

NU SKIN®

PLAN DE RENDIMIENTO DE VENTAS



A partir del 1 de junio de 2026, Europa y África

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN.....	3
1.1 INTRODUCCIÓN	3
1.2 PARTICIPAR EN EL PLAN	3
1.3 CLIENTES	3
1.4 BONIFICACIONES	3
2. BONIFICACIONES DEL PLAN	4
2.1 RETAILING BONUS (BONIFICACIÓN MINORISTA)	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS.....	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS.....	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 REQUISITOS DE BRAND REPRESENTATIVES	7
3.2 ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 PUNTOS FLEX.....	8
4. TÉRMINOS ADICIONALES	9
4.1 BONIFICACIONES	9
4.2 FINALIZACIÓN DE CUENTAS DE BRAND AFFILIATE	9
4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES	10
4.4 EXCEPCIONES	10
4.5 TERMINOLOGÍA	10
4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN	10
4.7 CUMPLIMIENTO	10
4.8 PERÍODOS SEMANALES Y MENSUALES.....	10
GLOSSARY	11
ANEXO A DETALLES DE CALIFICACIÓN ADICIONALES	14
ANEXO B AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES	15
ANEXO C PROCESO DE REINICIO	16
ANEXO D POSICIONES DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO DE BLUE DIAMOND Y PRESIDENTIAL DIRECTOR	17

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN

1.1 INTRODUCCIÓN

El [plan de rendimiento de ventas de Nu Skin](#) ("este plan") está diseñado para recompensarte como [Brand Affiliate](#) por los siguientes motivos:

- Vender** nuestros [productos](#) a tus [clientes](#) y Brand Affiliates;
- Hacer crecer** a los Brand Affiliates que comparten los productos con sus clientes y otros Brand Affiliates;
- Construir** y desarrollar tu [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 puedes recibir a través de este plan. Te recomendamos que leas detenidamente este plan y consultes 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 tus habilidades, tu talento y tu capacidad de liderazgo. Nu Skin no garantiza resultados económicos favorables. Los resultados de cada participante pueden variar considerablemente. Puedes encontrar un resumen completo de las ganancias para cada nivel en el plan de rendimiento de ventas de tu región o mercado en [www.nuskin.com](#).

1.2 PARTICIPAR EN EL PLAN

Existen cuatro formas de participar en el Plan:

Como Brand Affiliate, puedes¹ (1) comprar productos al [precio para Members](#) para reventa o consumo personal; (2) registrar clientes que compren productos directamente a Nu Skin; (3) registrar Brand Affiliates que compren productos directamente a Nu Skin y/o vendan productos a clientes y Brand Affiliates registrados; y (4) optar a ser considerado Brand Affiliate.

Los Brand Affiliates deben tener un volumen de ventas de 50 L1 (L1 SV) procedentes exclusivamente de Members y clientes al por menor en cualquier periodo de seis meses. La compañía podrá reclasificar las cuentas de Brand Affiliate que estén por debajo de este umbral a cuentas de Members. Esto significa que tu red de ventas se trasladará al Brand Affiliate inmediatamente superior al tuyo.

Para volver a convertirte en Brand Affiliate, puedes volver a registrarte y enviar un nuevo Contrato de Brand Affiliate.

Puedes acceder a prestaciones cada vez mayores a medida que avanzas 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.

Puedes optar por comenzar el proceso de calificación para convertirte en Brand Representative al unirse a Nu Skin como Brand Affiliate o en cualquier momento posterior.

1.3 CLIENTES

Los [clientes](#) que no participan en este plan no pueden revender productos y no pueden registrar a otros clientes o Brand Affiliates. Hay tres tipos de clientes:

Cientes no registrados que compran productos directamente de un Brand Affiliate al precio ofrecido por ellos.

Cientes al por menor que compran los productos de los Brand Affiliates directamente a través de [sistemas de Nu Skin](#) al precio al por menor publicado, sujeto a cualquier descuento.²

Members que 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.

1.4 BONIFICACIONES

Puedes ganar las siguientes bonificaciones diarias, semanalmente o mensualmente, en función de tu nivel de participación:

TABLA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD Y MÁS
Retailing Bonus (Bonificación minorista) (diaria) Level 1 Bonus (Bonificación de nivel 1) (diaria) Level 2 Bonus (Bonificación de nivel 2) (semanal)	✓	✓	✓
Building Bonus (Bonificación por construcción) (semanal)		✓	✓
Leading Bonus (Bonificación de Liderazgo) (mensual)			✓

¹ Para Francia e Italia, consulta la Nota 1 de la página 10.
² Para Francia e Italia, consulta la Nota 1 de la página 10.

2. BONIFICACIONES DEL PLAN

2.1 RETAILING BONUS (BONIFICACIÓN MINORISTA)

A. Descripción de la Retailing Bonus

La Retailing Bonus te recompensa por las compras de productos que realicen tus clientes al por menor. Cuando vendas productos a clientes al por menor a través de sistemas de Nu Skin por un precio superior al precio para Members, ganarás una Retailing Bonus.

B. Cálculo de Retailing Bonus

- i. Lo que haces: Vendes productos por encima del precio para Members al cliente al por menor a través de sistemas de Nu Skin.
- ii. Lo que obtienes: **Tu bonificación por venta al por menor es la diferencia entre (1) el precio pagado por sus clientes al por menor después de cualquier descuento (excluidos los gastos de envío y los impuestos) y (2) el precio para Members.**

C. Cálculo del pago diario

Cada día calcularemos las Retailing Bonuses de sus productos y las añadiremos a su [cuenta Nu Skin](#) tan pronto como los pedidos de venta adquiridos por sus clientes al por menor estén completamente procesados. Todos los pagos pendientes se liberarán automáticamente a tu entidad financiera al finalizar cada cálculo semanal de comisiones (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que explícitamente elijas recibir el pago de la Retailing Bonus mensualmente, en cuyo caso se pagarán una vez por mes. Para renunciar al pago semanal de las bonificaciones y recibir un pago mensual, accede a tu cuenta de Nu Skin y adapta tus preferencias en la pestaña "Comisiones".

D. Requisitos

Solo los Brand Affiliate en situación regular pueden obtener Retailing Bonuses.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Descripción de la L1 Bonus

Además de la Retailing Bonus, también puedes ganar una L1 Bonus que te compensa por vender productos a tus clientes L1 y BA, y por prestarles servicio de atención al cliente y ayudar a tus Brand Affiliates a promocionar productos entre sus clientes. Los clientes y Brand Affiliates L1 pertenecen al primer [nivel](#) del grupo (no incluye a los Brand Representatives).

B. Cálculo de L1 Bonus

- i. Lo que haces: Como BA, vende productos a tus clientes L1 y a otros Brand Affiliates.
- ii. Lo que obtienes: **5 % del Valor de Ventas Comisionables (CSV) sobre el Volumen de Ventas L1 (L1 SV).**

C. Cálculo del pago diario

Cada día calcularemos las L1 Bonuses por las ventas de tus productos y las añadiremos a tu [cuenta Nu Skin](#) tan pronto como los pedidos de venta realizados por tus clientes L1 y BA estén completamente procesados. Todos los pagos pendientes se liberarán automáticamente a tu entidad financiera al finalizar cada cálculo semanal de comisiones (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que explícitamente elijas recibir el pago de la L1 Bonus, en cuyo caso se pagarán una vez por mes. Para renunciar al pago semanal de las bonificaciones y recibir un pago mensual, accede a tu cuenta de Nu Skin y adapta tus preferencias en la pestaña "Comisiones".

