

# NU SKIN®

## Plan de Compensación de Ventas

***Acelera tu futuro***

VIGENTE A PARTIR DEL 1 DE ABRIL DE 2025  
MERCADOS DE LATINOAMÉRICA

# ÍNDICE

<b>1. DESCRIPCIÓN GENERAL .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 INTRODUCCIÓN</b>	
<b>1.2 CÓMO PARTICIPAR EN EL PLAN</b>	
<b>1.3 CLIENTES</b>	
<b>1.4 BONOS</b>	
<b>2. BONOS.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 BONO POR VENTA Y BONO MINORISTA (DIARIO)</b>	
<b>2.2 BONO POR COMPARTIR DE AFILIADO DIRECTO (SEMANAL)</b>	
<b>2.3 BONO CONSTRUCTOR (MENSUAL)</b>	
<b>2.4 BONO DE LIDERAZGO (MENSUAL)</b>	
<b>3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1 REQUISITOS DE REPRESENTANTES DE MARCA</b>	
<b>3.2 ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA</b>	
<b>3.3 PUNTOS FLEXIBLES</b>	
<b>4. TÉRMINOS ADICIONALES .....</b>	<b>14</b>
<b>4.1 BONOS</b>	
<b>4.2 SUSPENSIÓN DE CUENTAS DE AFILIADOS DE MARCA</b>	
<b>4.3 OTROS MATERIALES Y TRADUCCIONES</b>	
<b>4.4 EXCEPCIONES</b>	
<b>4.5 TERMINOLOGÍA</b>	
<b>4.6 DERECHO DE MODIFICACIÓN</b>	
<b>4.7 CUMPLIMIENTO</b>	
<b>4.8 PERÍODOS SEMANALES Y MENSUALES</b>	
<b>GLOSARIO .....</b>	<b>17</b>
<b>ANEXO A: INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE CALIFICACIÓN .....</b>	<b>21</b>
<b>ANEXO B: AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS .....</b>	<b>23</b>
<b>ANEXO C: REINICIO .....</b>	<b>25</b>
<b>ANEXO D: POSICIONES DE CONSTRUCTOR DE NEGOCIOS .....</b>	<b>26</b>

# 1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN

## 1.1 INTRODUCCIÓN

El Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin ("este Plan") está diseñado para recompensarte, como Afiliado de Marca, por:

**Vender** nuestros Productos a tus Clientes directos;

**Desarrollar Afiliados de Marca** que comparten nuestros Productos con sus Clientes directos;

**Construir y desarrollar** tu Grupo de Afiliados de Marca y Clientes; y

**Guiar** a otros Representantes de Marca en la creación y el desarrollo de sus propios Grupos.

El presente Plan de Compensación 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.

*Alcanzar una compensación como Afiliado de Marca requiere dedicar un tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. El éxito también dependerá de tus habilidades, tu talento y tu capacidad de liderazgo. No hay garantías de éxito económico, y los resultados pueden variar de un participante a otro. En 2023, la compensación promedio mensual pagada a los Afiliados de Marca activos en Estados Unidos fue de 196 USD. En promedio, aproximadamente el 19,27 % de los Afiliados de Marca activos de EE. UU. obtuvo una compensación en un mes dado. Consulta [https://www.nuskin.com/content/nuskin/es\\_CO/corporate/compliance-corner/compensation.html](https://www.nuskin.com/content/nuskin/es_CO/corporate/compliance-corner/compensation.html) para obtener un resumen de la compensación pagada en todos los niveles dentro del Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin y una definición de "Afiliados de Marca activos".*

*Debes ser Representante de Marca y cumplir ciertos requisitos comerciales y de otro tipo para recibir un Bono Constructor. En Estados Unidos, el Bono Constructor típico que se pagaba mensualmente a todos los Representantes de Marca era de 273 USD y de 467 USD para los Representantes de Marca que completaban un Volumen de Ventas Grupal superior a 2000 en un mes. Aproximadamente el 7,8 % de los Afiliados de Marca consiguieron un Bono Constructor en 2023.*

*Debes ser un Representante de Marca y cumplir ciertos requisitos de ventas y de otro tipo para recibir un Bono de Liderazgo. En Estados Unidos, el Bono de Liderazgo típico que se pagaba mensualmente a todos los Representantes de Marca era de 553 USD y de 831 USD para los Representantes de Marca que completaban un Volumen de Ventas Grupal de 3000 o más en un mes.*

## 1.2 CÓMO PARTICIPAR EN EL PLAN

Existen cuatro formas de participar en el Plan:

Como Afiliado de Marca, puedes (1) comprar Productos a Precio de Miembro para reventa o consumo personal; (2) registrar Clientes que compren Productos directamente de Nu Skin; (3) registrar Afiliados de Marca que vendan Productos; y (4) optar por calificar como Representante de Marca. **Para seguir siendo Afiliado de Marca, debes tener un Volumen de Ventas de Clientes Directos de 50 en los últimos seis meses** o ponerte en contacto con Nu Skin a fin de solicitar más tiempo para cumplir este requisito. De lo contrario, perderás tu estatus de Afiliado de Marca, y tu Red de ventas se trasladará al Afiliado de Marca

inmediatamente superior a ti. Puedes conservar la posibilidad de adquirir Productos a Precio de Miembro si creas una nueva cuenta de Miembro. Para volver a ser un Afiliado de Marca, puedes enviar un nuevo Acuerdo de Afiliado de Marca.

Como Afiliado de Marca, puedes acceder a cada vez más ventajas a medida que avanzas en el Título:

**Los Representantes de Marca** son Afiliados de Marca que han completado con éxito la Calificación de Representante de Marca y no han perdido su estatus como Representante de Marca.

**Los Socios de Marca** son Representantes de Marca que se han desarrollado y lideran de 1 a 3 Equipos de liderazgo que alcanzan el Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo requerido.

**Los Directores de Marca** son Representantes de Marca que se han desarrollado y lideran cuatro o más Equipos de liderazgo que alcanzan el Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo requerido.

Puedes optar por calificar como Representante de Marca al unirse a Nu Skin como Afiliado de Marca 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 Afiliados de Marca. Hay tres tipos de Clientes:

**Los Clientes no registrados** compran Productos directamente a un Afiliado de Marca al precio ofrecido por Afiliado de Marca.

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

**Los Miembros** se registran para comprar Productos de Nu Skin a Precio de Miembro.

Los Clientes Minoristas y los Miembros 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 BONOS

Puedes recibir los siguientes Bonos en función de tu nivel de participación:

TABLA 1.A

	AFILIADOS DE MARCA	REPRESENTANTES DE MARCA	DIRECTORES Y SOCIOS DE MARCA
Bono <b>por Venta y Bono Minorista</b>	✓	✓	✓
Bono <b>por Compartir de Afiliado Directo</b>	✓	✓	✓
Bono <b>Constructor</b>		✓	✓
Bono <b>de Liderazgo</b>			✓

## 2. BONOS DEL PLAN

### 2.1 BONO POR VENTA Y BONO MINORISTA (DIARIO)

#### A. Descripción del Bono por Venta

Ganarás una Bono por Venta cuando tus Clientes directos compren Productos elegibles a través de los Sistemas Nu Skin. Este Bono 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 desempeño, así como la determinación del porcentaje de Bono.

**Cliente directo:** Un Miembro o Cliente Minorista al que un Afiliado de Marca vende directamente Productos a través de los Sistemas Nu Skin, y los Clientes que compran productos directamente a un Afiliado de Marca a través de Pedidos de venta directa elegibles. Un Miembro es el Cliente directo del Afiliado de Marca que lo ha inscrito. Cuando un Cliente Minorista compra Productos a través de los Sistemas Nu Skin, el Afiliado de Marca que le vendió el Producto recibe crédito por esa venta. Un Afiliado de Marca 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 tus Clientes directos.

#### B. Cálculo del Bono por Venta

- i. **Lo que haces:** Vendes productos a tus Clientes directos.
- ii. **Lo que obtienes:** Ganas entre un 4% y un 20% del Precio de venta neto sobre tu Volumen de ventas a Clientes directos. El porcentaje de tu Bono por Venta está determinado por tu Volumen de ventas a Clientes directos en el mes en curso. Tu Bono por Venta asciende al 20%, como se indica en la Tabla 2.A:

TABLA 2.A

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES
Vendes productos a tus Clientes directos	Del <b>4 al 20%</b> de Bono por Venta Pagado sobre el Precio de venta neto del total de ventas mensuales de productos a tus 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 del Bono Minorista

El Bono Minorista te recompensa por las compras de Productos que realicen tus Clientes Minoristas. Cuando vendes Productos a Clientes Minoristas a través de los Sistemas Nu Skin por un precio superior al Precio de Miembro, ganas un Bono Minorista además de tu Bono por Venta.

