

# Términos y Condiciones del Plan Comercial Independiente

Publicación y última actualización noviembre 2025.-

NOVA BRANDS S.A. (en adelante la “EMPRESA”) es distribuidor exclusivo de productos herméticos plásticos de la marca Tupperware<sup>®</sup> y de los productos de la marca A-WARE<sup>®</sup> (en adelante los “Productos”).

El presente documento tiene por finalidad la descripción de los Términos y Condiciones (en adelante los “Términos y Condiciones”) respecto de:

- Plan de Negocio Comercial Independiente de NOVA BRANDS S.A. (en adelante “Plan de Negocio Independiente”), el cual ha sido elaborado por la EMPRESA para aquellas personas que quieran inscribirse y acceder a las ventajas y/o beneficios que ello conlleva, de acuerdo a los requisitos establecidos para cada caso, y;
- La adquisición de los Productos por una persona que no estuviere inscrita en alguna de las alternativas descritas en el Plan de Negocio Independiente.

Las personas interesadas en iniciar su propio negocio independiente con la EMPRESA y que a tal efecto desean presentar su Solicitud de Inscripción para el Plan de Negocio Independiente, antes de hacerlo, deben leer y asesorarse sobre todos los Términos y Condiciones que a continuación se describen. Una vez hecho esto, al presentar su Solicitud de Inscripción la persona declara saber, conocer y aceptar las presentes Términos y Condiciones.

Los presentes Términos y Condiciones podrán ser actualizados y/o modificados permanentemente por la EMPRESA (en forma total o parcial) en cuyo caso recomendamos su revisión en forma frecuente en la página web [www.a-ware.com.ar](http://www.a-ware.com.ar), en donde serán publicadas todas las modificaciones, por este motivo le sugerimos que verifique la leyenda “ULTIMA ACTUALIZACION” en la parte superior e inferior de las presentes Términos y Condiciones para ver cuando fue revisada por última vez.

La EMPRESA podrá introducir modificaciones de los Términos y Condiciones, las cuales entraran en vigencia luego de haber transcurrido 30 días corridos desde su fecha de última actualización. Su continuidad con la EMPRESA y la interacción con la EMPRESA después de la introducción de estas modificaciones significan que usted acepta los Términos y Condiciones que se encuentren vigentes.

La EMPRESA vende los Productos a un/a Revendedor/a Independiente (en adelante RI), quienes adquieren los Productos al por mayor para su posterior reventa a consumidores finales o incluso también lo hacen para consumo personal. RI podrán tener a disposición los folletos impresos como una herramienta adicional para ofrecer a consumidores finales o también pueden acceder a los folletos en formato digital accediendo a [www.a-ware.com.ar](http://www.a-ware.com.ar), los cuales están disponibles todo el tiempo. En estos folletos se exhiben todos los Productos disponibles campaña a campaña, con un precio sugerido para cada uno de los Productos publicados, sin embargo, es el RI quien establece el precio, la forma, el cómo y la manera por la cual desee revender los Productos.

Es decir, que la EMPRESA ofrece una oportunidad para que cualquier persona que quiera emprender su propio negocio en forma independiente (siempre que cumpla con los requisitos aquí establecidos) y sin necesidad de ninguna otra inversión más, que la necesaria para la compra de los Productos que decida adquirir, manejando sus propios tiempos, con su propia organización y adoptando las decisiones que más le convengan, pueda emprender su Negocio Independiente mediante las distintas opciones que se describen en el presente Plan de Negocio Independiente.

El **Plan de Negocio Independiente** ofrece la posibilidad para que cualquier persona que cumpla con los requisitos aquí establecidos pueda:

- Inscribirse como **RI del Canal WOE** accediendo a distintos Beneficios;
- Inscribirse en el **Plan Comercial Independiente para Units Independientes** (en adelante UI).