D. Requisitos

Solo los Brand Affiliates al corriente de pago pueden ganar L1 Bonuses.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Descripción de la L2 Bonus

Además de la L1 Bonus, también puedes ganar una L2 Bonus que te compensa por vender productos a tus clientes L1 y Brand Affiliates, prestándoles servicio de atención al cliente y ayudando a tus Brand Affiliates [registrados personalmente](#) a promocionar productos entre sus clientes. Tus clientes y Brand Affiliates L2 se encuentran en el segundo nivel de tu grupo (esto no incluye a los Brand Representatives). La L2 Bonus no incluye el volumen de ventas generado por los Brand Affiliates L1 de tu grupo que no registraste personalmente.

B. Cálculos de L2 Bonus

- i. Lo que haces: Como Brand Affiliate, vendes al menos 500 unidades de volumen de ventas en un mes en tu L1.
- ii. Lo que obtienes: **5 % del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de Ventas L2 (L2 SV).**

C. Cálculo del pago semanal

La primera semana en la que alcances 500 SV de L1 en un mes de comisión, calcularemos las bonificaciones de L2 que ganes sobre ese SV de L2 y sobre cualquier otro SV de L2 que hayas alcanzado en semanas anteriores del mismo mes de comisión. Para el resto del mes de comisión, calcularemos las L2 Bonus que ganes en la semana en la que alcances el Volumen de Ventas correspondiente. Tus L2 Bonus se registrarán normalmente en tu cuenta Nu Skin en el plazo de un día hábil tras el final del periodo semanal y se transferirán automáticamente a su institución financiera (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que optes explícitamente por recibir la L2 Bonus mensualmente, en cuyo caso se pagará mensualmente. Para renunciar al pago semanal de las bonificaciones y recibir un pago mensual, accede a tu cuenta de Nu Skin y adapta tus preferencias en la pestaña "Comisiones".

D. Requisitos

Solo los Brand Affiliates al corriente de pago pueden ganar L2 Bonuses.

2.4 BUILDING BONUS

- A. Descripción de la Building Bonus
- Una vez que avances a Brand Representative o superior, desbloquearás la posibilidad de ganar una Building Bonus con una gama de entre 10 % y 25 % del Valor de Venta Comisionables de los productos comprados por los clientes y Brand Affiliates de tu Grupo (GSV). Tu grupo está formado por (1) ti, (2) todos tus Members, clientes al por menor y Brand Affiliates, y (3) todos tus Brand Affiliate Members, clientes al por menor y los Brand Affiliates, y así sucesivamente, hasta llegar al siguiente Brand Representative. Tu grupo incluirá los grupos de tus Brand Affiliates que estén en proceso de conseguir el título de Brand Representative. Los Brand Affiliates que completen la calificación de Brand Representative dejarán su grupo, y tanto ellos como sus grupos pasarán a formar parte de su equipo.
- B. Cálculo de la Building Bonus
- i. Lo que haces: Como Brand Representative, alcanzas los objetivos de GSV cada mes.
- ii. Lo que obtienes: **Un porcentaje del Valor de Ventas Comisionables sobre tu volumen mensual de ventas del grupo. La Building Bonus comienza en el 10 % y aumenta hasta el 25 % en función del Volumen de ventas del grupo, como se indica en la tabla 2.A:**

TABLA 2.A

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES
Conviértete en Brand Representative y aumenta tu Volumen de Ventas del Grupo mensual	Entre el 10 y 25 % de Building Bonus Pagado sobre el CSV de tu GSV mensual
Entre 2000 y 2999 de GSV	10 %
ENTRE 3000 Y 4999 DE GSV	15 %
ENTRE 5000 Y 9999 DE GSV	20 %
+ 10 000 GSV	25 %

- C. Cálculo semanal
- Una vez que alcance al menos 2000 GSV en un mes de comisión, calcularemos la Building Bonus sobre el CSV de cualquier GSV aplicable recién completado hasta el final de cada periodo, así como cualquier porcentaje adicional de Building Bonus recién cualificado para el GSV alcanzado en semanas anteriores del mes de comisión actual. Por lo general, tus Building Bonuses se registrarán en tu cuenta Nu Skin en el plazo de un día hábil tras el final del periodo semanal y se transferirán automáticamente a tu institución financiera (sujeto a los requisitos específicos del mercado), a menos que optes explícitamente por recibir la Building Bonus mensualmente, en cuyo caso se pagará mensualmente. Para renunciar al pago semanal de las bonificaciones y recibir un pago mensual, accede a tu cuenta de Nu Skin y adapta tus preferencias en la pestaña "Comisiones".
- EJEMPLO:** Si consigues 2000 GSV en la primera semana, tu Building Bonus será el 10 % del CSV correspondiente. Si en la segunda semana consigues 1000 GSV adicionales (para un total de 3000 GSV en lo que va de mes), tu Building Bonus de la segunda semana será el 15 % del CSV de los 1000 GSV más un 5 % adicional del CSV de los 2000 GSV completados previamente en la primera semana. Así ajustaremos tu Building Bonus cada semana.
- D. Requisitos
- Solo los Brand Representatives que alcancen al menos 2000 GSV y estén al corriente de sus obligaciones podrán recibir una Building Bonus. Si usas puntos Flex para mantener el estatus de Brand Representative o si pierdes tu categoría de Brand Representative, no podrás obtener una Building Bonus ese mes. Consulta las Secciones 3.2 y 3.3.

2.5 LEADING BONUS

- A. Descripción de Leading Bonus
- Cuando alcances el rango Gold o superior, además de ganar Retailing Bonuses, L1, L2 y Building Bonuses, podrás obtener el 5 % del CSV que consiga tu equipo. La Leading Bonus está basada en el volumen de ventas y se paga, en parte, por ayudar a tus Brand Affiliates a calificarse como Brand Representatives, así como también por motivar, dirigir y formar a los Brand Representatives que diriges en tu equipo, denominados como tus Brand Representatives G1, es decir, los **jefes de tus equipos de Liderazgo**; consulta **Generaciones**. A medida que tus Brand Representatives G1 avanzan en el rango, tu función evoluciona y ahora dirigirás a 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 te recompensa mensualmente por desarrollar las ventas dentro de tu equipo, ofrecer servicio al cliente a tu equipo y ayudar a otros Brand Affiliates con la promoción de productos para sus clientes.
- B. Cálculo de Leading Bonus
- i. Lo que haces: Calificar en un rango Gold o superior y alcanzar al menos un Volumen de Ventas de Grupo de 3000 cada mes.
- ii. Lo que obtienes: **5 % del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de Ventas total de tu equipo y un 5 % adicional (total 10 %) del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de ventas del grupo de tus Brand Representatives G1 registrados personalmente.** La Tabla 2.B establece los requisitos de los títulos, así como las generaciones en las que cada título puede recibir una Leading Bonus:

TABLA 2.B

LO QUE HACES		LO QUE OBTIENES	
Alcanzar 3000 GSV al mes y desarrollar el equipo de liderazgo		5 % de Leading Bonus Calculado en función del Valor de Ventas Comisionables mensual de tu equipo	
EQUIPOS DE LIDERAZGO		TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
1		Gold	5 % por tu G1 Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente
2		Lapis	5 % por tu G1 y G2 Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente
3 1 de los cuales debe tener $\geq$ 5 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV)		Ruby	5 % por tu G1 y G3* Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente
4 1 de los cuales debe tener $\geq$ 10 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV)		Emerald	5 % por tu G1 y G4* Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente
5 1 de los cuales debe tener $\geq$ 10 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV), Además, 1 de los cuales debe tener $\geq$ 20 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV)		Diamond	5 % por tu G1 y G5* Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente
6 1 de los cuales debe tener $\geq$ 10 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV), Además, 1 de los cuales debe tener $\geq$ 20 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV) Además, 1 de los cuales debe tener $\geq$ 30 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV)		Blue Diamond**	5 % por su G1 y G6* Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente

*Consulta las [Normas y procedimientos](#) de Nu Skin para conocer los requisitos de participación.

**Los Blue Diamond y Presidential Directors pueden calificar para una [Posición de Construcción de Negocio](#) y una [Posición de Construcción de Negocio de Presidential Director](#), respectivamente. Dado que los puestos de Business Builder y Presidential Director (Business Builder) no se consideran equipo de liderazgo, las cuentas de Brand Affiliate no reciben un 5 % extra por el volumen alcanzado por estas posiciones. Consulta el Anexo D.

C. Pago mensual

Calculamos tu Leading Bonus al final de cada mes. La Leading Bonus suele registrarse en tu cuenta de Nu Skin durante la primera semana de cada mes y se inicia automáticamente una transferencia a tu entidad financiera (sujeta a los requisitos específicos del mercado).

D. Requisitos

Solo los Brand Representatives con título Gold o superior que estén al corriente de pago y alcancen al menos 3000 GSV pueden recibir una Leading Bonus. Si usas puntos Flex para mantener el estatus de Brand Representative o si pierdes tu categoría de Brand Representative, no podrás obtener una Leading Bonus ese mes. Consulta las Secciones 3.2 y 3.3.

3. ESTATUS DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 REQUISITOS DE BRAND REPRESENTATIVES

A. Requisitos de calificación para Brand Representative

Para calificar como Brand Representative, debes presentar una carta de intención y alcanzar un Volumen de ventas del grupo de 2000, incluidos 500 de tu propio Volumen de ventas L1, durante el período de calificación como Brand Representative. Puedes completar la calificación de Brand Representative tan rápido como lo desees (en tan solo una semana o en dos meses). Sin embargo, si eliges prolongar el período de calificación por dos meses, deberás alcanzar por mes un Volumen de ventas del grupo de al menos 1000, que incluye un volumen de ventas de 250 L1.

Accede a tu cuenta de Nu skin para encontrar la carta de intención.

B. Período de calificación como Brand Representative

Tu período de calificación como Brand Representative comienza el mes en el que envías tu carta de intención. Tienes hasta el final del siguiente mes para completar la calificación de Brand Representative.

EJEMPLO: Si presenta su carta de intención el 25 de junio para calificar como Brand Representative, tu período de calificación de Brand Representative comenzaría en junio. Tu período de calificación de Brand Representative terminará antes de:

- i. la fecha en la que avanzas para convertirte en Brand Representative tras cumplir los Requisitos de Calificación de Brand Representative (consulta la Sección 3.1A);
- ii. el final del primer mes de tu período de calificación como Brand Representative si no alcanzas el volumen de ventas mínimo requerido para tu primer mes de calificación como Brand Representative (Volumen de ventas del grupo de 1000, incluidos 250 de su propio Volumen de ventas a L1);
- iii. al final del segundo mes del calendario después de que presentas la carta de intención y no cumples los requisitos de calificación para Brand Representative en ese segundo mes. En el ejemplo anterior, si cumpliste los requisitos mínimos en junio, pero no en julio, tu período de calificación como Brand Representative finalizaría el último día de julio.

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

Cuando completes los requisitos de calificación para Brand Representative, te convertirás 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 podrás empezar a ganar una Building Bonus por el volumen de ventas del grupo recién completado a partir de entonces. Consulta la Tabla 2.A. También puedes empezar a ganar la Leading Bonus por todo el volumen de ventas calificado de las compras de tu equipo después de tu [fecha de ascenso a Brand Representative](#).

A medida que los Brand Affiliates de tu grupo avancen a Brand Representative, tu equipo y tu posterior avance pueden verse afectados de la siguiente manera:

- i. Si alguien de tu grupo también está en proceso de calificación como Brand Representative, solo formará parte de tu equipo si: (1) completa su primer mes de calificación de Brand Representative en el mismo mes o antes del mes en que ellos completan sus requisitos de calificación de Brand Representative; y (2) finaliza la calificación de Brand Representative dentro de su período de calificación de Brand Representative. Consulta el Anexo A.
- ii. Si un Brand Affiliate de tu 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 tuyo, y no ganarás ninguna Building Bonuses o Leading Bonuses por su actividad de ventas. Consulta el Anexo A.

D. Incumplimiento de los requisitos de calificación para Brand Representative

Si no cumples los requisitos de calificación para Brand Representative dentro del período de calificación como Brand Representative, tu calificación como Brand Representative se dará por terminada. Si deseas volver a intentar calificarte como Brand Representative, deberás 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 para Brand Representative. Consulta el Anexo A. Tu estatus como Brand Representative se mantiene según el rendimiento de ventas que tengas cada mes.

- i. Si consigues al menos 2000 GSV en un mes, ese mes mantendrás tu condición de Brand Representative.
- ii. Si no alcanzas 2000 GSV, pero consigues al menos 500 GSV en un mes y dispones de suficientes puntos Flex (descritos en la sección 3.3) para compensar la diferencia de GSV que falta (por ejemplo, 500 GSV más 1500 puntos Flex), tus puntos Flex se aplicarán para mantener la condición de representante de la marca durante ese mes. Cuando los puntos Flex se usan para mantener tu estatus de Brand Representative, no calificas para ganar las Building Bonus o Leading Bonus de ese mes.
- iii. Si no cumples los requisitos de mantenimiento, perderás tu estatus de Brand Representative y pasarás a ser Brand Affiliate a partir del primer día del mes siguiente. Una vez que pierdas tu estatus de representante de marca, dejarás de optar a las Building o Leading Bonuses y perderás tu equipo, así como los grupos y equipos de los Brand Representatives por debajo de ti, que ascienden una generación y pasan a formar parte de la red de ventas de los Brand Representatives por encima de ti. Puedes recuperar tu red de ventas mediante el [Proceso de reinicio](#). Consulta el Anexo C.

Puede que no mantengas tu estatus o título mediante la creación de cuentas falsas, la compra de productos adicionales o 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 FLEX

A. Descripción

Los puntos Flex son unos sustitutos de los GSV y se utilizan para mantener tu estatus de Brand Representative si no completas al menos 2000 GSV en un mes. No puedes utilizar 1500 puntos Flex en un mes.

