES

Toda mención a “mes” hace referencia a un mes de calendario. Toda referencia a “semana” o “semanal” o “periodo semanal” equivale a un periodo de siete días que comience el día 1, el 8, el 15 o el 22 de cada mes, siempre que la cuarta semana de cada mes llegue hasta el final del mes. Los cálculos de las Bonificaciones se basan en la hora estándar de la montaña o en el horario de verano de montaña de Provo, Utah, Estados Unidos (Tiempo universal coordinado [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANCIA: un “VDI Mandataire” no puede vender directamente a clientes no registrados.

ITALIA: los incaricati solo pueden promocionar, directa o indirectamente, la recogida de hojas de pedido en el domicilio de los consumidores finales, en representación de la Compañía. Como Brand Affiliate (“incaricato”), solo puede comprar Productos para cubrir sus necesidades personales y las de sus convivientes. Debe enviar a la Compañía las órdenes de compra recibidas de clientes no registrados.

GLOSARIO

Actividades de desarrollo comercial:

Cualquier actividad que beneficie, promocione, asista o apoye de algún modo al negocio, el desarrollo, la venta o el patrocinio de otro negocio, incluidas entre otras, la venta de productos o servicios, la promoción de la oportunidad de negocio, la actuación en nombre del negocio o de uno de sus representantes, permitiendo usar su nombre para la comercialización del negocio, sus productos, servicios u oportunidades de negocio, el patrocinio o contratación en nombre del negocio, la actuación como miembro del consejo de administración, directivo, representante o distribuidor del negocio, un derecho de propiedad, o cualquier otra participación, tanto directa como indirecta.

Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado): Una Bonificación que se le paga semanalmente como Brand Affiliate, basada en las Ventas de Affiliate registradas personalmente. Consulte la Sección 2.2.

Bonificación: Compensación de ventas pagada a través de este Plan, incluidas las Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus y Leading Bonus (Bonificaciones por Ventas, Minoristas, por Recomendación de Afiliado, por Construcción y de Liderazgo). Las Bonificaciones no incluyen beneficios minoristas que puede obtener en Productos que compre y revenda directamente a Clientes no registrados o ningún otro incentivo, monetario o no (para Francia e Italia, consulte la Nota 1 de la página 18).

Brand Affiliate: Una Persona que se registra en Nu Skin como Brand Affiliate, puede comprar Productos al Precio para Members, vender Productos y registrar Clientes y Brand Affiliates. El término Brand Affiliate también puede usarse como referencia genérica a todos los Brand Affiliates y Brand Representatives. Por ejemplo, un Brand Partner o Brand Director puede denominarse

Brand Affiliate de manera genérica cuando se hable de todos los Brand Affiliates. Los Brand Affiliates no son Clientes.

Brand Director: Una categoría de Brand Representatives con un título de Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director o Presidential Director.

Brand Partner: Una categoría de Brand Representatives con un título de Gold Partner, Lapis Partner o Ruby Partner.

Brand Representative: Un Brand Affiliate que ha completado con éxito la Calificación de Brand Representative y que no ha perdido su estatus de Brand Representative. El término Brand Representative también puede usarse como referencia genérica a todos los títulos de Brand Representative y superiores. Por ejemplo, un Ruby Partner o Diamond Director pueden denominarse Brand Representative de manera genérica cuando se hable de todos los Brand Representatives.

Building Bonus: Una Bonificación que se le paga mensualmente como Brand Representative en función del Valor de Ventas Comisionables de los Productos comprados a través de los Sistemas Nu Skin por los Brand Affiliates y los Clientes de su Grupo. Consulte la Sección 2.3.

Calificación de Brand Representative: El proceso para convertirse en Brand Representative. Consulte la Sección 3.1.

Carta de intención: Un documento que presenta a través de los Sistemas de Nu Skin para notificar a la Compañía su intención de calificar como Brand Representative.

Cliente directo: Un Member o Cliente al Por Menor al que un Brand Affiliate vende directamente Productos a través de los Sistemas Nu Skin, y los Clientes que compren productos directamente a un Brand Affiliate a través de Pedidos de venta

directa elegibles. Un Member es el Cliente directo del Brand Affiliate que lo ha inscrito. Si el Brand Affiliate que lo ha inscrito pierde su status de Brand Affiliate, el Member inscrito previamente por ese Brand Affiliate se convertirá en Cliente directo del siguiente Brand Affiliate superior. Cuando un Cliente al Por Menor compra Productos a través de los Sistemas Nu Skin, el Brand Affiliate que le vendió el Producto recibe crédito por esa venta. Un Brand Affiliate no se considera Cliente directo.

Cliente: Cualquier persona que compre Productos, pero que no participe en este Plan y no pueda revender Productos ni registrar otros Clientes o Brand Affiliates. Los Brand Affiliates no son Clientes.