Si desea inscribirse para **RI Canal WOE**, deberá completar la solicitud correspondiente (en adelante la "Solicitud RI") la cual podrá ser requerida mediante cualquiera de las alternativas mencionadas a continuación:

- A través de WhatsApp ingresando al siguiente link: <https://bit.ly/MasInformacionNegocioIndependiente> donde le permitirá chatear en línea con la "Asistente Virtual".

Para inscribirse como RI Canal WOE, debe tener en cuenta los siguientes requisitos:

- Tener plena y total capacidad jurídica para contratar y ejercer actos de comercio.
- Tener 18 años o más.
- Completar la Solicitud RI Canal WOE a través de la GZ y/o quien se designe y enviarla

a la EMPRESA con la documentación que en la misma requiera.

La Solicitud RI Canal WOE debe ser enviada a la EMPRESA por los medios que correspondan y será facultad exclusiva de la EMPRESA aceptar o rechazar la Solicitud RI. El rechazo de la misma no facultará al presentante a formular reclamo de ninguna clase.

En el caso que la Solicitud del RI sea aceptada -a partir de ese momento-, estará a cargo del RI, por cuenta y orden del RI, la organización y disposición de su propio negocio independiente, con la asunción de los riesgos que ello conlleve, donde su única obligación para con la Compañía es pagar por la compra de Productos en tiempo y forma. La Solicitud RI se considerará aceptada a partir del momento en que A-WARE haya enviado el primer pedido que haya realizado el/la RI en el domicilio de entrega indicado por RI en la Solicitud RI.

Convertirse en RI Canal WOE implica:

- Poder desarrollar un negocio independiente mediante la compra de Productos de la EMPRESA a un precio mayorista o diferencial de acuerdo a cada una de las líneas de Producto que adquiera y que posteriormente los pueden revender a su nombre (es decir, no lo hacen por cuenta y orden de la EMPRESA), asumiendo de esta forma el riesgo empresario por su actividad de reventa:
- Respecto de los productos de Tupperware<sup>®</sup>, RI podrá adquirirlos a un 25% menos respecto del precio sugerido de venta al público publicado en el folleto de venta para la campaña que se encuentre vigente (incluye productos identificados como "CASA Y REGALOS").
- Respecto de los productos de Homeware<sup>®</sup>, RI podrá adquirirlos a un 15% menos respecto del precio sugerido de venta al público publicado en el folleto de venta para la campaña que se encuentre vigente; \*
- Respecto de los productos de Beautyweare, cualquiera fuere la marca, RI podrá adquirirlos a un 25% menos respecto del precio sugerido de venta al público publicado en el folleto de venta para la campaña que se encuentre vigente;
- Respecto de los productos de Tupperware<sup>®</sup> identificados como "WOW" y "COCCIÓN", RI podrá adquirirlos a un 15% menos respecto del precio sugerido de venta al público publicado en el folleto de venta para la campaña que se encuentre vigente.
- Respecto de ofertas especiales de productos no publicados en el Folleto de Venta, se le aplicará el descuento específico indicado por la Empresa (Incluye cualquiera de los productos comercializados por la empresa). Consulte con el correo [consultas@a-ware.com.ar](mailto:consultas@a-ware.com.ar)
- Los productos comprados pueden ser para uso personal o para su comercialización de acuerdo a lo que la/el RI decida, pero siempre teniendo en consideración que la comercialización de los productos deberá ser dentro del ámbito de la República

Argentina, no haciéndose responsable la Empresa por cualquier otro uso o destino que le diese la/el RI a los productos.