Los puntos Flex no generan volumen de ventas ni valor de ventas comisionables, y no obtienes bonificaciones por ellos. Los puntos Flex no tienen valor monetario y no pueden canjearse por dinero en efectivo. Los puntos Flex no caducan, y puedes acumular hasta un máximo de 3000; sin embargo, los perderás si dejas de ser Brand Representative. Cuando los puntos Flex se usan para mantener tu estatus de Brand Representative, no calificas para ganar las Building o Leading Bonuses de ese mes.

B. Asignación de puntos Flex

Se te asignan puntos Flex como Brand Representative nuevo y, a partir de entonces, cada año en el mes en que se celebre tu fecha de promoción como Brand Representative. Al comienzo de tus tres primeros meses completos como Brand Representative nuevo, se te asignan 1500 puntos Flex en el primer mes, 1000 en el segundo mes y 500 en el tercer mes, lo que equivale a un total de 3000 Puntos Flex. Cada año siguiente, se te asignarán 1500 puntos Flex adicionales en el mes de aniversario de Brand Representative. Puedes acumular hasta un máximo de 3000 puntos Flex en cualquier momento. Los puntos Flex se reflejarán en tu cuenta de Nu Skin.

Si pierdes tu estatus de Brand Representative y vuelves a completar la calificación de Brand Representative, incluso a través del proceso de reinicio, se te asignarán 1000 puntos Flex en el primer mes y 500 durante el segundo mes tras tu ascenso.

4. TÉRMINOS ADICIONALES

4.1 BONIFICACIONES

A. Requisitos para obtener bonificaciones

Para calificar para cualquier bonificación (excluidas las Retailing Bonuses), debes vender productos a cinco clientes diferentes cada mes. Debes notificar de inmediato a la [compañía](#) si no cumples 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 tu cuenta de Nu Skin.

C. Bonificaciones y tasas de cambio

Al calcular tus bonificaciones, el valor de venta comisionables 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: 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 te 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 (consulta con tu Administrador de cuentas para mercados específicos). Si tienes una ID de Brand Affiliate de Europa y África, tu elegibilidad para bonificaciones y tus marcadores dependerán de los términos de esta versión del plan, incluso si algunos Members de tu grupo o equipo tienen una ID de Brand Affiliate perteneciente a otros mercados.

EJEMPLO: Si eres un Brand Representative con un ID de Brand Affiliate de Europa y África y registras 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 tu cliente, y (b) está en tu grupo cuando compra productos en el mercado de Australia, esas compras de productos tendrán el Volumen de Ventas y el Valor de Ventas Comisionables que el mercado de Australia ha establecido para esos productos. El Valor de Venta Comisionable de Australia se cambiará a la moneda local de tu mercado de ID de Brand Affiliate en el momento de la venta. El mercado local te puede ofrecer más información sobre el volumen de ventas, el valor de venta comisionable, 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 te pagan

La compañía tiene derecho a recuperar bonificaciones que haya recibido según lo establecido en las [Normas y procedimientos](#) de Nu Skin, 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. Consulta el Anexo B para 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. Otros cambios en el título solo se producen durante el cálculo mensual de bonificaciones y se reflejarán en tu cuenta de Nu Skin a más tardar el día 5 del mes siguiente. Consulta 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. Consulta los anuncios de precios y promociones de productos de tu 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

- i. El beneficio minorista equivale (1) al precio al que vendes un producto menos (2) tus costes (el precio de compra, los impuestos, el envío, los gastos comerciales, etc.). Te quedas con todos los beneficios minoristas obtenidos fuera de los sistemas de Nu Skin.³
- ii. También puedes ganar viajes de incentivo u otras recompensas, así como compensaciones no monetarias de otros incentivos de ventas a corto plazo no cubiertas 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 tu 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.

³ Para Francia e Italia, consulta la Nota 1 de la página 10.

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. Concesión de excepciones al plan

La compañía puede 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 del 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.

4.5 TERMINOLOGÍA

Los términos de este plan pueden diferir de los términos de versiones anteriores del mismo y pueden ser revisados.

4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN

Podemos modificar este plan en cualquier momento y a nuestra exclusiva discreción. Si cambiamos este plan, te ofreceremos 30 días de preaviso antes de que el cambio se haga efectivo.

4.7 CUMPLIMIENTO

Para optar por las bonificaciones, deberás cumplir con 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 “período semanal” equivale a un período 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: los “VDI Mandataires” no pueden vender directamente a clientes no registrados.

ITALIA: los «Incaricati» solo pueden promocionar, directa o indirectamente, el cobro de órdenes de compra en el domicilio de los consumidores finales, en representación de la compañía. Como Brand Affiliate (“Incaricato”), solo podrás comprar productos para cubrir tus necesidades personales y las de tus convivientes. Deberás enviar a la compañía las órdenes de compra recibidas de clientes no registrados.

GLOSSARY

Bonificación: Compensación por ventas pagada a través de este plan, incluidas Retailing, Level 1, Level 2, Building, y Leading Bonuses. Las bonificaciones no incluyen los beneficios minoristas que puedes obtener por los productos que compres y revendas directamente a clientes no registrados ni ningún otro incentivo, ya sea monetario o no. Para Francia e Italia, consulta la Nota 1 de la página 10.

Brand Affiliate: Persona que se registra en Nu Skin como Brand Affiliate y puede comprar productos al precio para Member, vender productos y registrar clientes y Brand Affiliates. El término Brand Affiliate también puede utilizarse para referirse de manera genérica a todos los Brand Affiliates y Brand Representatives. Por ejemplo, un Gold o Emerald puede denominarse Brand Affiliate de manera genérica cuando se hable del conjunto de Brand Affiliates. Los Brand Affiliates no son clientes.

Brand Representative: Un Brand Affiliate que ha completado con éxito la calificación de Brand Representative y que ha conservado el estatus de Brand Representative. El término Brand Representative también puede usarse para referirse de manera genérica a todos los títulos de Brand Representative y títulos superiores. Por ejemplo, Ruby o Diamond pueden denominarse Brand Representative de manera genérica cuando se hable de todos los Brand Representatives.

Building Bonus: Una bonificación que equivale al 10-25% del valor de las ventas comisionables sobre el volumen de ventas del grupo de los productos adquiridos a través de Nu Skin por Brand Affiliates y clientes de su grupo, tal como se describe en la sección 2.5.

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

Carta de Intención: Documento que presentas por medio de los sistemas de Nu Skin para notificar a la compañía tu intención de calificar como Brand Representative.

Cliente: Quien compre Productos, pero que no participe del negocio de conformidad con este plan y no pueda revender productos ni registrar otros clientes o Brand Affiliates. Los Brand Affiliates no son clientes.

Clientes al por menor: Todo cliente que compre productos a través de los sistemas de 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 vendedor de una orden de producto concreta. A 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: Individuos que compren productos a un Brand Affiliate fuera de los sistemas de Nu Skin (independientemente de si el cliente no registrado compró previamente productos directamente a Nu Skin). Los clientes no registrados no participan en este plan y no pueden revender productos ni registrar clientes. Para Francia e Italia, consulta la Nota 1 de la página 10.

Compañía: Nu Skin o «nosotros».