### D. Cálculo del Bono Minorista

- 1. Lo que haces:** Vendes productos a tus Clientes Minoristas por un precio superior al Precio de Miembro.
- 2. Lo que obtienes:** Tu Bono Minorista es la diferencia entre (1) el precio pagado por tus Clientes Minoristas 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 de Miembro.

### E. Cálculo del pago diario

Cada día, calcularemos los Bonos Minoristas y un Bono por Venta del 4% por tus ventas de Productos y la añadiremos a tu Cuenta de Bonos de Nu Skin. Los porcentajes adicionales de Bono por Venta a los que califiques se calcularán y se añadirán a tu Cuenta de Bonos de Nu Skin al final de cada período semanal definido. Para liberar pagos a tu entidad financiera, puedes usar la función "Págame ahora" en la app Nu Skin Stela o en tu cuenta de nuskin.com en cualquier momento. Todos los pagos pendientes también se liberarán automáticamente a tu entidad financiera al finalizar cada cálculo semanal de comisiones (sujeto a los requisitos de saldo mínimo específicos del mercado).

### F. Elegibilidad

Solo los Afiliados de Marca que estén en buenos términos pueden recibir Bonos por Venta o Bonos Minoristas.

## 2.2 BONO POR COMPARTIR DE AFILIADO DIRECTO (SEMANAL)

### A. Descripción del Bono por Compartir de Afiliado Directo

Obtendrás un Bono por Compartir de Afiliado Directo que oscila entre el 4% y el 24% de las Ventas de tus Afiliados registrados personalmente a medida que aumentes tu Volumen de ventas a Clientes directos y ayudes a tus Afiliados de Marca a desarrollar su Volumen de ventas a Clientes directos.

Aquí se indica un término clave:

**Ventas de Afiliados registrados personalmente:** Las ventas de Productos realizadas por tus Afiliados de Marca registrados personalmente, que se calculan sumando el Precio de venta neto de los Productos vendidos a tus Clientes directos.

### B. Cálculo del Bono por Compartir de Afiliado Directo

- i. Lo que haces:** Cada mes, alcanzas un Volumen de ventas a Clientes directos de al menos 250 y ayudas a tus Afiliados de Marca registrados personalmente a desarrollar su Volumen de ventas a Clientes directos.
- ii. Lo que obtienes:** Ganas entre un 4% y un 24 % de las Ventas de Afiliados registrados personalmente. A medida que aumentes tu propio Volumen mensual de Ventas a Clientes Directos, ganarás un mayor porcentaje de las Ventas de Afiliados registrados personalmente, tal y como se indica en la Tabla 2.B:

**TABLA 2.B**

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES
Vendes productos a tus Clientes directos	Del <b>4 al 24%</b> de Bono por Compartir de Afiliado Directo Pagado por las Ventas de Afiliados 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. Pago semanal

Te pagaremos un Bono por Compartir de Afiliado Directo por las Ventas de Afiliados registrados personalmente que se hayan completado hasta el final de cada período semanal. Tu Bono por Compartir de Afiliado Directo se registrará normalmente en tu Cuenta de Bonos de Nu Skin en el plazo de un día laborable tras el final del período semanal y se transferirá automáticamente a tu entidad financiera (sujeto a los requisitos de saldo mínimo de cuenta específicos del mercado).

### D. Elegibilidad

Solo los Afiliados de Marca pueden recibir un Bono por Compartir de Afiliado Directo. Los Bonos por compartir de Afiliado directo no se pagarán en las compras del Afiliado de Marca. La elegibilidad para el Bono por Compartir de Afiliado Directo no depende del Título del Afiliado de Marca. Por lo tanto, si tu Afiliado de Marca registrado personalmente se convierte en Representante de Marca, su Volumen de ventas a Clientes directos seguirá incluyéndose en el cálculo de tus Ventas de Afiliado registrado personalmente.

## 2.3 BONO CONSTRUCTOR (MENSUAL)

### A. Descripción

Cuando reúnes los requisitos para ser Representante de Marca (*consulta la Sección 3*), además del Bono por Venta, el Bono Minorista y el Bono por Compartir de Afiliado Directo, también podrás ganar un Bono Constructor que oscila entre el 5% y el 10% del Valor Comisionable de Ventas de las compras de Productos realizadas por los Clientes y Afiliados de Marca de tu Grupo. El Bono Constructor te recompensa mensualmente por aumentar las ventas dentro de tu Grupo, ofrecer servicio al cliente a tu Grupo y ayudar a otros Afiliados de Marca con la promoción de Productos para sus Clientes.

Aquí se indican algunos términos clave:

**Valor Comisionable de Ventas (CSV):** Un valor monetario que se establece para cada Producto, usado para calcular el Bono Constructor y el Bono de Liderazgo.

**Grupo:** Tu Grupo está formado por (1) ti, (2) cualquiera de tus Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca, y (3) cualquiera de los Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca de tus Afiliados de Marca y así sucesivamente. Tu Grupo incluirá los Grupos de tus Afiliados de Marca que estén en proceso de calificar como Representante de Marca. Cuando tus Afiliados de Marca completan la Calificación de Representante de Marca, dejan tu Grupo y ellos (y sus Grupos) pasan a formar parte de tu Equipo.

**Volumen de Ventas Grupal (GSV):** La suma del Volumen de ventas de todas las compras de Productos dentro de tu Grupo.

## B. Cálculo del Bono Constructor

- i. Lo que haces:** Como Representante de Marca, consigues un Volumen de Ventas Grupal de al menos 2000 (incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes al vender Productos a tus Clientes y ayudar a tus Afiliados de Marca a hacer lo mismo.
- ii. Lo que obtienes:** El Bono Constructor es un porcentaje del Valor Comisionable de Ventas sobre el Volumen de Ventas Grupal que comienza en 5 % y aumenta hasta el 10 % en función del Volumen de Ventas Grupal, como se indica en la tabla 2.C:

TABLA 2.C

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES
Te conviertes en Representante de Marca y aumentas el total del Volumen de Ventas Grupal, que debe incluir 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos	Del <b>5 al 10%</b> en Bono Constructor Se paga en función del Valor Comisionable de Venta Grupal mensual
Entre 2000 y 2999 GSV	5%
Más de 3000 GSV	10%

## C. Pago mensual

Calculamos tu Bono Constructor al final de cada mes. El Bono Constructor por lo general se registra en tu Cuenta de Bonos de Nu Skin durante la primera semana de cada mes, y se inicia automáticamente una transferencia a tu entidad financiera (sujeta a los requisitos de saldo mínimo de cuenta específicos del mercado).

## D. Elegibilidad

Solo los Representantes de Marca que estén en buenos términos podrán recibir un Bono Constructor. Si usas Puntos Flexibles para mantener el estatus de Representante de Marca o si pierdes tu categoría de Representante de Marca, no podrás obtener un Bono Constructor ese mes. *Consulta* las Secciones 3.2 y 3.3.

## 2.4 BONO DE LIDERAZGO (MENSUAL)

### A. Descripción

Cuando calificas como Socio de Marca o Director de Marca, además de recibir Bonos por Venta, Bonos Minoristas, Bonos por compartir de Afiliado directo y Bonos Constructores, puedes ganar un Bono de Liderazgo del 5% del Valor Comisionable de Ventas generado por el Volumen de ventas de tu Equipo. El Bono de Liderazgo está basado en el Volumen de ventas y se paga, en parte, por ayudar a tus Afiliados de Marca a calificarse como Representantes de Marca y por motivar, dirigir y formar a los Representantes de Marca que diriges directamente en tu Equipo, denominados tus Representantes de Marca G1 (es decir, las cabezas de tus Equipos de Liderazgo). A medida que tus Representantes de Marca G1 se convierten en Socios de Marca y Directores de Marca, tu función evoluciona y ahora dirigirás un Equipo que incluye Representantes de Marca de otras Generaciones (por ejemplo, G2, G3, etc.) mientras trabajan para desarrollar sus propios Grupos y aumentar las ventas de Productos. El Bono de Liderazgo te recompensa mensualmente por desarrollar las ventas dentro de tu Equipo, ofrecer servicio al cliente a tu Equipo y ayudar a otros Afiliados de Marca con la promoción de Productos para sus Clientes.