- Apertura de una cuenta corriente comercial con los datos personales de RI proporcionados en la Solicitud RI.
- Adquirir la calidad de comerciante independiente para con la EMPRESA y por lo tanto RI no podrá considerarse empleado/a, agente, representante, licenciado/a, socio/a y/o asociado/a de la EMPRESA como tampoco estará autorizado/a para actuar en nombre y representación de la EMPRESA. En general tampoco estará facultado a utilizar, salvo que la EMPRESA expresamente autorice cualquiera de las marcas registradas de la EMPRESA, logotipos, isotipos, imagotipos, isologos, imagen corporativa, identidad corporativa y demás elementos de propiedad intelectual o industrial de la EMPRESA, ni siquiera en internet ni en e-mails ni redes sociales. Se entenderá que existe una autorización tacita de la EMPRESA a favor de RI cuando este/a utilice el nombre de la marca, imágenes de Productos o videos de Productos extraídos de las redes oficiales de la EMPRESA (Instagram, Facebook, y/o cualquier otra) y que son utilizados por RI para publicitar y comercializar los Productos en su calidad de comerciante independiente, ello no significará de ninguna manera que son representantes de ninguna de las formas de la EMPRESA. En caso de que esta autorización sea concedida en los términos aquí establecidos, la misma caducará automáticamente al momento de perder la calidad de RI por cualquier motivo que fuese o cuando a su sólo y exclusivo criterio la EMPRESA así lo decida.
- Recibir los Productos en el domicilio indicado por RI en la Solicitud RI. Para entregarle el pedido, será condición obligatoria entregar la constancia de pago de la campaña anterior, al repartidor autorizado por la EMPRESA, para recibir el pedido solicitado, caso contrario el repartidor no podrá entregar el pedido (con la excepción de la entrega del primer pedido). En caso que RI haya comprado Productos, no podrá devolverlos a la EMPRESA, salvo los casos en los cuales los Productos presenten algún defecto y/o vicio oculto, en cuyo caso estará cubierto por la garantía de Productos Tupperware<sup>®</sup> y/o A-WARE<sup>®</sup> (comunicarse al correo [consultas@a-ware.com.ar](mailto:consultas@a-ware.com.ar) para mayor información), y/o equivocación en la composición del pedido enviado y/o cuando la sustitución del Producto enviado en el pedido por parte de la EMPRESA (por falta de stock) fuese insatisfactoria para la persona que lo ha solicitado.
- Prestar expreso consentimiento para que la EMPRESA y/o empresas del grupo o terceros autorizados por la EMPRESA almacenen datos en los términos de la ley 25.326 y los utilicen para distintas acciones relacionadas con el objeto de la EMPRESA. En este punto respecto de las Políticas de Privacidad, deberá leer y aceptar nuestras Políticas de Privacidad ingresando al siguiente Link. [www.a.ware.com.ar](http://www.a.ware.com.ar)
- Conservará la calidad de RI siempre y cuando realice la compra mínima de Productos en cada campaña, de lo contrario el precio en que adquiera los productos será el indicado en el folleto de venta.

Se hace saber que la compra mínima de Productos será informada por la EMPRESA o bien el RI puede solicitar dicha información a la EMPRESA comunicándose vía mail [consultas@a-ware.com.ar](mailto:consultas@a-ware.com.ar)

- La EMPRESA se reserva el derecho de efectuar la suspensión de la cuenta corriente comercial de RI, cuando la EMPRESA considere que la continuidad como RI pueda afectar sus intereses, sin que ello genere derecho a reclamo alguno.

Si al cabo de 18 campañas comerciales consecutivas el RI no hubiere realizado la compra de Productos, la EMPRESA tendrá la facultad de suspender también en ese caso la cuenta corriente comercial de RI, sin que ello genere derecho a reclamo alguno.

Sin perjuicio de ello, la/el RI, cualquiera fuere su motivo, puede solicitar el cierre de su cuenta corriente comercial, debiendo comunicar tal decisión a la EMPRESA en forma fehaciente enviando un mail a [consultas@a-ware.com.ar](mailto:consultas@a-ware.com.ar). En ambos casos se le brindarán las instrucciones precisas para efectuar el cierre de la cuenta corriente comercial. También a partir de la fecha de la recepción de la comunicación del cierre de la cuenta corriente comercial, quedarán sin efecto cualquier tipo beneficio que hubiera podido derivar por su condición de RI, como cualquier otro proveniente del Plan de Negocio Independiente.