Clientes al Por Menor: Cualquier Cliente que compre Productos a través de los Sistemas Nu Skin y que no sea Member ni Brand Affiliate. Las Bonificaciones por la compra de un Producto realizada por un Cliente al Por Menor se pagan al Brand Affiliate identificado como el que vende en una orden de Producto concreta. Para los fines de este Plan, un Cliente no registrado no se incluye en la definición de Clientes al Por Menor. Los Clientes al Por Menor no participan en este Plan, no pueden revender Productos ni pueden registrar a otros Clientes o Brand Affiliates.

Clientes no registrados: Personas que compren Productos a un Brand Affiliate fuera de los Sistemas Nu Skin (independientemente de que el Cliente no registrado haya comprado previamente Productos directamente a Nu Skin). Los Clientes no registrados no participan en este Plan y no pueden revender Productos ni registrar Clientes.

Compañía o Nosotros: Nu Skin.

Consulte la Tabla 2.D.

Contrato de Brand Affiliate: Un acuerdo entre usted y Nu Skin que establece determinadas condiciones relativas a su relación con Nu Skin.

Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin: Una cuenta digital que se encuentra en las herramientas digitales de Nu Skin (por ejemplo, la aplicación Nu Skin Stela y nuskin.com) y que refleja todas las Bonificaciones, los pagos y los ajustes de comisiones de un Brand Affiliate. Una Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin se crea automáticamente para usted cuando se convierte en Brand Affiliate. Las Cuentas de Bonificaciones de Nu Skin no acumulan intereses. La entidad financiera receptora y Nu Skin podrían cobrar tasas de servicio. Nu Skin le transfiere automáticamente el saldo restante en su Cuenta de Bonificaciones de Nu Skin, sin cargos, al final de cada período de pago semanal y mensual. Se aplican requisitos específicos del mercado para las transferencias automáticas de Nu Skin.

Cuenta de Brand Affiliate: La cuenta creada cuando se registra como Brand Affiliate en Nu Skin. Cuando crea una Cuenta de Brand Affiliate, se le asigna un ID de Brand Affiliate.

Equipo de liderazgo: Sus Equipos de liderazgo están formados por sus Brand Representatives G1-G6 empezando por cada uno de sus Brand Representatives G1. Cada uno de sus Equipos de liderazgo es distinto y está dirigido por sus Brand Representatives G1 individuales, respectivamente. Consulte la Sección 2.4.

Equipo: Su Equipo está formado por todas las Generaciones de Brand Representatives y sus Grupos, según lo determine su Título (consulte la Tabla 2.D). Su Equipo no lo incluye a usted ni a su Grupo.

Fecha de avance a Brand Representative: El primer día del período semanal posterior a la finalización de la Calificación de Brand Representative. Si reúne los requisitos para ser Brand Representative en la semana 1, 2 o 3 de un mes, su Fecha de avance a Brand Representative será el día 8, 15 o 22 de ese mes, respectivamente. Si califica como Brand Representative en la semana 4 de un mes, su Fecha de avance a Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Consulte el Anexo A.

Generaciones: Los niveles de Brand Representative de su Equipo. Cada Brand Representative que guíe personalmente y que sea el primer Brand Representative por debajo de usted en su Equipo es su Brand Representative G1. Los Brand Representatives que están en el siguiente nivel por debajo de ellos son sus Brand Representatives G2, y así sucesivamente.

Los Brand Affiliates que no han alcanzado el estatus de Brand Representative no constituyen una Generación, sino que forman parte del Grupo de su Brand Representative. Por ejemplo, los Brand Affiliates (que no han alcanzado el estatus de Brand Representative) de su Brand Representative G1 no forman parte de su G2; en cambio, forman parte del Grupo de su Brand Representative G1.

Grupo: Su Grupo está formado por (1) usted, (2) cualquiera de sus Members, Clientes al Por Menor y Brand Affiliates registrados personalmente, y (3) cualquiera de los Members, Clientes al Por Menor y Brand Affiliates de sus Brand Affiliates. Su Grupo incluirá los Grupos de sus Brand Affiliates que estén en proceso de calificar como Brand Representative. Un Brand Affiliate que completa la Calificación de Brand Representative dejará su Grupo y ellos (y sus Grupos) pasarán a formar parte de su Equipo.

Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo): Una Bonificación pagada mensualmente si usted es Brand Partner o Brand Director, basada en el Valor de Ventas Comisionables del Volumen de ventas generado por su Equipo. Consulte la Sección 2.4.

Mantenimiento (también Mantener): El requisito de alcanzar un Volumen de ventas del grupo de al menos 2000 (incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes para mantener su estatus de Brand Representative y calificar para recibir una Building o Leading Bonus (Bonificación por Construcción o de Liderazgo). A fin de

mantener su estatus de Brand

Representative, los Puntos Flexibles también pueden usarse para sustituir cualquier requisito de Volumen de ventas del grupo que falte, pero no los del Volumen de ventas a Clientes directos. Sin embargo, si usa Puntos Flexibles para mantener su estatus de Brand Representative, no podrá obtener Building o Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción o de Liderazgo) ese mes. Consulte la Sección 3.2 y el Anexo A.