Aquí se indican algunos términos clave:

**Equipo:** Tu Equipo está formado por todas las Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos, según lo determine tu Título(*consulta* la Tabla 2.D). Tu Equipo no te incluye a ti ni a tu Grupo.

**Título:** Los Títulos se consiguen como Representante de Marca en función de tus Equipos de Liderazgo y su Volumen de ventas. Tu Título determina el número de Generaciones en las que puedes obtener un Bono de Liderazgo.

**Equipo de liderazgo:** Tus Equipos de liderazgo están formados por tus Representantes de Marca G1-G6 empezando por cada uno de tus Representantes de Marca G1. Cada uno de tus Equipos de liderazgo es distinto y es liderado por tus Representantes de Marca G1 individuales, respectivamente.

**Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo (LTSV):** La suma de todo el Volumen de ventas de un determinado Equipo de liderazgo.

## B. Cálculo del Bono de Liderazgo

- i. **Lo que haces:** Calificas como Socio de Marca o Director de Marca, te mantienes como Representante de Marca y alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de al menos 3000 en un mes.
- ii. **Lo que obtienes:** Desbloqueas la posibilidad de ganar un 5% del Valor Comisionable de Ventas sobre el Volumen de ventas total de tu Equipo. La Tabla 2.D establece los requisitos de los Títulos, así como las Generaciones en las que cada Título puede recibir un Bono de Liderazgo:

TABLA 2.D

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES	
Mantienes tu estatus de Representante de Marca, alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de 3000 cada mes y desarrollas Equipos de Liderazgo.	<b>5%</b> de Bono de Liderazgo Pagado sobre el Valor Comisionable de Venta mensual del equipo	
EQUIPOS DE LIDERAZGO	TÍTULO	GENERACIONES PAGADAS
1	Socio Oro	5 % en tu G1
2	Socio Lapis	5 % en tu G1-G2
3 Incluido 1 con $\geq$ 5000 LTSV	Socio Rubí	5 % en tu G1-G3
4 Incluido 1 con $\geq$ 10 000 LTSV	Director Esmeralda	5 % en tu G1-G4
5 Incluido 1 con $\geq$ 10 000 LTSV + 1 con $\geq$ 20 000 LTSV	Director Diamante	5 % en tu G1-G5
6 Incluido 1 con $\geq$ 10 000 LTSV + 1 con $\geq$ 20 000 LTSV + 1 con $\geq$ 30 000 LTSV	Director Diamante Azul**	5 % en tu G1-G6

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

\*\*Directores Diamante Azul y Directores Presidenciales pueden calificar para una Posición de Constructor de Negocio y una Posición de Constructor de Negocio de Director Presidencial, respectivamente. *Consulta* el Anexo D.

### **C. Pago mensual**

Calculamos tu Bono de Liderazgo al final de cada mes. El Bono de Liderazgo por lo general se registra en tu Cuenta de Bonos de Nu Skin durante la primera semana de cada mes y se inicia automáticamente una transferencia a tu entidad financiera (sujeta a los requisitos de saldo mínimo de cuenta específicos del mercado).

### **D. Elegibilidad**

Solo los Representantes de Marca que mantienen su estatus pueden ganar un Bono de Liderazgo. Si usas Puntos Flexibles para mantener el estatus de Representante de Marca o si pierdes tu categoría de Representante de Marca, no podrás obtener un Bono de Liderazgo ese mes. *Consulta* las Secciones 3.2 y 3.3.

## 3. ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA

### 3.1 REQUISITOS DE REPRESENTANTES DE MARCA

#### A. Requisitos para calificar como Representante de Marca

Para calificar como Representante de Marca, debes presentar una Carta de intención y alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de 2000 (incluyendo 500 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) durante el Período de calificación de Representante de Marca. Puedes completar la Calificación como Representante de Marca tan rápido como quieras (en tan solo una semana o en dos meses), pero si decides calificar en un período de dos meses, deberás alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de al menos 1000 (incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) cada mes.

Accede a tu cuenta de nuskin.com para encontrar el formulario de la Carta de Intención.

#### B. Período de calificación de Representante de Marca

Tu Período de calificación de Representante de Marca comienza el mes natural en el que envías tu Carta de Intención. Tienes hasta el final del siguiente mes natural para completar la Calificación de Representante de Marca.

**EJEMPLO:** Si presentas tu Carta de intención el 25 de febrero para calificar como Representante de Marca, tu Período de calificación de Representante de Marca comenzaría en febrero. Tu Período de calificación de Representante de Marca terminará antes de:

- i. la fecha en la que avanzas para convertirte en Representante de Marca tras cumplir los Requisitos de calificación de Representante de Marca (*consulta* la Sección 3.1A);
- ii. el final del primer mes de tu Período de calificación de Representante de Marca si no alcanzas el Volumen de ventas mínimo requerido para tu primer mes de Calificación como Representante de Marca (Volumen de Ventas Grupal de 1000, incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos). En el ejemplo anterior, si no cumpliste los requisitos mínimos en febrero, tu Período de calificación de Representante de Marca finalizaría el último día de febrero; o
- iii. al final del segundo mes natural después de que presentas la Carta de intención y no cumples los requisitos de calificación de Representante de Marca en ese segundo mes. En el ejemplo anterior, si cumpliste los requisitos mínimos en febrero, pero no en marzo, tu Período de calificación de Representante de Marca finalizaría el último día de marzo.

#### C. Cumplimiento de los requisitos para la calificación y el avance como Representante de Marca

Cuando completes los Requisitos de Calificación de Representante de Marca, te convertirás en Representante de Marca 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 un Bono Constructor por el Volumen de Ventas Grupal recién completado a partir de entonces. *Consulta* la Tabla 2.C. También puedes empezar a ganar el Bono de Liderazgo por todo el Volumen de ventas elegible de las compras de tu Equipo después de tu Fecha de Avance a Representante de Marca.

A medida que los Afiliados de Marca de tu Grupo avancen a Representante de Marca, tu Equipo y su posterior avance pueden verse afectados de la siguiente manera.

- i. Si alguien de tu Grupo también está en proceso de Calificación como Representante de Marca, solo formará parte de tu Equipo si: (1) completas tu primer mes de Calificación de Representante de Marca en el mismo mes o antes del mes en que ellos completen sus Requisitos de Calificación de Representante de Marca; y (2) finalizas la Calificación de Representante de Marca dentro de tu Período de Calificación de Representante de Marca. *Consulta* el Anexo A.
- ii. Si un Afiliado de Marca de tu Grupo completa la Calificación de Representante de Marca antes de los plazos indicados anteriormente, será asignado en el Equipo del Representante de Marca inmediatamente superior al tuyo, y tú no ganarás ningún Bono Constructor o de Liderazgo por su actividad de ventas. Sin embargo, puedes seguir obteniendo Bonos por compartir de Afiliado directo gracias a su actividad de ventas. *Consulta* el Anexo A.

#### **D. Incumplimiento de los Requisitos para calificar como Representante de Marca**

Si no cumples los Requisitos para calificar como Representante de Marca dentro del Período de Calificación de Representante de Marca, tu Calificación como Representante de Marca se dará por terminada. Si deseas volver a intentar calificar como Representante de Marca, deberás presentar una nueva Carta de Intención y reiniciar la Calificación de Representante de Marca.

### **3.2 ESTATUS DE REPRESENTANTE DE MARCA**

#### **A. Mantener o perder el estatus de Representante de Marca**

Los requisitos de mantenimiento comienzan el primer mes completo tras cumplir con los Requisitos de Calificación de Representante de Marca. *Consulta* el Anexo A. Tu estatus como Representante de Marca se mantiene según el desempeño de ventas que tengas cada mes.