## **PLAN COMERCIAL PARA UNITS INDEPENDIENTES**

Por otro lado, para el acceso al Plan Comercial para UI es necesario efectuar algunas definiciones para la fácil comprensión:

- **Luceros:** Son aquellos RI que tienen el deseo de tener una oportunidad de negocio paralela o complementaria a la tradicional, referente a la compra y reventa de productos y que al inscribirse podrían llegar a obtener mayores beneficios. Son Luceros hasta que alcanzan cualquiera de los Títulos de Reconocimiento definidos por la Compañía (Plata, Oro, Diamante o Platino).
- **Grupo de Origen:** es aquél del cual forma parte un/a Lucero, hasta convertirse en UI, momento en que sale del mismo y encabeza un nuevo Grupo (es decir su propio Grupo) y que en forma simultánea también formará parte del Grupo 1. Durante las cuatro primeras campañas contadas desde la siguiente a la que un Lucero se convirtió en UI, sus Compras Personales serán consideradas para conformar la Compra Grupal de ambos grupos (el nuevo que ha encabezado y el Grupo de origen).
- **Grupo 1:** se denomina así al conjunto de RI/Luceros/UI que, por cualquier motivo, deja de estar en su Grupo de origen, y como consecuencia de ello conforman este Grupo 1. Permanecerán agrupadas bajo esa denominación, hasta que puedan integrarse en otro Grupo.

- **Puntos:** Son publicados e informados en el folleto de “Negocio en tus Manos” publicado en AulaTupp.
- **Compra Neta:** Se tiene en consideración el monto de facturación de la compra de productos realizada, excluyendo el importe correspondiente a: los impuestos (IIBB, impuestos nacionales, provinciales, municipales y el acrecentamiento del IVA), las devoluciones, los productos publicados “Hasta agotar Stock”, los productos no disponibles informados previamente por la Compañía y los pedidos no entregados, cualquiera fuere la causa (“desmantelados”).
- **Compra Calificada:** Es la compra total de productos solicitados por RI, Luceros o UI, que suma un total de 400 Puntos o más.
- **Compra Personal:** Es la Compra Calificada o no de el/la UI en forma personal o particular.
- **Compra Grupal:** Es la suma de todas las Compras Personales de un Grupo de un/a UI y/o Lucero, incluida la de el/la mismo/a UI y/o Lucero.
- **Patrocinio Grupal:** es la suma de todas las indicaciones del Grupo en una campaña, es decir las indicaciones aportadas por la UI o Lucero y las de RI.
- **Desmantelados:** se denomina así a todos los pedidos que por distintos motivos no han podido ser entregados a los destinatarios; estos pedidos retornan a la EMPRESA y allí son desarmados o desmantelados. Los motivos por los cuales un pedido puede ser “desmantelado”, únicamente, son: falta de pago del pedido de la campaña anterior; la designación de un domicilio inexistente; intento de entrega fallido por no encontrar a nadie para recibir el pedido en el domicilio de entrega seleccionado, en los casos en los que el producto presentare alguna falla o defecto y/o vicio oculto (en este caso se ampara por las condiciones de garantía de Productos Tupperware<sup>®</sup> y/o A-WARE<sup>®</sup>); error en el Producto entregado, y/o cuando la sustitución del Producto enviado (por falta de stock) fuese insatisfactoria para la persona que lo ha solicitado.

### **Inicio en el Plan Comercial para UI.**

Para participar en el Plan de Negocio Independiente, porque han decidido convertirse en UI, pueden inscribirse contactando con un/a representante de la empresa, quien le indicará los pasos a seguir.

La inscripción en dicho Plan Comercial implica que RI puede acceder a diferentes estadios (mediante la obtención de “Títulos de Reconocimiento”) siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos en cada uno de ellos, los cuales brindarán el acceso a mayores beneficios.