Member: Un Cliente que se inscribe en los Sistemas Nu Skin a través de una invitación de un Brand Affiliate para comprar Productos Nu Skin a Precio para Members. Los Members no pueden registrar Clientes ni Brand Affiliates, no pueden revender Productos Nu Skin y no participan en este Plan.

Normas y procedimientos: Documento que forma parte del acuerdo entre usted y Nu Skin y establece determinadas normas y procedimientos relacionados con su negocio.

Nu Skin Stela: Una aplicación móvil que proporciona información relacionada con su Cuenta de Brand Affiliate, incluidas sus compras de Productos, partes de su Red de Ventas, Bonificaciones, objetivos, informes, reconocimiento, y mucho más. Puede descargar Nu Skin Stela en su tienda de aplicaciones.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. y sus filiales (excluida Rhyz, Inc. y sus entidades subsidiarias).

Pedidos de venta directa (sujetos a la disponibilidad en el mercado local): Un Pedido de venta directa es un pedido que realiza en su Cuenta de Brand Affiliate, pero que designa como una venta a su Cliente. Para calificar, un Pedido de venta directa debe designarse como tal y venderse y enviarse directamente a su Cliente.

Período de Calificación de Brand Representative: Período que comienza el

mes natural en el que envía su Carta de intención. Tiene hasta el final del siguiente

mes para completar la Calificación de Brand Representative. Consulte la Sección 3.1.

Persona: Una persona física o una entidad comercial. Una “entidad comercial” es cualquier entidad empresarial, como una empresa, una sociedad cooperativa, una sociedad limitada, un fideicomiso u otra forma de organización empresarial constituida legalmente según las leyes de la jurisdicción en la que se creó.

Plan de rendimiento de ventas (también Plan): Este Plan de rendimiento de ventas (también llamado “Plan”) (incluidas las modificaciones que puedan incorporarse en el futuro) que establece los términos y condiciones de la compensación por ventas que puede ganar como Brand Affiliate que participa en este Plan.

Posición de Construcción de Negocio (BBP): Una posición colocada en su G1. Recibirá su BBP tras el primer mes en que alcance el Título de Blue Diamond Director. Consulte el Anexo D.

Posición de Construcción de Negocio de Presidential Director (Presidential Director BBP): Una posición colocada en el G1 de su BBP. Recibirá su Presidential Director BBP tras el primer mes en que alcance el Título de Presidential Director. Consulte el Anexo D.

Precio de venta neto: El precio pagado por los Productos, sin incluir el margen de ganancia, los impuestos ni los gastos de envío.

Precio para Members: El precio de catálogo de los Productos tanto para Members como para Brand Affiliates, sin impuestos ni gastos de envío. El Precio para Members lo establece el mercado local y puede ajustarse de manera puntual durante incentivos y promociones de descuento.

Proceso de Reinicio: El proceso que ofrece a los antiguos Gold Partners y superiores la oportunidad de recuperar su Red de ventas (como si no hubieran perdido su estatus de Brand Representative). Consulte el Anexo C.

Productos: Todos los bienes y servicios ofrecidos por Nu Skin.

Puntos Flexibles: Los Puntos Flexibles son un sustituto del Volumen de ventas del Grupo que se usan para Mantener su estatus de Brand Representative si no completa un Volumen de ventas del Grupo de al menos 2000 en un mes. Los Puntos Flexibles no se pueden usar para satisfacer el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250. Los Puntos Flexibles no proporcionan Volumen de ventas ni Valor de Ventas Comisionables, y no se pagan Bonificaciones por ellos. Los Puntos Flexibles no tienen valor monetario y nunca pueden canjearse por dinero en efectivo. Los Puntos Flexibles no caducan, y no hay límite en cuanto a la cantidad de Puntos Flexibles que puede acumular; sin embargo, los Puntos Flexibles acumulados se perderán si pierde su estatus de Brand Representative. Consulte la Sección 3.3.

Red de ventas: Su Red de ventas está formada por su Grupo, su Equipo y los Grupos y Equipos de los Brand Representatives por debajo de su Equipo.

Registrar personalmente (también Registrado personalmente): El acto de registrar a una Persona en Nu Skin. Por ejemplo, cuando inscribe a un Brand Affiliate, Member o Cliente al Por Menor en Nu Skin, este se convierte en su Brand Affiliate registrado personalmente, Member registrado personalmente o Cliente al Por Menor registrado personalmente, respectivamente.

Requisitos de Calificación de Brand Representative: Durante su Período de Calificación de Brand Representative, debe presentar una Carta de intención y alcanzar un Volumen de ventas del Grupo de 2000 (incluidos 500 de su propio Volumen de ventas a Clientes directos). Consulte la Sección 3.1.

Retailing Bonus (Bonificación Minorista): La diferencia entre (1) el precio pagado por su Cliente al Por Menor (excepto tasas de envío e impuestos) cuando compren

Productos directamente en Nu Skin y (2) el Precio para Members. Consulte la Sección 2.1.