Contrato de Brand Affiliate: Acuerdo entre tú y Nu Skin que establece las condiciones que regulan tu relación con Nu Skin.

Cuenta de Brand Affiliate: Cuenta que se crea al momento que te registras como Brand Affiliate en Nu Skin. Cuando creas una Cuenta de Brand Affiliate, se te asigna un ID de Brand Affiliate.

Cuenta 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) que te da acceso a las herramientas de apoyo e información del negocio Nu Skin, incluidos los detalles relativos a tus bonificaciones, pagos y ajustes de comisión. La cuenta de Nu Skin se crea automáticamente cuando te conviertes en Brand Affiliate. Las cuentas de Nu Skin no acumulan intereses. Tanto la entidad financiera receptora como Nu Skin podrían cobrar tasas de servicio. Nu Skin transfiere automáticamente y sin coste alguno el saldo restante de tu bonificación al finalizar cada periodo de pago semanal o mensual. Las transferencias automáticas de Nu Skin están sujetas a requisitos específicos según el mercado.

Entidad Comercial: Entidad comercial como una empresa, una sociedad cooperativa, una sociedad limitada, un fideicomiso u otra forma de organización empresarial constituida legalmente conforme a las leyes de la jurisdicción en la que ha sido inscrita.

Equipo de liderazgo: Tus equipos de liderazgo están formados por tus Brand Representatives G1-G6 empezando por cada uno de tus Brand Representatives G1. Todos tus equipos de liderazgo funcionan de forma independiente y están dirigidos por cada uno de tus Brand Representatives G1, respectivamente. Consulta la Sección 2.6.

Equipo: Tu equipo está formado por todas las generaciones de Brand Representatives y sus grupos, según lo determine tu título (consulta la Tabla 2.B). Tu equipo no te incluye a ti ni a tu grupo.

Fecha de Ascenso a Brand Representative: El primer día del periodo semanal posterior a la finalización de la calificación de Brand Representative. Si cumples los requisitos para ser Brand Representative durante la primera, la segunda o la tercera semana del mes, tu fecha de ascenso será el día 8, el 15 o el 22 de ese mes, respectivamente. Si calificas como Brand Representative en la semana cuatro de un mes, tu fecha de ascenso a Brand Representative será el primer día del mes siguiente. Consulta el Anexo A.

Generaciones: Los diferentes niveles de Brand Representatives de tu equipo. Los Brand Representatives bajo tu supervisión directa y que están en el siguiente nivel por debajo tuyo son tus Brand Representatives G1. Los Brand Representatives que están en el siguiente nivel por debajo de ellos son tus Brand Representatives G2, y así sucesivamente. Los Brand Affiliates que no han alcanzado el estatus de Brand Representative no conforman una generación, sino que forman parte del grupo de tu Brand Representative. Por ejemplo, los Brand Affiliates de tu Brand Representative G1 no forman parte de tu G2 porque no han alcanzado el estatus de Brand Representative. En cambio, si forman parte del grupo de tu Brand Representative G1.

Grupo: Tu grupo está formado por (1) ti, (2) cualquiera de tus Members, clientes al por menor y Brand Affiliates, y (3) cualquiera de tus Brand Affiliate Members, clientes al por menor y los Brand Affiliates de tus Brand Affiliates, y así sucesivamente, hasta llegar al siguiente Brand Representative. Tu grupo incluirá los grupos de tus Brand Affiliates que estén en proceso de conseguir el título de Brand Representative. Los Brand Affiliates que completen la calificación de Brand Representative dejarán de formar parte de tu grupo y, tanto ellos como sus grupos, pasarán a formar parte de tu equipo.

Leading Bonus: Bonificación que obtienes cada mes por tu rango Gold o superior, en función del CSV del volumen de ventas alcanzado por tu equipo. Consulta la Sección 2.6.

Level 1 (L1) Bonus: El bono que paga el 5 % del Valor de Ventas Comisionables sobre el Volumen de Ventas L1 de productos comprados a través de los sistemas de Nu Skin por BA y clientes, tal como se describe en la sección 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: Una bonificación que paga el 5 % del valor de ventas comisionables sobre el volumen de ventas L2 de productos comprados a través de sistemas de Nu Skin por Brand Affiliates y clientes, tal como se describe en la Sección 2.3.

Mantenimiento (también “mantener”): El requisito de alcanzar al menos 2000 volumen de ventas del grupo en un mes para mantener tu estatus de Brand Representative y poder optar por Building y Leading Bonuses. Para mantener tu estatus de Brand Representative, los puntos Flex también pueden utilizarse para sustituir hasta 1500 del volumen de ventas del grupo que falte. Sin embargo, si utilizas puntos Flex para mantener tu estatus de Brand Representative, no podrás obtener la Building o Leading Bonus de ese mes. Consulta la Sección 3.2 y el Anexo A.

Miembro: Un cliente que se registra en los sistemas de Nu Skin por medio de la invitación de un Brand Affiliate para comprar productos Nu Skin al precio para Members. Los Members no pueden registrar clientes o Brand Affiliates, no pueden revender productos Nu Skin y no pueden participar en este plan.

Nivel: Tu grupo está organizado por niveles. Los clientes L1 y los BA son clientes al por menor, Members y Brand Affiliates en el primer nivel del grupo. Tus clientes y Brand Affiliates L2 son clientes y Brand Affiliates en el segundo nivel de tu grupo. Tu grupo no incluye a Brand Representatives ni a sus grupos.

Normas y procedimientos: Un documento que forma parte del acuerdo entre tú y Nu Skin, y que establece determinadas normas y procedimientos relacionados con tu negocio.

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

Pedidos de venta directa: Sujeto a la disponibilidad en el mercado local y a la normativa aplicable. Un pedido de venta directa es un pedido que realizas en tu cuenta de Brand Affiliate, pero que designas como una venta a un cliente. Para ser elegible, un pedido de envío directa debe designarse como tal y la empresa debe venderlo y enviarlo directamente al cliente en el momento de la compra.

Período de calificación para Brand Representative: Período que comienza el mes natural en el que envía su carta de intención. Tienes hasta el final del siguiente mes para completar la calificación de Brand Representative. Consulta la Sección 3.1.

Persona: Persona física o entidad comercial.

Plan de rendimiento de ventas: 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): Posición colocada en tu G1. Recibirás tu BBP tras el primer mes de haber alcanzado el título de Blue Diamond Director. Consulta el Anexo D.

Posición de Construcción de Negocio de Presidential Director (Presidential Director BBP): Posición colocada en el G1 de su BBP. Recibirás tu Presidential Director BBP tras el primer mes de haber alcanzado el título de Presidential Director. Consulta el Anexo D.

Precio para Members: 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 rangos Gold o superiores la oportunidad de recuperar su red de ventas (como si no hubieran perdido su estatus de Brand Representative). Consulta el Anexo C.

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

Puntos Flex: Los puntos Flex son un sustituto del Volumen de Ventas del Grupo que le permiten mantener su estatus de Brand Representative si no alcanza un Volumen de Ventas del Grupo de al menos 2000 en un mes. Los puntos Flex no generan volumen de ventas ni valor de ventas comisionables, y no obtienes bonificaciones por ellos. Los puntos Flex no tienen valor monetario y no pueden canjearse por dinero en efectivo. Los puntos Flex no caducan y puedes acumular hasta un máximo de 3000 puntos en cualquier momento. Sin embargo, perderás todos los puntos Flex acumulados si pierdes tu estatus de Brand Representative. Consulta la Sección 3.3.