- i. Si alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de al menos 2000 (incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes, mantendrás tu estatus de Representante de Marca para ese mes. Si en un mes alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de 2000, pero no el volumen de Ventas a Clientes directos de 250, no mantendrás tu estatus de Representante de Marca durante ese mes y comenzarás el mes siguiente sin el estatus de Representante de Marca.
- ii. Si no consigues alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de 2000, pero consigues un Volumen de Ventas Grupal de al menos 500 (incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes y tienes suficientes Puntos Flexibles (descritos en la Sección 3.3 más adelante) disponibles para compensar la diferencia en el Volumen de Ventas Grupal que falta (por ejemplo, 500 de Volumen de Ventas Grupal más 1500 Puntos Flexibles), tus Puntos Flexibles se aplicarán para mantener el estatus de Representante de Marca durante ese mes. **Los Puntos Flexibles no se pueden usar para cumplir el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250.** Cuando los Puntos Flexibles se usan para Mantener tu estatus de Representante de Marca, no calificas para ganar Bonos Constructores o de Liderazgo ese mes.
- iii. Si no cumples los requisitos de Mantenimiento, perderás tu estatus de Representante de Marca y pasarás a ser Afiliado de Marca a partir del primer día del mes siguiente. Si pierdes tu estatus de Representante de Marca, no podrás ganar Bonos Constructores o de Liderazgo y perderás tu Red de ventas, que asciende una Generación y pasa a formar parte de las Redes de ventas de los Representantes de Marca superiores. Puedes recuperar tu Red de ventas mediante el Proceso de Reinicio. *Consulta* el Anexo C.

No podrás Mantener tu estatus o Título mediante la creación de cuentas falsas, la compra de Productos adicionales o mediante cualquier otra forma de manipulación que infrinja el propósito 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 Grupal que se usan para Mantener tu estatus de Representante de Marca si no completas un Volumen de Ventas Grupal de al menos 2000 en un mes. Los Puntos Flexibles no pueden usarse para cumplir el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250, y no puedes usar más de 1500 Puntos Flexibles en un mes. Los Puntos Flexibles no proporcionan Volumen de ventas ni Valor Comisionable de Ventas, y no se pagan Bonos 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 puedes acumular; sin embargo, los Puntos Flexibles acumulados se perderán si pierdes tu estatus de Representante de Marca. Cuando los Puntos Flexibles se usan para Mantener tu estatus de Representante de Marca, no puedes ganar Bonos Constructores o de Liderazgo ese mes.

#### **B. Asignación de Puntos Flexibles**

Se te asignan Puntos Flexibles como Representante de Marca nuevo y cada año siguiente en el mes de aniversario de tu avance como Representante de Marca. Al comienzo de tus tres primeros meses completos como Representante de Marca nuevo, se te 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 te asignarán 1500 Puntos Flexibles adicionales en el mes de aniversario de Representante de Marca. Los Puntos Flexibles se reflejarán en tu cuenta de nuskin.com.

Si pierdes tu estatus de Representante de Marca y vuelves a completar la Calificación de Representante de Marca (incluso a través del Proceso de Reinicio), se te asignarán 1000 Puntos Flexibles en el primer mes y 500 en el segundo mes siguiente a tu avance.

## 4. TÉRMINOS ADICIONALES

### 4.1 BONOS

#### A. Requisitos para obtener Bonos

Para calificar a cualquier Bono (excepto Bonos Minoristas), debes vender productos a cinco Clientes directos o Clientes no registrados diferentes cada mes. Si no cumples este requisito, debes notificarlo de inmediato a la Compañía. La Compañía también realizará encuestas aleatorias a los Afiliados de Marca para confirmar el cumplimiento de este requisito.

#### B. Cálculos de Bonos

Los Bonos se calculan de forma diaria, semanal y mensual (según determine Nu Skin) y se registran en tu Cuenta de Bonos de Nu Skin.

#### C. Bonos y tasas de cambio

Al calcular tus Bonos, el Valor Comisionable de Ventas y el Precio de venta neto de las ventas de Productos de distintos mercados se convierte a tu moneda local usando la tasa de cambio media diaria del mes anterior.

**EJEMPLO:** Por ejemplo, al determinar el monto base empleado para calcular tus Bonos 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 Afiliados de Marca que tienen una ID de Afiliado de Marca de los mercados de Latinoamérica: Argentina, Chile, Colombia, México y Perú. El Plan te ofrece la oportunidad de recibir Bonos de ventas en todos nuestros mercados globales, excepto en los casos en los que la participación extranjera está restringida (consulta con tu Gerente de cuentas para mercados específicos). Si tienes un ID de Afiliado de Marca de los mercados de Latinoamérica: Argentina, Chile, Colombia, México y Perú, tu elegibilidad para Bonos y sus marcadores dependerán de los términos de esta versión del Plan, incluso si algunos miembros de tu Equipo tienen un ID de Afiliado de Marca perteneciente a otros mercados.

**EJEMPLO:** Si eres un Representante de Marca con un ID de Afiliado de Marca de Chile y registras a un Miembro en Australia que compra algunos Productos a través del sitio web nuskin.com de Australia, si esa persona (a) se registra como tu Cliente Directo, y (b) está en tu Grupo cuando compra Productos en el mercado de Australia, esas compras de Productos tendrán el Volumen de ventas, el Valor Comisionable de Ventas y el Precio de venta neto que el mercado de Australia ha establecido para esos Productos. El Valor Comisionable de Ventas y el Precio de venta neto de Australia se cambiarán a USD o la moneda local en el momento de la venta. El mercado local le puede ofrecer más información sobre el Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas, 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 los Bonos que se te pagan

La Compañía tiene el derecho de recuperar Bonos que hayas recibido según lo establecido en las Políticas y Procedimientos, incluida la recuperación de Bonos que se pagaron sobre Productos que se devolvieron posteriormente. El plazo y el método

de recuperación dependerán del Bono y de cuándo se devuelvan los Productos. *Consulta* el Anexo B. Accede a la página de Reputación para encontrar un resumen de nuestra Política de devoluciones en nuskin.com.

#### **F. Avance a Representante de Marca; otros cambios de título**

El avance a Representante de Marca se produce semanalmente. Los demás cambios en el Título solo se producen durante el cálculo mensual de Bonos y se reflejarán en tu cuenta de nuskin.com el día 5 del mes siguiente o antes. *Consulta* el Anexo A.

#### **G. Promociones y precios de Productos**

Podemos ajustar el precio de venta publicado, el Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas y el Precio de Miembro. Consulta los anuncios de precios y promociones de Productos de tu mercado sobre descuentos y su repercusión sobre los precios, los Bonos, el Volumen de Ventas, el Valor Comisionable de Ventas y otras compensaciones de ventas para cada Producto.

#### **H. Otras compensaciones de ventas**

Cuando vendes Productos Nu Skin fuera de los Sistemas Nu Skin, puedes obtener una ganancia minorista:

- i. La ganancia minorista equivale (1) al precio al que vendes un Producto menos (2) tus costos (el precio de compra, los impuestos, el envío, los gastos comerciales, etc.). Te quedas con todas las ganancias minoristas obtenidas fuera de los Sistemas Nu Skin.
- ii. También puedes ganar viajes de incentivo\* u otras recompensas y compensaciones no monetarias de otros incentivos de ventas a corto plazo no cubiertos por el **Plan de Compensación de Ventas**.

\*En Estados Unidos, aproximadamente el 1% del promedio de Afiliados de Marca activos calificó para un viaje de incentivo durante 2023.

### **4.2 FINALIZACIÓN DE CUENTAS DE AFILIADO DE MARCA**

#### **A. Pérdida de beneficios de Afiliado de Marca**

Tras la finalización de tu Cuenta de Afiliado de Marca, perderás todos los beneficios como Afiliado de Marca, incluido cualquier acceso a tu Cuenta de Afiliado de Marca, Grupo, Equipo, Red de Ventas, Volumen de Ventas generado por tu Grupo o Equipo y Bonos.

#### **B. Movimiento de una Cuenta de Afiliado de Marca**

La Compañía tiene el derecho, por el tiempo que sea razonablemente necesario, de retrasar cualquier movimiento de una Cuenta de Afiliado de Marca y cualquier parte de su Grupo o Red de Ventas (hacia arriba en una Red de Ventas o hacia una Red de Ventas diferente).

### **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 Afiliado de Marca individual o (2) a cualquier número de cuentas, incluido el Equipo o mercado. La concesión de una Excepción del Plan a una Cuenta de Afiliado de Marca, Equipo o mercado no obliga a la Compañía a conceder una Excepción del Plan a ninguna otra Cuenta de Afiliado de Marca, 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 Afiliado de Marca, incluyendo cualquier Afiliado de Marca inmediatamente superior a éste.