Selling Bonus (Bonificación por ventas): La Bonificación pagada por la venta de Productos a sus Clientes directos. Consulte la Sección 2.1.

Sistemas Nu Skin: Cualquier proceso, aplicación u otra propiedad digital dentro del ecosistema digital de Nu Skin designado por Nu Skin para la compra o venta de Productos Nu Skin, incluidos Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, la Herramienta de ofertas personales o cualquier otra plataforma aprobada por Nu Skin.

Sociedad de venta directa: Una compañía miembro de la Asociación de Venta Directa o que emplea un equipo de ventas de contratistas independientes que venden productos y servicios y que retribuye a los contratistas independientes a través de un plan de compensación de único o múltiple niveles respecto (1) de sus propias ventas, o (2) de las ventas de otros contratistas independientes a cargo de los contratistas independientes para la distribución de los mismos productos y servicios.

Título: Los Títulos se consiguen como Brand Representative en función de sus Equipos de Liderazgo y su Volumen de ventas. Su Título determina el número de Generaciones en las que puede obtener una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo).

Valor de Ventas Comisionables (CSV): Un valor monetario que se establece para cada Producto, usado para calcular las Building y Leading Bonuses (Bonificaciones por Construcción y de Liderazgo). El Valor de Ventas Comisionables se ajusta de manera regular debido a una serie de factores, como los cambios en el precio, las fluctuaciones de la moneda, promociones, etc. El Valor de Ventas Comisionables no

es lo mismo que el Volumen de Ventas y normalmente no equivale al Volumen de Ventas de un Producto. Algunos Productos pueden tener un Valor de Ventas Comisionables nulo. Puede obtener más información sobre el Valor de Ventas Comisionables y otras compensaciones de ventas de cada Producto iniciando sesión en su cuenta de nuskin.com. El Valor de Ventas Comisionables se cambia a la moneda de su mercado de origen cuando vende Productos en varios mercados.

Ventas de Affiliates registrados personalmente: Las ventas de Productos realizadas por sus Brand Affiliates registrados personalmente, que se calculan sumando el Precio de venta neto de los Productos vendidos a sus Clientes directos.

Volumen de Ventas (SV): Un conjunto de valores no monetarios de cada Producto usado para cuantificar las ventas del Producto, que se suma para medir la elegibilidad de varios requisitos de rendimiento, así como la determinación del porcentaje de Bonificación. El Volumen de Ventas se ajusta periódicamente cuando la Compañía lo considera necesario. El Volumen de Ventas no es lo mismo que el Valor de Ventas Comisionables y el Precio de venta neto. Puede obtener información sobre el Volumen de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto iniciando sesión en su cuenta de nuskin.com.

Volumen de ventas a Clientes directos (DC-SV): La suma de todos los Volúmenes de ventas de productos procedentes de las compras de sus Clientes directos.

Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV): La suma de todo el Volumen de ventas de un determinado Equipo de liderazgo. Consulte la Sección 2.4.

Volumen de Ventas del Grupo (GSV): La suma del Volumen de Ventas de todas las compras de Productos dentro de su Grupo.

ANEXO A

DETALLES DE CALIFICACIÓN ADICIONALES

A continuación se presenta información complementaria relacionada con la Calificación de Brand Representative, incluidas fechas importantes, Mantenimiento, Bonificaciones y otros detalles.

1. MANTENIMIENTO DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

Si su Fecha de avance a Brand Representative es el primer día de un mes, deberá cumplir los requisitos de Mantenimiento a partir de ese mes. Si su Fecha de avance a Brand Representative es posterior al primer día de un mes, deberá cumplir los requisitos de Mantenimiento a partir del mes siguiente.

EJEMPLO: Si completa la Calificación de Brand Representative la cuarta semana de mayo, su Fecha de avance a Brand Representative es el 1 de junio, y debe cumplir los requisitos de Mantenimiento en junio. Si completa la Calificación de Brand Representative la primera semana de junio, su Fecha de avance a Brand Representative es el 8 de junio, y debe cumplir los requisitos de Mantenimiento en julio.

2. BONIFICACIONES DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus (Bonificación por Construcción)

Puede ganar una Building Bonus (Bonificación por Construcción) en función de las ventas de su Grupo realizadas en la Fecha de avance a Brand Representative o después de esa fecha. Si completa la Calificación de Brand Representative durante la primera semana del mes, su Fecha de avance de Brand Representative será el día 8 y podrá empezar a ganar una Building Bonus (Bonificación por Construcción) en función de las ventas de Productos a partir del día 8. No ganará una Building Bonus (Bonificación por Construcción) en función de las ventas de cualquier Producto durante la primera semana de ese mes. Si completa la Calificación de Brand Representative en la cuarta semana de un mes, su Fecha de avance a Brand Representative será el día 1 del mes siguiente y podrá empezar a ganar una Building Bonus (Bonificación por Construcción) en función de las ventas de Productos a partir del día 1 de ese mes.