Red de Ventas: Tu red de ventas está formada por tu grupo, tu equipo, y los grupos y equipos de los Brand Representatives por debajo de tu equipo.

Registrado Personalmente: El acto de registrar a una persona en Nu Skin. Por ejemplo, cuando un BA o Member se registra en Nu Skin y te incluye como patrocinador, o cuando un cliente al por menor se registra en Nu Skin y te incluye como vendedor en el momento de realizar un pedido de un producto específico, se convierten, respectivamente, en tu BA registrado personalmente, Member registrado personalmente o cliente al por menor personalmente registrado.

Requisitos de calificación para Brand Representative: Durante tu periodo de calificación como Brand Representative, deberás presentar una carta de intención y cumplir los requisitos descritos en la sección 3.1.

Retailing Bonus: La diferencia entre (1) el precio pagado por tus clientes al por menor (excepto gastos de envío e impuestos) cuando compren productos directamente en Nu Skin y (2) el precio para Members. Consulta la Sección 2.1.

Sistemas de 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 Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, la herramienta de ofertas personales o cualquier otra plataforma aprobada por Nu Skin.

Título: Los títulos se consiguen gracias a tu estatus de Brand Representative y en función de tus equipos de liderazgo y el Volumen de Ventas de dichos equipos. Tu título determina el número de generaciones por las que puedes obtener una Leading Bonus. Consulta la Tabla 2.B.

Valor de Ventas Comisionables (CSV): Valor monetario que se establece para cada producto y que sirve de base para calcular L1, L2, Building y Leading Bonuses. El CSV se ajusta de manera regular debido a una serie de factores, como los cambios en los precios, las fluctuaciones de la moneda y las diversas promociones, entre otros. El CSV 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 CSV nulo. Puedes obtener más información sobre el CSV y otras compensaciones de ventas de cada producto iniciando sesión en tu cuenta de Nu Skin. Si vendes productos en varios mercados, el CSV se convierte a la moneda de tu mercado de origen.

Volumen de Ventas (SV): Valor no monetario de cada producto que se emplea para cuantificar las ventas de productos y que es acumulable a los fines de comprobar si se reúnen ciertos requisitos de rendimiento, así como para determinar el cálculo del porcentaje de bonificaciones. 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. Si deseas obtener más información sobre el volumen de ventas y otras compensaciones de ventas para cada producto, inicia sesión en tu cuenta de Nu Skin.

Volumen de Ventas de nivel 1 (L1 SV): La suma de todo el volumen de ventas de productos procedente de las compras de los clientes L1, de los BA y de los pedidos de venta directa elegibles.

Volumen de Ventas de nivel 2 (L2 SV): La suma de todo el volumen de ventas de productos procedente de las compras de tu L2 y de los pedidos de entrega directa elegibles de tus Brand Affiliates L1 registrados personalmente.

Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo (LTSV): La suma de todo el volumen de ventas de un determinado equipo de liderazgo. Consulta la Sección 2.6.

Volumen de Ventas del Grupo (GSV): La suma del volumen de ventas de todas las compras de productos dentro de tu 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.

A.1 MANTENIMIENTO DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

Si tu fecha de ascenso a Brand Representative es el primer día de un mes, deberás cumplir los requisitos de mantenimiento a partir de ese mes. Si tu fecha de ascenso a Brand Representative es posterior al primer día de un mes, deberás cumplir los requisitos de mantenimiento a partir del mes siguiente.

EJEMPLO: Si completas la calificación de Brand Representative la cuarta semana de mayo, tu fecha de ascenso a Brand Representative es el 1 de junio, y debes cumplir los requisitos de mantenimiento en junio. Si completas la calificación de Brand Representative la primera semana de junio, tu fecha de ascenso a Brand Representative es el 8 de junio, y deberás cumplir los requisitos de mantenimiento en julio.

A.2 BONIFICACIONES DESPUÉS DE ASCENDER A BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Obtendrás la Building Bonus en función del volumen de ventas del grupo conseguido a partir de la fecha de ascenso a Brand Representative. Si completas la calificación de Brand Representative durante la primera semana del mes, tu fecha de ascenso a Brand Representative será el día 8 y podrás empezar a ganar una Building Bonus, en función del volumen de ventas del grupo a partir del día 8. Si completas la calificación de Brand Representative en la cuarta semana de un mes, tu fecha de ascenso a Brand Representative será el día 1 del mes siguiente y podrás empezar a ganar una Building Bonus, en función del volumen de ventas del grupo a partir del día 1 de ese mes.

Después de tu fecha de ascenso a Brand Representative, el volumen de ventas del grupo posterior ya no contribuirá al volumen de ventas del siguiente grupo del Brand Representative inmediatamente superior a ti. En cambio, el volumen de ventas del grupo contribuirá al volumen de ventas del equipo y a su Leading Bonus.

EJEMPLO: Si completas la calificación de Brand Representative durante la tercera semana de mayo, tu fecha de ascenso a Brand Representative es 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. Si completas la calificación de Brand Representative en la cuarta semana de mayo, tu fecha de ascenso 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 de equipo y a la Leading Bonus del siguiente Brand Representative por encima de ti, siempre que conserves el estatus de Brand Representative

B. Leading Bonus

Puedes recibir una Leading Bonus después de tu fecha de ascenso a Brand Representative si cumples con los requisitos de la bonificación.

EJEMPLO: Si completas la calificación de Brand Representative durante la primera semana de mayo, tu fecha de ascenso a Brand Representative será el 8 de mayo y podrás empezar a ganar la Leading Bonus de mayo si alcanzas un volumen de ventas del grupo de 3000 entre tu fecha de ascenso a Brand Representative y el final del mes, así como si alcanzas los requisitos de Gold o superior al final del mes. Si completas la calificación de Brand Representative durante la cuarta semana de mayo, tu fecha de ascenso a Brand Representative será el 1 de junio y podrás empezar a ganar una Leading Bonus en junio si cumples los requisitos de la bonificación correspondientes en junio.

ANEXO B AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONIFICACIONES

La compañía tiene el derecho de ajustar las bonificaciones que recibes según lo descrito en las normas y procedimientos, incluidos los ajustes basados en la devolución de productos que realicen tanto tú como los integrantes de tu 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.

B.1 CÁLCULO DE AJUSTE DE BONIFICACIONES

Tus bonificaciones se ajustarán según las devoluciones de productos de la siguiente manera:

A. Retailing Bonus

Cuando tus clientes directos devuelvan productos, la compañía recuperará las Retailing Bonuses que haya recibido por dichos productos.