### **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 Afiliado de Marca específico, la Excepción es personal para ese Afiliado de Marca en concreto y la Compañía. Las Excepciones del Plan se finalizarán en el momento de la transferencia de la Cuenta de Afiliado de Marca, 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 anteriores y se pueden modificar.

## **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 los Bonos, debes cumplir los requisitos de este Plan, el Acuerdo de Afiliado de Marca y las Políticas y Procedimientos de Nu Skin.

## **4.8 PERÍODOS SEMANALES Y MENSUALES**

Toda mención a “mes” hace referencia a un mes natural. 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 los Bonos están basados en el horario estándar de montaña o en el horario de verano de montaña en Provo, Utah, Estados Unidos (Tiempo universal coordinado [UTC-7]).



## GLOSARIO

**Actividades de desarrollo comercial:** Cualquier actividad que beneficie, promocióne, 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.

**Acuerdo de Afiliado de Marca:** Un acuerdo entre tú y Nu Skin que establece determinadas condiciones relativas a tu relación con Nu Skin.

**Afiliado de Marca:** Una Persona que se registra en Nu Skin como Afiliado de Marca, puede comprar Productos a Precio de Miembro, vender Productos y registrar Clientes y Afiliados de Marca. El término Afiliado de Marca también puede usarse como referencia genérica a todos los Afiliados de Marca y Representantes de Marca. Por ejemplo, un Socio de Marca o Director de Marca puede denominarse Afiliado de Marca de manera genérica cuando se hable de todos los Afiliados de Marca. Los Afiliados de Marca no son Clientes.

**Bono:** Compensación de ventas pagada a través de este Plan, incluyendo el Bono por Venta, Bono Minorista, Bono por Compartir de Afiliado Directo, Bono Constructor y Bono de Liderazgo. Los Bonos no incluyen ganancias minoristas que puedes obtener en Productos que compres y vendas directamente a Clientes no registrados o ningún otro incentivo, monetario o no.

**Bono Constructor:** Un Bono que se te paga mensualmente como Representante de Marca en función del Valor Comisionable de Ventas de los Productos comprados a través de los Sistemas Nu Skin por los Afiliados de Marca y los Clientes de tu Grupo. Consulta la Sección 2.3.

**Bono de Liderazgo:** Un Bono pagado mensualmente si eres Socio de Marca o Director de Marca, basado en el Valor Comisionable de Ventas del Volumen de ventas generado por tu Equipo. Consulta la Sección 2.4.

**Bono Minorista:** La diferencia entre (1) el precio pagado por tu Cliente Minorista (excepto tasas de envío e impuestos) cuando compran Productos directamente en Nu Skin y (2) el Precio de Miembro. Consulta la Sección 2.1.

**Bono por Compartir de Afiliado Directo:** Un Bono que se te paga semanalmente como Afiliado de Marca, con base en las Ventas de Afiliado registradas personalmente. Consulta la Sección 2.2.

**Bono por Venta:** El Bono que se paga por la venta de Productos a tus Clientes directos. Consulta la Sección 2.1.

**Calificación de Representante de Marca:** El proceso para convertirse en Representante de Marca. Consulta la Sección 3.1.

**Carta de intención:** Un documento que presentas a través de los Sistemas de Nu Skin para notificar a la Compañía tu intención de calificar como Representante de Marca.

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

**Cliente directo:** Un Miembro o Cliente Minorista al que un Afiliado de Marca vende directamente Productos a través de los Sistemas Nu Skin, y los Clientes que compran productos directamente a un Afiliado de Marca a través de Pedidos de venta directa elegibles. Un Miembro es el Cliente directo del Afiliado de Marca que lo ha inscrito. Cuando un Cliente Minorista compra Productos a través de los Sistemas Nu Skin, el Afiliado de Marca que le vendió el Producto recibe crédito por esa venta. Un Afiliado de Marca no se considera Cliente Directo.

**Clientes Minoristas:** Cualquier Cliente que compre Productos a través de los Sistemas Nu Skin y que no sea Miembro ni Afiliado de Marca. Los Bonos por la compra de un Producto realizada por un Cliente Minorista se pagan al Afiliado de Marca 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 Minoristas. Los Clientes Minoristas no participan en este Plan, no pueden revender Productos ni pueden registrar a otros Clientes o Afiliados de Marca.

**Clientes no registrados:** Personas que compran Productos a un Afiliado de Marca 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:** Nu Skin o “nosotros”.

**Cuenta de Afiliado de Marca:** La cuenta creada cuando te registras como Afiliado de Marca en Nu Skin. Cuando creas una Cuenta de Afiliado de Marca, se te asigna un ID de Afiliado de Marca.

**Cuenta de Bonos 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 todos tus Bonos, pagos y ajustes de comisiones. Una Cuenta de Bonos de Nu Skin se crea automáticamente para ti cuando te conviertes en Afiliado de Marca. Las Cuentas de Bonos de Nu Skin no acumulan intereses. Puedes transferir el saldo total disponible, menos los impuestos sobre la renta exigidos por el gobierno, de tu Cuenta de Bonos de Nu Skin a la cuenta de la entidad financiera que desees, en cualquier momento. No hay mínimo para las transferencias que realices. Sin embargo, eres el responsable de pagar todas las comisiones y gastos de cualquier transferencia que realices. La entidad financiera receptora y Nu Skin podrían cobrar tasas de servicio. Nu Skin transfiere automáticamente el saldo restante de tu Cuenta de Bonos de Nu Skin de forma gratuita al final de cada período de pago semanal y mensual. Se aplican requisitos de saldo mínimo específicos del mercado para las transferencias automáticas de Nu Skin.

**Director de Marca:** Una categoría de Representantes de Marca con un Título de Director Esmeralda, Director Diamante, Director Diamante Azul o Director Presidencial.

**Equipo:** Tu Equipo está formado por todas las Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos, según lo determine tu Título (consulta la Tabla 2.D). Tu Equipo no te incluye a ti ni a tu Grupo.

**Equipo de liderazgo:** Tus Equipos de liderazgo están formados por tus Representantes de Marca G1-G6 empezando por cada uno de tus Representantes de Marca G1. Cada uno de tus Equipos de liderazgo es distinto y está liderado por tus Representantes de Marca G1 individuales, respectivamente. Consulta la Sección 2.4.

**Fecha de avance a Representante de Marca:**

El primer día del período semanal posterior a la finalización de la Calificación de Representante de Marca. Si reúnes los requisitos para ser Representante de Marca en la semana 1, 2 o 3 de un mes, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el día 8, 15 o 22 de ese mes, respectivamente. Si calificas como Representante de Marca en la semana 4 de un mes, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el primer día del mes siguiente. Consulta el Anexo A.

**Generaciones:** Los niveles de Representante de Marca de tu Equipo. Cada Representante de Marca que guíes personalmente y que sea el primer Representante de Marca por debajo de ti en tu Equipo es tu Representante de Marca G1. Los Representantes de Marca que están en el siguiente nivel por debajo de ellos son tus Representantes de Marca G2, y así sucesivamente. Los Afiliados de Marca que no han alcanzado el estatus de Representante de Marca no constituyen una Generación, sino que forman parte del Grupo de su Representante de Marca. Por ejemplo, los Afiliados de Marca (que no han alcanzado el estatus de Representante de Marca) de tu Representante de Marca G1 no forman parte de tu G2; en cambio, forman parte del Grupo de tu Representante de Marca G1.

**Grupo:** Tu Grupo está formado por (1) ti, (2) cualquiera de tus Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca, y (3) cualquiera de los Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca de tus Afiliados de Marca y así sucesivamente. Tu Grupo incluirá los Grupos de tus Afiliados de Marca que estén en proceso de calificar como Representante de Marca. Un Afiliado de Marca que completa la Calificación de Representante de Marca dejará tu Grupo y ellos (y sus Grupos) pasarán a formar parte de tu Equipo.

**Mantenimiento (también Mantener):** El requisito de alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de al menos 2000 (incluyendo 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) en un mes para mantener tu estatus de Representante de Marca y calificar para recibir un Bono Constructor o de Liderazgo. A fin de mantener tu estatus de Representante de Marca, los Puntos Flexibles también pueden usarse para sustituir cualquier requisito de Volumen de Ventas Grupal que falte, pero no los del Volumen de ventas a Clientes directos. Sin embargo, si usas Puntos Flexibles para mantener tu estatus de Representante de Marca, no podrás obtener Bonos Constructores o de Liderazgo ese mes. Consulta la Sección 3.2 y el Anexo A.