Después de su Fecha de avance a Brand Representative, el Volumen de ventas del Grupo posterior ya no contribuirá al Volumen de ventas del Grupo del Brand Representative inmediatamente superior. En cambio, el Volumen de ventas del Grupo contribuirá al Volumen de ventas del Equipo y a su Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo).

EJEMPLO: Si completa la Calificación de Brand Representative durante la tercera semana de mayo, su Fecha de avance a Brand Representative será el 22 de mayo. El Volumen de ventas del Grupo hasta el 21 de mayo contará para el Volumen de ventas del Grupo del Brand Representative inmediatamente superior, pero su Volumen de ventas del Grupo sobre las ventas de Productos del 22 de mayo a finales de mayo contribuirá en cambio al Volumen de ventas del Equipo y a la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo). Si completa la Calificación de Brand Representative en la cuarta semana de mayo, su Fecha de avance a Brand Representative es el 1 de junio y el Volumen de ventas del Grupo en mayo contará para el Volumen de ventas del Grupo del Brand Representative inmediatamente superior para mayo. A partir del 1 de junio, el Volumen de ventas del Grupo contribuirá al Volumen de ventas del Equipo y a la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) del Brand Representative inmediatamente superior.

B. Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo)

Puede recibir una Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) después de la Fecha de avance a Brand Representative si cumple con los requisitos de la Bonificación.

EJEMPLO: Si completa la Calificación de Brand Representative durante la primera semana de mayo, su Fecha de avance a Brand Representative será el 8 de mayo y podrá empezar a ganar la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) de mayo si alcanza un Volumen de ventas del grupo de 3000 entre su Fecha de avance a Brand Representative y el final del mes, así como si alcanza los requisitos de Brand Partner o superior al final del mes. Si completa la Calificación de Brand Representative durante la cuarta semana de mayo, su Fecha de avance a Brand Representative será el 1 de junio y podrá empezar a ganar un Leading en junio si cumple los Requisitos de la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) correspondientes en junio.

ANEXO B

AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES

La Compañía tiene el derecho de ajustar las Bonificaciones que recibe según lo descrito en las Normas y procedimientos, incluidos los ajustes basados en la devolución de Productos que realicen tanto usted como los integrantes de su Grupo o Equipo al momento de la compra. El cálculo y la recuperación de ajustes de las Bonificaciones debido a devoluciones de Productos dependerán del tipo de Bonificaciones y de cuándo se devuelven los productos.

1. CÁLCULO DE AJUSTE DE BONIFICACIONES

Sus Bonificaciones se ajustarán según las devoluciones de Productos de la siguiente manera:

A. Retailing Bonus (Bonificación Minorista)

Cuando sus Clientes directos devuelvan Productos, la Compañía recuperará las Retailing Bonuses (Bonificaciones Minoristas) que haya recibido por dichos Productos.

B. Selling and Affiliate Referring Bonuses (Bonificaciones por Ventas y por Recomendación de Afiliado)

Cuando sus Clientes directos o los Clientes directos de sus Brand Affiliates registrados personalmente devuelvan Productos, la Compañía recuperará las Selling y Affiliate Referring Bonuses (Bonificaciones por Ventas y por Recomendación de Afiliado) que haya recibido por esos Productos.

Si sus Clientes directos devuelven Productos en el mismo mes en el que fueron comprados, su Volumen de ventas a Clientes directos se reducirá en la cantidad de Volumen de Ventas devuelto. Sus porcentajes de Selling y Affiliate Referring Bonus (Bonificaciones por Ventas y por Recomendación de Afiliado) pagados en semanas posteriores pueden verse reducidos debido al impacto que esas devoluciones tienen en su Volumen de ventas a Clientes directos.

Si una devolución de Productos adquiridos en un mes anterior reduce su Volumen de ventas a Clientes directos por debajo del umbral de una Bonificación que alcanzó en ese mes, la Compañía cargará a su Volumen de ventas a Clientes directos la cantidad necesaria para alcanzar el umbral de Bonificación que se le pagó. Este débito se producirá en el mes siguiente a la devolución de los Productos.

EJEMPLO: Si alcanzó un Volumen de ventas a Clientes directos de 750 en enero y se le pagó una Selling Bonus (Bonificación por Ventas) del 8 % y una Affiliate Referring Bonus (Bonificación por Recomendación de Afiliado) del 12 %, pero en marzo se devolvieron 400 Volúmenes de ventas de tus Productos de enero, tendría un saldo negativo de 150 Volúmenes de ventas a Clientes directos a principios de abril y no cumpliría los requisitos para ganar la Selling Bonus del 8 % y la Affiliate Referring Bonus del 12 % en abril, a menos que produzca un Volumen de ventas a Clientes directos de 650 en abril para compensar el saldo negativo y alcanzar el nivel de Bonificación por volumen de ventas a Clientes directos de 500.