B. Level 1 y Level 2 Bonuses

Si eres un Brand Affiliate, y tus clientes L1 o L2 y Brand Affiliates devuelven productos, la compañía recuperará cualquier L1 y L2 Bonus que hayas recibido por esos productos. Si tus clientes L1 y tus Brand Affiliates devuelven productos en el mismo mes en el que se compraron, tu volumen de ventas de L1 se reducirá en la cantidad correspondiente al volumen de ventas devuelto. Tu derecho a recibir L2 Bonuses en las semanas siguientes puede verse anulado debido al impacto que esas devoluciones tienen en su volumen de ventas L1. Si las devoluciones de productos adquiridos en un mes anterior reducen el volumen de ventas L1 por debajo de los 500 alcanzados en ese mes, la compañía debitará el volumen de ventas L1 en la cantidad necesaria para mantener la bonificación que se pagó. Este débito se producirá en el mes siguiente a la devolución de los productos.

EJEMPLO: Si en enero alcanzaste un volumen de ventas L1 de 750 y recibiste una L2 Bonus del 5 %, pero en marzo se devolvieron 400 de volumen de ventas de tus productos L1 de enero, tendrías un saldo negativo de 150 de volumen de ventas L1 a principios de abril y no cumplirías los requisitos para ganar la L2 Bonus del 5 % en abril, a menos que generes 650 de volumen de ventas L1 en abril para compensar el saldo negativo y alcanzar el nivel de bonificación de 500 de volumen de ventas L1.

Building Bonuses

Cuando alguien que pertenecía a tu grupo en el momento de la compra devuelve productos, la compañía recuperará cualquier Building Bonus que hubiera recibido por esos productos.

Si eres Brand Representative y alguien de tu grupo devuelve productos en el mismo mes en que se compraron, el volumen de ventas de tu grupo se reducirá en la cantidad correspondiente al volumen de ventas devuelto. Si la devolución de un producto comprado en un mes anterior reduce tu volumen de ventas del grupo por debajo del umbral de bonificación que alcanzaste 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 del 15 %, pero en marzo se devolvieron 500 volúmenes de ventas de tus productos de enero, tendría un saldo negativo de 200 volúmenes de ventas del grupo a principios de abril y no cumpliría los requisitos para ganar la Building Bonus del 15 % en abril, a menos que produzca un volumen de ventas del grupo de 3200 en abril para compensar el saldo negativo de 200 y alcanzar el nivel de bonificación por volumen de ventas del grupo de 3000.

C. Leading Bonus

Cuando alguien que pertenecía a tu equipo en el momento de la compra devuelve productos, la compañía recuperará cualquier Leading Bonus que hubieras recibido por esos productos.

ANEXO C PROCESO DE REINICIO

El reinicio es un proceso que ofrece a quienes anteriormente ostentaban el título de Gold o superior la oportunidad de recuperar su red de ventas (como si nunca hubieran perdido su estatus de Brand Representative). A continuación, te ofrecemos más información sobre el uso, los beneficios y los términos del proceso de reinicio.

C.1 CÓMO SE USA EL PROCESO DE REINICIO

Si pierdes tu estatus como Brand Representative y quieres activar el proceso de reinicio, debes:

- i. Presentar una nueva carta de intención en la que se indique tu intención de convertirte 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 seis meses consecutivos a partir de la fecha de entrada en vigor en que se perdió el estatus de Brand Representative.

Si no finalizas el proceso de reinicio en un período de seis meses, perderás de manera permanente la oportunidad de recuperar tu red de ventas.

EJEMPLO: Si pierdes tu estatus de Brand Representative partir del 1 de marzo, tienes hasta la cuarta semana de agosto para completar la calificación de Brand Representative y convertirte en Brand Representative a partir del 1 de septiembre para recuperar tu red de ventas.

C.2 VENTAJAS DEL PROCESO DE REINICIO

Si completas el proceso de reinicio dentro del período establecido, sucederá lo siguiente:

- Vuelves a ser Brand Representative (al recuperar tu fecha de ascenso a Brand Representative);
- Te conviertes en elegible para ganar Leading Bonuses;
- Recuperas tu red de ventas (como si no hubieras perdido tu estatus de Brand Representative); y
- Recibes 1000 puntos Flex en el primer mes y 500 en el segundo mes después de completar el proceso de reinicio.

C.3 PERDER EL ESTATUS POR SEGUNDA VEZ

Si pierdes tu condición de Brand Representative por segunda vez, no podrás volver a empezar y perderás de forma definitiva tu equipo, así como los grupos y equipos de los Brand Representatives que están por debajo de ti (estos pasarán a la generación superior, es decir, a los Brand Representatives que están por encima de ti). Sin embargo, pese a que el proceso de reinicio ya no esté disponible, puedes iniciar la calificación de Brand Representative de nuevo en cualquier momento y construir una nueva red de ventas. Si te conviertes en un nuevo Brand Representative, podrás volver a utilizar el proceso de inicio para recuperar tu nueva red de ventas.

ANEXO D POSICIONES DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO DE BLUE DIAMOND Y PRESIDENTIAL DIRECTOR

A medida que construyas y dirijas tu equipo, tendrás la oportunidad de convertirte en Blue Diamond Director o Presidential Director. La siguiente tabla te muestra cómo hacerlo:

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES	
Alcanzar un volumen de ventas del grupo de 3000 al mes y desarrollar equipos de liderazgo	5 % de Leading Bonus Calculado en función del Valor de Ventas Comisionables mensual de tu equipo	
EQUIPOS DE LIDERAZGO	TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
6 1 de los cuales debe tener ≥ 10 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV), Además, 1 de los cuales debe tener ≥ 20 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV) Además, 1 de los cuales debe tener ≥ 30 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV)	Blue Diamond	5 % por tu G1 y G6 Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente Libera tu BBP
6 1 de los cuales debe tener ≥ 10 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV), Además, 1 de los cuales debe tener ≥ 20 000 Volumen de ventas del Equipo Líder (LTSV) Además, 1 de los cuales debe tener ≥ 30 000 Volumen de Ventas del Equipo Líder (LTSV), Además, 1 de los cuales debe tener ≥ 40 000 Volumen de Ventas del Equipo Líder (LTSV)	Presidential Director	5 % por tu G1 y G6 Además, un 5 % extra en tu G1 registrado personalmente Desbloquea tu Presidential Director BBP

El primer mes que se te pague como Blue Diamond, recibirás una BBP en tu G1. El primer mes que se te pague como Presidential Director, recibirás una Presidential Director BBP en el G1 de tu BBP (el G2 de tu cuenta de Brand Affiliate original). En cualquier mes en el que califiques para cobrar como Blue Diamond, tu BBP ocupará una generación en la red de ventas. En cualquier mes en el que califiques para cobrar como Presidential Director, tu 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 cumples los requisitos anteriores. Mantendrás cualquier BBP y Presidential Director BBP que se te conceda a no ser que pierdas tu estatus como Brand Representative y no completes el Programa de reinicio.

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

A efectos de tu contrato de Brand Affiliate, tu BBP y Presidential Director BBP forman parte de tu cuenta de Brand Affiliate y no se pueden vender ni transferir de manera separada. Por lo tanto, tu BBP y el Presidential Director BBP no dan derecho a las Brand Affiliate L1 y 2, pero sí contribuyen a las Brand Representative Building Bonuses (volumen de ventas del grupo).

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 tu BBP y Presidential Director BBP funcionan como Equipos de Liderazgo y pueden ser comprimidos para cumplir con los requisitos del título, tal y como se indica a continuación.