**Miembro:** Un Cliente que se inscribe en los Sistemas Nu Skin a través de una invitación de un Afiliado de Marca para comprar Productos Nu Skin a Precio de Miembro. Los Miembros no pueden registrar Clientes ni Afiliados de Marca, no pueden revender Productos Nu Skin y no participan en este Plan.

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

**Nu Skin Stela:** Una aplicación móvil que proporciona información relacionada con tu Cuenta de Afiliado de Marca, incluidas tus compras de Productos, partes de tu Red de Ventas, Bonos, objetivos, informes, reconocimiento, y mucho más. Puedes descargar Nu Skin Stela en tu tienda de aplicaciones.

**Pedidos de venta directa:** Un *Pedido de venta directa* es un pedido que realizas en tu Cuenta de Afiliado de Marca, pero que designas como una venta a tu Cliente. Para calificar, un Pedido de venta directa debe designarse como tal y venderse y enviarse directamente a tu Cliente.

**Persona:** Una persona física o una entidad comercial. Una "entidad comercial" es cualquier entidad empresarial, como una sociedad cooperativa, un emprendimiento autónomo, una sociedad limitada o anónima, un grupo empresarial o cualquier otra forma de organización empresarial constituida legalmente según las leyes de la jurisdicción en la que se creó.

**Período de Calificación de Representante de Marca:** Período que comienza el mes natural en el que envías tu Carta de intención. Tienes hasta el final del siguiente mes natural para completar la Calificación de Representante de Marca. Consulta la Sección 3.1.

**Plan de Compensación de Ventas:** Este Plan de Compensación 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 puedes ganar como Afiliado de Marca que participa en este Plan.

**Políticas y Procedimientos:** Documento que forma parte del acuerdo entre ti y Nu Skin y establece determinadas políticas y procedimientos relacionados con tu negocio.

**Posición de Constructor de Negocio (BBP):** Una posición colocada en tu G1. Recibirás tu BBP tras el primer mes en que alcances el Título de Director Diamante Azul. Consulta el Anexo D.

**Posición de Constructor de Negocio de Director Presidencial (BBP Director Presidencial):** Una posición situada en el G1 de tu BBP. Recibirás tu BBP Director Presidencial tras el primer mes en que alcances el Título de Director Presidencial. Consulta el Anexo D.

**Precio de Miembro:** El precio de catálogo de los Productos tanto para Miembros como para Afiliados de Marca, sin impuestos ni gastos de envío. El Precio de Miembro lo fija el mercado local y puede ajustarse ocasionalmente en función de promociones e incentivos.

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

**Proceso de Reinicio:** El proceso que ofrece a los antiguos Socios Oro y superiores la oportunidad de recuperar su Red de ventas (como si no hubieran perdido su estatus de Representante de Marca). Consulta 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 Grupal que se usan para Mantener tu estatus de Representante de Marca si no completas un Volumen de Ventas Grupal de al menos 2000 en un mes. Los Puntos Flexibles no se pueden usar para cumplir el requisito de Volumen de ventas a Clientes directos de 250. Los Puntos Flexibles no proporcionan Volumen de ventas ni Valor Comisionable de Ventas, y no se pagan Bonos 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 puedes acumular; sin embargo, los Puntos Flexibles acumulados se perderán si pierdes tu estatus de Representante de Marca. 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 Representantes de Marca por debajo de tu Equipo.

**Registrar personalmente:** El acto de registrar a una Persona en Nu Skin. Por ejemplo, cuando inscribes a un Afiliado de Marca, Miembro o Cliente Minorista en Nu Skin, este se convierte en tu Afiliado de Marca registrado personalmente, Miembro registrado personalmente o Cliente Minorista registrado personalmente, respectivamente.

**Representante de Marca:** Un Afiliado de Marca que ha completado con éxito la Calificación de Representante de Marca y que no ha perdido su estatus de Representante de Marca. El término Representante de Marca también puede usarse como referencia genérica a todos los títulos de Representante de Marca y superiores. Por ejemplo, un Socio Rubí o Director Diamante pueden denominarse Representante de Marca de manera genérica cuando se hable de todos los Representantes de Marca.

**Requisitos de Calificación de Representante de Marca:** Durante tu Período de Calificación de Representante de Marca, debes presentar una Carta de intención y alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de 2000 (incluyendo 500 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos). Consulta la Sección 3.1.

**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.

**Compañía 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 múltiples 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.

**Socio de Marca:** Una categoría de Representantes de Marca con un Título de Socio Oro, Socio Lapis o Socio Rubí.

**Título:** Los Títulos se consiguen como Representante de Marca en función de tus Equipos de Liderazgo y su Volumen de ventas. Tu Título determina el número de Generaciones en las que puedes obtener un Bono de Liderazgo. Consulta la Tabla 2.D.

**Valor Comisionable de Ventas (CSV):** Un valor monetario que se establece para cada Producto, usado para calcular los Bonos Constructores y de Liderazgo. El Valor Comisionable de Ventas 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 Comisionable de Ventas 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 Comisionable de Ventas nulo. Puedes obtener información sobre el Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto iniciando sesión en tu cuenta de nuskin.com. El Valor Comisionable de Ventas se cambia a la moneda de tu mercado de origen cuando vendes Productos en varios mercados.

**Ventas de Afiliados registrados personalmente:**

Las ventas de Productos realizadas por tus Afiliados de Marca registrados personalmente, que se calculan sumando el Precio de venta neto de los Productos vendidos a tus 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 desempeño, así como la determinación del porcentaje de *Bono*. El Volumen de Ventas se ajusta periódicamente cuando la Compañía lo considera necesario. El Volumen de Ventas no es lo mismo que el Valor Comisionable de Ventas y el Precio de venta neto. Puedes obtener información sobre el Volumen de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto iniciando sesión en tu 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 tus Clientes directos.

**Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo**

**(LTSV):** La suma de todo el Volumen de ventas de un determinado Equipo de liderazgo. Consulta la Sección 2.4.

**Volumen de Ventas Grupal (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 Representante de Marca, incluyendo fechas importantes, Mantenimiento, Bonos y otros detalles.

### 1. MANTENIMIENTO DESPUÉS DE ASCENDER A REPRESENTANTE DE MARCA

Si tu Fecha de avance a Representante de Marca es el primer día de un mes, deberás cumplir los requisitos de Mantenimiento a partir de ese mes. Si tu Fecha de avance a Representante de Marca 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 Representante de Marca la cuarta semana de mayo, tu Fecha de avance a Representante de Marca es el 1 de junio, y debes cumplir los requisitos de Mantenimiento en junio. Si completas la Calificación de Representante de Marca la primera semana de junio, tu Fecha de avance a Representante de Marca es el 8 de junio, y debes cumplir los requisitos de Mantenimiento en julio.

### 2. BONOS DESPUÉS DE ASCENDER A REPRESENTANTE DE MARCA

#### A. Bono Constructor

Puedes ganar un Bono Constructor en función de las ventas de tu Grupo realizadas en la Fecha de avance a Representante de Marca o después de esa fecha. Si completas la Calificación de Representante de Marca durante la primera semana del mes, tu Fecha de avance de Representante de Marca será el día 8 y podrás empezar a ganar un Bono Constructor en función de las ventas de Productos a partir del día 8. No ganarás un Bono Constructor en función de las ventas de cualquier Producto durante la primera semana de ese mes. Si completas la Calificación de Representante de Marca en la cuarta semana de un mes, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el día 1 del mes siguiente y podrás empezar a ganar un Bono Constructor en función de las ventas de Productos a partir del día 1 de ese mes.

Después de tu Fecha de avance a Representante de Marca, tu Volumen de Ventas Grupal posterior ya no contribuirá al Volumen de Ventas Grupal del Representante de Marca inmediatamente superior. En cambio, tu Volumen de Ventas Grupal contribuirá al Volumen de ventas de su Equipo y a su Bono de Liderazgo.