C. Building Bonus (Bonificación por Construcción)

Cuando alguien que pertenecía a su Grupo en el momento de la compra devuelve Productos, la Compañía recuperará cualquier Building Bonus (Bonificación por Construcción) que hubiera recibido por esos Productos.

Si alguien de su Grupo devuelve Productos en el mismo mes en el que fueron comprados, su Volumen de ventas del Grupo se reducirá en la cantidad de Volumen de Ventas devuelto.

Si la devolución de un Producto comprado en un mes anterior reduce su Volumen de ventas del Grupo por debajo del umbral de Bonificación que alcanzó en ese mes, la Compañía hará el cargo en el Volumen de ventas del Grupo el mes posterior a la devolución del Producto.

EJEMPLO: Si alcanzó un Volumen de ventas del grupo de 3300 en enero y se le pagó una Building Bonus (Bonificación por Construcción) del 10 %, pero en marzo se devolvieron 600 Volúmenes de ventas de tus Productos de enero, tendría un saldo negativo de 300 Volúmenes de ventas del grupo a principios de abril y no cumpliría los requisitos para ganar la Building Bonus (Bonificación por Construcción) del 5 % en abril, a menos que produzca un Volumen de ventas del grupo de 2300 en abril para compensar el saldo negativo de 300 y alcanzar el nivel de Bonificación por volumen de ventas del grupo de 2000.

D. Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo)

Cuando alguien que pertenecía a su Equipo en el momento de la compra devuelve Productos, la Compañía recuperará cualquier Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) que hubiera recibido por esos Productos.

ANEXO C

PROCESO DE REINICIO

El Proceso de Reinicio es un proceso que ofrece a los antiguos Gold Partners o superiores la oportunidad de recuperar su Red de ventas (como si no hubieran perdido su estatus de Brand Representative). A continuación, le ofrecemos más información sobre el uso, los beneficios y los términos del Proceso de reinicio.

1. CÓMO SE USA EL PROCESO DE REINICIO

Si era Gold Partner o tenía un título superior, pierde su estatus como Brand Representative y quiere iniciar el Proceso de Reinicio, debe:

- i. presentar una nueva Carta de intención en la que se indique su intención de convertirse de nuevo en Brand Representative; y
- ii. volver a completar la Calificación de Brand Representative. Esta nueva Calificación de Brand Representative se debe completar dentro de los tres meses consecutivos a partir de la fecha de entrada en vigor en que se perdió el estatus de Brand Representative.

Si no finaliza el Proceso de Reinicio en un período de tres meses, perderá de manera permanente la oportunidad de recuperar su Red de ventas.

EJEMPLO: Si pierde su estatus de Brand Representative partir del 1 de marzo, tiene hasta la cuarta semana de mayo para completar la Calificación de Brand Representative y convertirse en Brand Representative a partir del 1 de junio para recuperar su Red de ventas.

2. VENTAJAS DEL PROCESO DE REINICIO

Si completa el Proceso de Reinicio dentro del período establecido:

- volverá a ser Brand Representative;
- podrá acceder a la Building Bonus (Bonificación por Construcción) y a la Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo);
- recuperará su Red de ventas (como si no hubiera perdido su estatus como Brand Representative); y
- recibirá 1000 Puntos Flexibles en el primer mes y 500 en el segundo mes después de completar el Proceso de Reinicio.

3. PERDER EL ESTATUS POR SEGUNDA VEZ

Si pierde su estatus como Brand Representative una segunda vez, no puede optar al Proceso de Reinicio de nuevo y perderá de manera permanente su Red de ventas (pasa a una generación superior de sus Brand Representative superiores). Sin embargo, pese a que el Proceso de Reinicio ya no esté disponible, puede reiniciar la Calificación de Brand Representative de nuevo en cualquier momento y construir una nueva Red de ventas. Si se convierte en un Gold Partner nuevo, podrá volver a usar el Proceso de Reinicio para recuperar su nueva Red de Ventas.

ANEXO D

POSICIONES DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO DE BLUE DIAMOND Y PRESIDENTIAL DIRECTOR

A medida que construya y dirija su equipo, tendrá la oportunidad de convertirse en Blue Diamond Director o Presidential Director. La siguiente tabla le muestra cómo hacerlo:

¿QUÉ HACE?	¿QUE OBTIENE?	
EQUIPOS DE LIDERAZGO	TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
Mantiene su estatus de Brand Representative, alcanza un Volumen de ventas del Grupo de 3000 cada mes y desarrolla Equipos de Liderazgo	5 % de Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) Pagada sobre el Valor mensual de las Ventas Comisionables del Equipo	
EQUIPOS DE LIDERAZGO	TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
6 Incluido 1 con \geq 10 000 LTSV + 1 con \geq 20 000 LTSV + 1 con \geq 30 000 LTSV	Blue Diamond Director	5 % en su G1-G6 Libere su BBP
6 Incluido 1 con \geq 10 000 LTSV + 1 con \geq 20 000 LTSV + 1 con \geq 30 000 LTSV + 1 con \geq 40 000 LTSV	Presidential Director	5 % en su G1-G6 Libere su Presidential Director BBP

El primer mes que se le pague como Blue Diamond Director, recibirá una Posición de Construcción de Negocio (BBP) en su G1 y el primer mes que se le pague como Presidential Director recibirá una Posición de Construcción de Negocio de Presidential Director (Presidential Director BBP) en el G1 de su BBP (el G2 de su Cuenta de Brand Affiliate original). En cualquier mes en el que califique para cobrar como Blue Diamond Director, su BBP ocupará una Generación en la Red de ventas. En cualquier mes en el que califique para cobrar como Presidential Director, su BBP y Presidential Director BBP ocuparán cada uno una Generación (G1 y G2 respectivamente) en la Red de ventas.