A efectos de determinar el volumen de ventas del equipo líder para ti y los próximos Brand Representatives superiores a ti en un mes, tu BBP y el Presidential Director BBP permanecen en tu G1 y G2 respectivamente (a menos que hayas perdido tu estatus de Brand Representative).

B. Volumen de ventas del grupo

Tú, tu BBP y tu Presidential Director BBP tienen sus propios grupos. A efectos de mantener tu estatus de Brand Representative y determinar tu Brand Representative Building Bonus y elegibilidad de Leading Bonus, se combinará el volumen de ventas del grupo de tu 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

BBP

Durante un mes en el que tu cuenta de Brand Affiliate original califique para cobrar como Blue Diamond o Presidential Director, las bonificaciones de tu BBP se calcularán como si fuera un Blue Diamond. Durante los meses en los que tu cuenta de Brand Affiliate original no cumpla todos los requisitos para cobrar como Blue Diamond, tu BBP se combinará con la cuenta de Brand Affiliate original y cualquier red de ventas de tu BBP ascenderá una generación en tu 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 tu cuenta de Brand Affiliate original cumpla todos los requisitos para cobrar como Presidential Director, las bonificaciones de tu Presidential Director BBP se calcularán como si fuera un Blue Diamond. Durante los meses en los que tu cuenta de Brand Affiliate no cumpla todos los requisitos para cobrar como Presidential Director, pero califica para cobrar como Blue Diamond, tu Presidential Director BBP se combinará con tu BBP, y cualquier red de ventas de tu Presidential Director BBP subirá dos generaciones en tu red de ventas y las redes de ventas de los Brand Representatives inmediatamente superiores para ese mes.

Durante los meses en los que tu cuenta de Brand Affiliate original no cumpla los requisitos para cobrar como Blue Diamond, tu BBP y Presidential Director BBP se combinarán con tu Cuenta de Brand Affiliate original y cualquier red de ventas de tu BBP subirá una generación y tu Presidential Director BBP subirá dos generaciones en tu red de ventas y en las redes de ventas de los Brand Affiliates inmediatamente superiores.

El siguiente ejemplo muestra cómo se calcula la Leading Bonus en tu cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP. Suponemos que tu 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 una Leading Bonus del 5 %.

- **Blue Diamond**
Tu cuenta de Brand Affiliate original y BBP pueden ganar un 5 % en sus respectivos G1 a G6. Esto significa que puedes ganar efectivamente un 10 % sobre el G1-G5 de tu BBP. Puedes ganar efectivamente un 15 % sobre el volumen de ventas del grupo de los Brand Representatives G1 que hayas registrado personalmente en tu BBP, gracias a la Leading Bonus G1 adicional del 5 % sobre estos representantes.
- **Presidential Director**
Tu cuenta de Brand Affiliate original, BBP, y Presidential Director BBP pueden ganar 5 % en sus respectivos G1 a G6. Esto significa que puedes ganar efectivamente un 10 % sobre el G1 a G5 de tu BBP y sobre el G5 de tu Presidential Director BBP, y un 15 % sobre el G1 a G4 de tu Presidential Director BBP. Puedes ganar efectivamente un 20 % sobre el volumen de ventas del grupo de los representantes G1 registrados personalmente de tu BBP de Director Presidencial, debido a la bonificación de liderazgo G1 adicional del 5 % aplicada a dichos representantes.

D. Cambio entre tu cuenta de Brand Affiliate original, BBP y Presidential Director BBP

- i. Los equipos de liderazgo no se pueden pasar de tu 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 tu cuenta de Brand Affiliate original**
Para tener derecho a recibir el pago como Presidential Director durante un periodo de comisión determinado, debes mantener un mínimo de seis equipos de liderazgo, de los cuales: uno debe tener un volumen de ventas del equipo Líder (LTSV) de más de 10 000, otro un volumen de ventas del equipo líder (LTSV) de más de 20 000, otro un volumen de ventas del equipo líder (LTSV) de más de 30 000 y otro un volumen de ventas del equipo líder (LTSV) de más de 40 000.
 - Los seis equipos de liderazgo deben estar directamente bajo tu 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 tu cuenta de Brand Affiliate original o tu BBP.
 - b) **Cambio a tu cuenta de Brand Affiliate original**
Si tienes menos de seis equipos de liderazgo en tu cuenta de Brand Affiliate original, la compañía moverá automáticamente los equipos de liderazgo de tu BBP y Presidential Director BBP a tu cuenta de Brand Affiliate original hasta que haya al menos seis equipos de liderazgo en tu cuenta de Brand Affiliate original. Este movimiento de equipos de liderazgo desde tu BBP o Presidential Director BBP a tu 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 tu cuenta de Brand Affiliate original no cumple los requisitos para recibir el pago correspondiente al nivel Blue Diamond (es decir, tener seis equipos de liderazgo, uno de los cuales debe tener un volumen de ventas del equipo de liderazgo de más de 10 000, otro de más de 20 000, y otro de más de 30 000 en volumen de ventas del equipo de liderazgo), se evaluarán los equipos de liderazgo que figuran en su BBP y en el Presidential Director BBP, y los equipos de liderazgo con el menor volumen de ventas necesario para cubrir la deficiencia de su cuenta de Brand Affiliate original se trasladarán a dicha cuenta para el periodo de comisión que se esté evaluando. Además, si te falta alguno de los cuatro equipos de liderazgo con un volumen de ventas de equipo de liderazgo de más de 10 000, más de 20 000, más de 30 000 de volumen de ventas del equipo de liderazgo y más de 40 000 de volumen de ventas del equipo de liderazgo entre su cuenta de Brand Affiliate original y su BBP, se evaluarán todos los equipos de liderazgo que figuren en su Presidential Director BBP y el equipo de liderazgo con el menor volumen de ventas necesario para cubrir la carencia de equipos de liderazgo en su cuenta de Brand Affiliate original o en su BBP se trasladará a su BBP para el periodo de comisión que se esté evaluando.
 - c) **Vuelta al BBP o Presidential Director BBP**
Si un equipo de liderazgo de tu BBP o de tu Presidential Director BBP se ha trasladado automáticamente fuera de tu BBP o de tu Presidential Director BBP debido a que tu Brand Affiliate de marca original contaba con menos de seis equipos de liderazgo, puedes solicitar que dichos equipos de liderazgo vuelvan a tu BBP o a tu Presidential Director BBP una vez que hayas sustituido los equipos de liderazgo necesarios en tu Brand Affiliate de marca original. Tu 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 tu BBP o Presidential Director BBP se cambió automáticamente a tu cuenta de Brand Affiliate original a principios de febrero en función de tu rendimiento de ventas en enero, el periodo de seis meses tendrá lugar entre febrero y julio. En agosto (en función de tus resultados de ventas de julio), si no has (1) reemplazado el equipo de liderazgo requerido en tu cuenta de Brand Affiliate original, y (2) solicitado que el equipo de liderazgo vuelva a tu BBP o Presidential Director BBP, entonces el equipo de liderazgo permanecerá en tu cuenta de Brand Affiliate original.

De acuerdo con la Sección 4.4, Nu Skin se reserva el derecho a renunciar a estos requisitos de BBP y Presidential BBP durante un periodo de tiempo adecuado.