**EJEMPLO:** Si completas la Calificación de Representante de Marca durante la tercera semana de mayo, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el 22 de mayo. El Volumen de Ventas Grupal hasta el 21 de mayo contará para el Volumen de Ventas Grupal del Representante de Marca inmediatamente superior, pero tu Volumen de Ventas Grupal sobre las ventas de Productos del 22 de mayo a finales de mayo contribuirá en cambio a su Volumen de ventas del Equipo y a su Bono de Liderazgo. Si completas la Calificación de Representante de Marca en la cuarta semana de mayo, tu Fecha de avance a Representante de Marca es el 1 de junio y tu Volumen de Ventas Grupal en mayo contará para el Volumen de Ventas Grupal de mayo del Representante de Marca inmediatamente superior. A partir del 1 de junio, tu Volumen de Ventas Grupal contribuirá al Volumen de ventas del Equipo y al Bono de Liderazgo del Representante de Marca inmediatamente superior.

## B. Bono de Liderazgo

Puedes recibir un Bono de Liderazgo después de la Fecha de avance a Representante de Marca si cumples con los requisitos del Bono.

**EJEMPLO:** Si completas la Calificación de Representante de Marca durante la primera semana de mayo, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el 8 de mayo y podrás empezar a ganar el Bono de Liderazgo de mayo si alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de 3000 entre tu Fecha de avance a Representante de Marca y el final del mes, así como si alcanzas los requisitos de Socio de Marca o superior al final del mes. Si completas la Calificación de Representante de Marca durante la cuarta semana de mayo, tu Fecha de avance a Representante de Marca será el 1 de junio y podrás empezar a ganar un Bono de Liderazgo en junio si cumples los Requisitos del Bono de Liderazgo correspondientes en junio.

## ANEXO B

# AJUSTES Y RECUPERACIÓN DE BONOS

La Compañía tiene el derecho de ajustar los Bonos que recibes según lo descrito en las Políticas 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 los Bonos debido a devoluciones de Productos dependerán del tipo de Bonos y de cuándo se devuelven los productos.

### 1. CÁLCULO DE AJUSTE DE BONOS

Tus Bonos se ajustarán según las devoluciones de Productos de la siguiente manera:

#### A. Bono Minorista

Cuando tus Clientes directos devuelvan Productos, la Compañía recuperará los Bonos Minoristas que hayas recibido por dichos Productos.

#### B. Bonos por Venta y de Afiliado de Cliente Directo

Cuando tus Clientes directos o los Clientes directos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente devuelvan Productos, la Compañía recuperará los Bonos por Venta y Bonos por Compartir de Afiliado Directo que hayas recibido por esos Productos.

Si tus Clientes directos devuelven Productos en el mismo mes en el que fueron comprados, tu Volumen de ventas a Clientes directos se reducirá en la cantidad de Volumen de Ventas devuelto. Tus porcentajes de Bono por Venta y Bono por Compartir de Afiliado Directo pagados en semanas posteriores pueden verse reducidos debido al impacto que esas devoluciones tienen en tu Volumen de ventas a Clientes directos.

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

**EJEMPLO:** Si alcanzaste un Volumen de ventas a Clientes directos de 750 en enero y se te pagó un Bono por Venta del 8% y un Bono por Compartir de Afiliado Directo del 12%, pero en marzo se devolvieron 400 de volumen de ventas de tus Productos de enero, tendrías un saldo negativo de 150 de volumen de ventas a Clientes directos a principios de abril y no cumplirías los requisitos para ganar el Bono por Venta del 8% y el Bono por Compartir de Afiliado Directo del 12% en abril, a menos que produzcas un Volumen de ventas a Clientes directos de 650 en abril para compensar el saldo negativo y alcanzar el nivel de Bono por volumen de ventas a Clientes directos de 500.

#### C. Bono Constructor

Cuando alguien que pertenecía a tu Grupo en el momento de la compra devuelve Productos, la Compañía recuperará cualquier Bono Constructor que hubieras recibido por esos Productos.

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

Si la devolución de un Producto comprado en un mes anterior reduce tu Volumen de Ventas Grupal por debajo del umbral de Bono que alcanzaste en ese mes, la Compañía hará el cargo en el Volumen de Ventas Grupal el mes posterior a la devolución del Producto.

**EJEMPLO:** Si alcanzaste un Volumen de Ventas Grupal de 3300 en enero y se te pagó un Bono Constructor del 10%, pero en marzo se devolvieron 600 de volumen de ventas de tus Productos de enero, tendrías un saldo negativo de 300 de volumen Ventas Grupales a principios de abril y no cumplirías los requisitos para ganar el Bono Constructor del 5% en abril, a menos que produzcas un Volumen de Ventas Grupal de 2300 en abril para compensar el saldo negativo de 300 y alcanzar el nivel de Bono por Volumen de Ventas Grupal de 2000.

#### **D. Bono de Liderazgo**

Cuando alguien que pertenecía a tu Equipo en el momento de la compra devuelve Productos, la Compañía recuperará cualquier Bono de Liderazgo que hubieras recibido por esos Productos.



## ANEXO C

### PROCESO DE REINICIO

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

#### 1. CÓMO SE USA EL PROCESO DE REINICIO

Si pierdes tu estatus como Representante de Marca 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 Representante de Marca.
- ii. Volver a completar la Calificación de Representante de Marca. Esta nueva Calificación de Representante de Marca se debe **completar dentro de tres meses consecutivos a partir de la fecha efectiva en que perdiste tu estatus de Representante de Marca.**

Si no finalizas el Proceso de Reinicio en un período de tres meses, perderás de manera permanente la oportunidad de recuperar tu Red de ventas.

**EJEMPLO:** Si pierdes tu estatus de Representante de Marca partir del 1 de marzo, tienes hasta la cuarta semana de mayo para completar la Calificación de Representante de Marca y convertirte en Representante de Marca a partir del 1 de junio para recuperar tu Red de ventas.

#### 2. VENTAJAS DEL PROCESO DE REINICIO

Si completas el Proceso de Reinicio dentro del período establecido:

- volverás a ser Representante de Marca;
- podrás acceder al Bono Constructor y al Bono de Liderazgo;
- recuperarás tu Red de ventas (como si no hubieras perdido tu estatus como Representante de Marca); y
- recibirás 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 pierdes tu estatus como Representante de Marca una segunda vez, no puedes optar al Proceso de Reinicio de nuevo y perderás de manera permanente tu Red de ventas (**pasa a una generación superior de Representantes de Marca por encima tuyo**). Sin embargo, pese a que el Proceso de Reinicio ya no esté disponible, puedes iniciar la Calificación de Representante de Marca de nuevo en cualquier momento y construir una nueva Red de ventas. Si te conviertes en un Representante de Marca nuevo, podrás volver a usar el Proceso de Reinicio para recuperar tu nueva Red de Ventas.

## ANEXO D

# POSICIONES DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO DE DIAMANTE AZUL Y DIRECTOR PRESIDENCIAL

A medida que construyas y lideres a tu equipo, tendrás la oportunidad de convertirte en Director Diamante Azul o Director Presidencial. La siguiente tabla te muestra cómo hacerlo:

LO QUE HACES	LO QUE OBTIENES	
Mantienes tu estatus de Representante de Marca, alcanzas un Volumen de Ventas Grupal de 3000 cada mes y desarrollas Equipos de Liderazgo.	<b>5%</b> de Bono de Liderazgo Pagado sobre el Valor Comisionable de Venta mensual 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	Director Diamante Azul	5 % en tu G1-G6 Desbloquea tu 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	Director Presidencial	5 % en tu G1-G6 Desbloquea tu BBP Director Presidencial

El primer mes que se te pague como Director Diamante Azul, recibirás una Posición de Constructor de Negocio (BBP) en tu G1 y el primer mes que se te pague como Director Presidencial recibirás una Posición de Constructor de Negocio de Director Presidencial (BBP Director Presidencial) en el G1 de tu BBP (el G2 de tu Cuenta de Afiliado de Marca original). En cualquier mes en el que califiques para cobrar como Director Diamante Azul, tu BBP ocupará una Generación en la Red de ventas. En cualquier mes en el que califiques para cobrar como Director Presidencial, tu BBP y BBP Director Presidencial ocuparán cada uno una Generación (G1 y G2 respectivamente) en la Red de ventas.

### A. Creado automáticamente

El BBP y BBP Director Presidencial son puestos que se crean automáticamente durante el proceso de cálculo del Bono para el mes en el que cumples los requisitos anteriores. Mantendrás cualquier BBP y BBP Director Presidencial que se te conceda a no ser que pierdas tu estatus como Representante de Marca y no completes el Proceso de Reinicio.