A. Creado automáticamente

BBP y Presidential Director BBP son puestos que se crean automáticamente durante el proceso de cálculo de la Bonificación para el mes en el que cumple los requisitos anteriores. Mantendrá cualquier BBP y Presidential Director BBP que se le conceda a no ser que pierda su estatus como Brand Representative y no complete el Programa de Reinicio.

1. RELACIÓN ENTRE BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP Y LA CUENTA DE BRAND AFFILIATE ORIGINAL

A efectos de su Contrato de Brand Affiliate, su BBP y Presidential Director BBP forman parte de su Cuenta de Brand Affiliate y no se pueden vender ni transferir de manera separada.

A. Equipos de liderazgo

Su BBP y Presidential Director BBP no se contarán como Equipos de Liderazgo para su Cuenta de Brand Affiliate. Los Brand Representatives G1 bajo su BBP y Presidential Director BBP funcionan como Equipos de Liderazgo y pueden ser comprimidos para cumplir con los requisitos del Título, como se indica a continuación.

A efectos de determinar el Volumen de ventas del Equipo Líder para usted y los Brand Representatives inmediatamente superiores en un mes, su BBP y Presidential Director BBP permanecen en su G1 y G2 respectivamente (a menos que haya perdido su estatus de Brand Representative).

Ventas de Affiliates registrados personalmente

El Volumen de ventas a Clientes directos elegibles de su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP se sumarán para determinar los porcentajes del Selling y del Affiliate Referring Bonus.

El Volumen de ventas a Clientes directos de sus Brand Affiliates registrados personalmente recomendados por su Cuenta de Brand Affiliate, BBP y Presidential Director BBP se sumará y el Precio de venta neto correspondiente se pagará al porcentaje de Affiliate Referring Bonus determinado por la suma de su Volumen de ventas a Clientes directos.

Las compras realizadas por Clientes directos de su BBP y Presidential Director BBP no contarán como Ventas de Affiliates registrados personalmente de su Cuenta de Brand Affiliate original.

Las compras realizadas por Clientes directos de su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP contarán como Ventas de Affiliates registrados personalmente para el Brand Affiliate que lo recomendó.

B. Volumen de Ventas del Grupo

Usted, su BBP y su Presidential Director BBP tienen sus propios Grupos. A efectos de mantener su estatus de Brand Representative y determinar su elegibilidad para el Building Bonus y el Leading Bonus, se combinará el Volumen de ventas del Grupo de su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP.

C. Bonificaciones de BBP y Presidential Director BBP basadas en el Título de Cuenta de Brand Affiliate original y en el estatus de Brand Representative

Durante un mes en el que su Cuenta de Brand Affiliate original califique para cobrar como Blue Diamond Director o Presidential Director, las Bonificaciones de su BBP se calcularán como si fuera un Blue Diamond Director. Durante los meses en los que su Cuenta de Brand Affiliate original no cumpla todos los requisitos para cobrar como Blue Diamond Director, su BBP se combinará con la Cuenta de Brand Affiliate original y cualquier Red de ventas de su BBP ascenderá una Generación en su Red de ventas y en las Redes de ventas de los Brand Representatives inmediatamente superiores para ese mes.

Presidential Director BBP

Durante un mes en el que su Cuenta de Brand Affiliate original cumpla todos los requisitos para cobrar como Presidential Director, las Bonificaciones de su Presidential Director BBP se calcularán como si fuera un Blue Diamond Director. Durante los meses en los que su Cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos para cobrar como Presidential Director, pero califica para cobrar como Blue Diamond Director, su Presidential Director BBP se combinará con su BBP y cualquier Red de ventas de su Presidential Director BBP subirá dos generaciones en su Red de ventas y las Redes de ventas de los Brand Representatives inmediatamente superiores para ese mes.

Durante los meses en los que su cuenta de Brand Affiliate original no cumpla los requisitos para cobrar como Blue Diamond Director, su BBP y Presidential Director BBP se combinarán con su Cuenta de Brand Affiliate original y cualquier Red de ventas de su BBP subirá una Generación y su Presidential Director BBP subirá dos Generaciones en su Red de ventas y en las Redes de ventas de los Brand Affiliates inmediatamente superiores.

El siguiente ejemplo muestra cómo se calcula el Leading Bonus en su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP. Suponemos que su Cuenta de Brand Affiliate, BBP y Presidential Director BBP de manera colectiva tienen 3000 puntos de Volumen de ventas del Grupo y califica para recibir un Leading Bonus del 5 %.

Blue Diamond Director

Su Cuenta de Brand Affiliate original y BBP pueden ganar un 5 % en sus respectivos G1 a G6. Esto significa que puede ganar efectivamente un 10 % sobre el G1-G5 de su BBP.

Presidential Director

Su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP, y Presidential Director BBP pueden ganar 5 % en sus respectivos G1 a G6. Esto significa que puede ganar efectivamente un 10 % sobre el G1 a G5 de su BBP y sobre el G5 de su Presidential Director BBP, y un 15 % sobre el G1 a G4 de su Presidential Director BBP.

D. Cambio entre su Cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP

- i. Los Equipos de Liderazgo no se pueden pasar de su Cuenta de Brand Affiliate a BBP o Presidential Director BBP excepto en las circunstancias que se indican a continuación.
- ii. Cambio automático realizado por la Compañía:

a. Equipos de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original

Para poder cobrar como Presidential Director durante un período de comisiones determinado, debe mantener un mínimo de seis Equipos de Liderazgo, incluido uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 10 000, uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 20 000, uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 30 000 y uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 40 000.

- Los seis Equipos de Liderazgo deben estar directamente bajo su Cuenta de Brand Affiliate original.
- Tres de los cuatro Equipos de Liderazgo con Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 10 000, más de 20 000, más de 30 000 y más de 40 000 deben estar directamente bajo su cuenta de Brand Affiliate original. El cuarto puede estar bajo su Cuenta de Brand Affiliate original o su BBP.

b. Cambio a su Cuenta de Brand Affiliate original

Si tiene menos de seis Equipos de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original, la Compañía moverá automáticamente los Equipos de Liderazgo de su BBP y Presidential Director BBP a su Cuenta de Brand Affiliate original hasta que haya al menos seis Equipos de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original. Este movimiento de Equipos de Liderazgo desde su BBP o Presidential Director BBP a su Cuenta de Brand Affiliate original será efectivo hasta que se sustituya el número requerido de Equipos de Liderazgo, tal y como se estipula a continuación.

Si su Cuenta de Brand Affiliate original no cumple los requisitos para cobrar como Blue Diamond Director (es decir, tiene seis Equipos de Liderazgo, incluido un Equipo de Liderazgo con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 10 000, uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 20 000, uno con un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 30 000), se evaluarán los Equipos de Liderazgo que están en su BBP y Presidential Director BBP y el Equipo o los Equipos de Liderazgo con la menor cantidad de Volumen de ventas del Equipo Líder necesario para cubrir la deficiencia del Equipo o los Equipos de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original se moverá a su Cuenta de Brand Affiliate original para el período de comisiones que se está evaluando.

Además, si le falta uno de los cuatro Equipos de Liderazgo con Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 10 000, un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 20 000, un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 30 000 y un Volumen de ventas del Equipo Líder de más de 40 000 entre su Cuenta de Brand Affiliate original y su BBP, se evaluará cualquier Equipo de Liderazgo que esté en su Presidential Director BBP y el Equipo de Liderazgo con la menor cantidad de Volumen de ventas del Equipo Líder necesario para cubrir la deficiencia de Equipo de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original o en su BBP se moverá a su BBP para el período de comisiones que está siendo evaluado.

c. Vuelta al BBP o Presidential Director BBP

Si un Equipo de Liderazgo de su BBP o Presidential Director BBP se movió automáticamente de su BBP o Presidential Director BBP debido a que tenía menos de seis Equipos de Liderazgo en su Cuenta de Brand Affiliate original, puede solicitar mover estos Equipos de Liderazgo de vuelta a su BBP o Presidential Director BBP tras la sustitución del Equipo o los Equipos de Liderazgo necesarios en su Cuenta de Brand Affiliate original.

Su solicitud debe dirigirse por escrito al Administrador de cuentas en los seis meses posteriores al mes del cambio automático.

EJEMPLO: Si un Equipo de Liderazgo de su BBP o Presidential Director BBP se cambió automáticamente a su Cuenta de Brand Affiliate original a principios de febrero en función de su rendimiento de ventas en enero, el período de seis meses tendrá lugar entre febrero y julio. En agosto (en función de sus resultados de ventas de julio), si no ha (1) reemplazado el Equipo de Liderazgo requerido en su Cuenta de Brand Affiliate original, y (2) solicitado que el Equipo de Liderazgo vuelva a su BBP o Presidential Director BBP, el Equipo de Liderazgo permanecerá en su Cuenta de Brand Affiliate original.

En el caso de las cuentas Blue Diamond y Presidential Director existentes a partir del lanzamiento de este plan, para permitir una transición fluida, Nu Skin se reserva el derecho de renunciar a estos requisitos de BBP y Presidential BBP durante un período adecuado.