## 1. RELACIÓN ENTRE BBP, BBP DIRECTOR PRESIDENCIAL Y LA CUENTA DE AFILIADO DE MARCA ORIGINAL

A efectos de tu Acuerdo de Afiliado de Marca, tu BBP y BBP Director Presidencial forman parte de tu Cuenta de Afiliado de Marca y no se pueden vender ni transferir de manera separada.

### A. Equipos de Liderazgo

Tu BBP y BBP Director Presidencial no se contarán como Equipos de Liderazgo para tu Cuenta de Afiliado de Marca. Los Representantes de Marca G1 bajo tu BBP y BBP Director Presidencial 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 de Equipo de Liderazgo para ti y los Representantes de Marca inmediatamente superiores en un mes, tu BBP y BBP Director Presidencial permanecen en tu G1 y G2 respectivamente (a menos que hayas perdido tu estatus de Representante de Marca).

### **Ventas de Afiliados registrados personalmente**

El Volumen de ventas a Clientes directos elegibles de tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP y BBP Director Presidencial se sumarán para determinar los porcentajes del Bono por Venta y del Bono por Compartir de Afiliado Directo.

El Volumen de ventas a Clientes directos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente recomendados por tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP Director Presidencial se sumará y el Precio de venta neto correspondiente se pagará al porcentaje de Bono por Compartir de Afiliado Directo determinado por la suma de tu Volumen de ventas a Clientes directos.

Las compras realizadas por Clientes directos de tu BBP y BBP Director Presidencial no contarán como Ventas de Afiliados registrados personalmente de tu Cuenta de Afiliado de Marca original.

Las compras realizadas por Clientes directos de tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP y BBP Director Presidencial contarán como Ventas de Afiliados registrados personalmente para el Afiliado de Marca que te patrocinó.

### **B. Volumen de Ventas Grupal**

Tú, tu BBP y tu BBP Director Presidencial tienen sus propios Grupos. A efectos de mantener tu estatus de Representante de Marca y determinar tu elegibilidad para el Bono Constructor y de Liderazgo, se combinará el Volumen de Ventas Grupal de tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP y BBP Director Presidencial.

### **C. Bonos de BBP y BBP Director Presidencial basados en el Título de Cuenta de Afiliado de Marca original y en el estatus de Representante de Marca**

#### **BBP**

Durante un mes en el que tu Cuenta de Afiliado de Marca original califique para cobrar como Director Diamante Azul o Director Presidencial, los Bonos de tu BBP se calcularán como si fuera un Director Diamante Azul. Durante los meses en los que tu Cuenta de Afiliado de Marca original no cumpla todos los requisitos para cobrar como Director Diamante Azul, tu BBP se combinará con la Cuenta de Afiliado de Marca 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 Representantes de Marca inmediatamente superiores para ese mes.

#### **BBP Director Presidencial**

Durante un mes en el que tu Cuenta de Afiliado de Marca original cumpla todos los requisitos para cobrar como Director Presidencial, los Bonos de tu BBP Director Presidencial se calcularán como si fuera un Director Diamante Azul. Durante los meses en los que tu Cuenta de Afiliado de Marca no cumpla todos los requisitos para cobrar como Director Presidencial, pero califica para cobrar como Director Diamante Azul, tu Director Presidencial BBP se combinará con tu BBP y cualquier Red de ventas de tu BBP Director Presidencial subirá dos generaciones en tu Red de ventas y las Redes de ventas de los Representantes de Marca inmediatamente superiores para ese mes.

Durante los meses en los que tu cuenta de Afiliado de Marca original no cumpla los requisitos para cobrar como Director Diamante Azul, tu BBP y BBP Director Presidencial se combinarán con tu Cuenta de Afiliado de Marca original y cualquier Red de ventas de tu BBP subirá una Generación y tu BBP Director Presidencial subirá dos Generaciones en tu Red de ventas y en las Redes de ventas de los Afiliados de Marca inmediatamente superiores.

El siguiente ejemplo muestra cómo se calcula el Bono de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP y BBP Director Presidencial. Suponemos que tu Cuenta de Afiliado de Marca, BBP y BBP Director Presidencial de manera colectiva tienen 3000 puntos de Volumen de Ventas Grupal y optan a recibir un Bono de Liderazgo del 5%.

### **Director Diamante Azul**

Tu Cuenta de Afiliado de Marca 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.

### **Director Presidencial**

Tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP, y BBP Director Presidencial 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 BBP Director Presidencial, y un 15% sobre el G1 a G4 de tu BBP Director Presidencial.

## **D. Cambio entre tu Cuenta de Afiliado de Marca original, BBP y BBP Director Presidencial**

- i. Los Equipos de Liderazgo no se pueden pasar de tu Cuenta de Afiliado de Marca a BBP o BBP Director Presidencial excepto en las circunstancias que se indican a continuación.
- ii. Cambio automático realizado por la Compañía:
  - a. **Equipos de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original**

Para poder cobrar como Director Presidencial durante un período de comisiones determinado, debes mantener un mínimo de seis Equipos de Liderazgo, incluido uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 10 000, uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 20 000, uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 30 000 y uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 40 000.

    - Los seis Equipos de Liderazgo deben estar directamente bajo tu Cuenta de Afiliado de Marca original.
    - Tres de los cuatro Equipos de Liderazgo con Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 10 000, más de 20 000, más de 30 000 y más de 40 000 deben estar directamente bajo tu cuenta de Afiliado de Marca original. El cuarto puede estar bajo tu Cuenta de Afiliado de Marca original o tu BBP.
  - b. **Cambio a tu Cuenta de Afiliado de Marca original**

Si tienes menos de seis Equipos de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original, la Compañía moverá automáticamente los Equipos de Liderazgo de tu BBP y BBP Director Presidencial a tu Cuenta de Afiliado de Marca original hasta que haya al menos seis Equipos de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original. Este movimiento de Equipos de Liderazgo desde tu BBP o BBP Director Presidencial a tu Cuenta de Afiliado de Marca 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 Afiliado de Marca original no cumple los requisitos para cobrar como Director Diamante Azul (es decir, tiene seis Equipos de Liderazgo, incluido un Equipo de Liderazgo con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 10 000, uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 20 000, uno con un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 30 000), se evaluarán los Equipos de Liderazgo que están en tu BBP y BBP Director Presidencial y el Equipo o los Equipos de Liderazgo con la menor cantidad de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo necesario para cubrir la deficiencia del Equipo o los Equipos de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original se moverá a tu Cuenta de Afiliado de Marca original para el período de comisiones que se está evaluando. Además, si te falta uno de los cuatro Equipos de Liderazgo con Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 10 000, un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 20 000, un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 30 000 y un Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo de más de 40 000 entre tu Cuenta de Afiliado de Marca original y tu BBP, se evaluará cualquier Equipo de Liderazgo que esté en tu BBP Director Presidencial y el Equipo de Liderazgo con la menor cantidad de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo necesario para cubrir la deficiencia de Equipo de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original o en tu BBP se moverá a tu BBP para el período de comisiones que está siendo evaluado.

**c. Vuelta al BBP o BBP Director Presidencial**

Si un Equipo de Liderazgo de tu BBP o BBP Director Presidencial se movió automáticamente de tu BBP o BBP Director Presidencial debido a que tenías menos de seis Equipos de Liderazgo en tu Cuenta de Afiliado de Marca original, puedes solicitar mover estos Equipos de Liderazgo de vuelta a tu BBP o BBP Director Presidencial tras la sustitución del Equipo o los Equipos de Liderazgo necesarios en tu Cuenta de Afiliado de Marca original. Tu solicitud debe dirigirse por escrito al Gerente de cuentas en los seis meses posteriores al mes del cambio automático.

**EJEMPLO:** Si un Equipo de Liderazgo de tu BBP o BBP Director Presidencial se cambió automáticamente a tu Cuenta de Afiliado de Marca original a principios de febrero en función de tu desempeño de ventas en enero, el período 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 Afiliado de Marca original, y (2) solicitado que el Equipo de Liderazgo vuelva a tu BBP o BBP Director Presidencial, el Equipo de Liderazgo permanecerá en tu Cuenta de Afiliado de Marca original.

En el caso de las cuentas Diamante azul y Director Presidencial 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 BBP Presidencial durante un período adecuado.