Aquellos/as RI que inicien en este Plan Comercial, comienzan con el Título de Reconocimiento de “Luceros”. De esta manera, podemos identificar que existen cuatro grados o estadios a los cuales un/una Lucero puede alcanzar, si así lo desea: Plata, Oro, Diamante y Platino (“Títulos de Reconocimiento”). Cada Título de Reconocimiento cuenta con distintos niveles, a saber:

- TITULO DE RECONOCIMIENTO “PLATA”: cuenta con tres niveles (UNO, DOS Y TRES)
- TITULO DE RECONOCIMIENTO “ORO”: cuenta con tres niveles (UNO, DOS Y TRES)

- TITULO DE RECONOCIMIENTO “DIAMANTE”: cuenta con tres niveles (UNO, DOS Y TRES)
- TITULO DE RECONOCIMIENTO “PLATINO”: cuenta con dos niveles (UNO Y DOS)

Cada Título de Reconocimiento implica que ha cumplido con los requisitos establecidos para ese caso y que entonces puede acceder a los beneficios allí establecidos, según el detalle que se transcribe más abajo.

No es necesario ni obligatorio alcanzar los distintos grados o estadios en forma consecutiva o ascendente, del menor al mayor. Cuando un/una Lucero haya alcanzado todos los requisitos previamente determinados para cualquiera de los grados o estadios, se la reconocerá dicho Título de Reconocimiento y comenzará a percibir los beneficios propios de dicho grado o estadio alcanzado.

#### **“Plan Inicio exclusivo para Luceros”**

Luceros que se inicien como tal, podrán alcanzar ciertos beneficios en las primeras 3 (tres) campañas que inicien como Luceros, teniendo en cuenta lo siguiente:

- La 1º campaña de inicio como Lucero tiene que tener un mínimo de 3 Compras de su Grupo (descontando los desmantelados y no incluyendo su propia Compra Personal) para acceder al Beneficio de dicho “Plan de Inicio exclusivo Luceros”, pero si dentro de esas Compras de Grupo (totales) 2 o más, son Compras Calificadas, el Beneficio a obtenerse se duplica. Este Beneficio se reflejará en N+3 mediante un descuento adicional en la Compra Personal del Lucero. En N+3, significa que se reflejará en la cuarta campaña.
- La 2º campaña de inicio como Lucero tiene que haber logrado como mínimo una compra más de su Grupo respecto de la campaña anterior (descontando los desmantelados y no incluyendo su propia Compra Personal) para acceder al Beneficio de dicho “Plan de Inicio exclusivo Luceros”, pero si dentro de esas Compras de Grupo (totales) 2 o más, son Compras Calificadas, el Beneficio a obtenerse se duplica. Este Beneficio se reflejará en N+3 mediante un descuento adicional en la Compra Personal del Lucero. En N+3, significa que se reflejará en la cuarta campaña.
- La 3º campaña de inicio como Lucero tiene que haber logrado como mínimo una compra más de su Grupo respecto de la campaña anterior (descontando los desmantelados y no incluyendo su propia Compra Personal) para acceder al Beneficio de dicho “Plan de Inicio exclusivo Luceros”, pero si dentro de esas Compras de Grupo (totales) 2 o más son Compras Calificadas, el Beneficio a obtenerse se duplica. Este Beneficio se reflejará en N+3 mediante un descuento adicional en la Compra Personal del Lucero. En N+3, significa que se reflejará en la cuarta campaña.
- En la 4º campaña el/la Lucero puede obtener Título de Reconocimiento (Plata, Oro, Diamante o Platino) siempre y cuando para dicha campaña hubiere cumplido todos los requisitos establecidos para cualquiera de los Títulos de Reconocimiento, de lo contrario continuará como Lucero, hasta tanto cumpla con los requisitos establecidos

para alcanzar alguno de los Títulos de Reconocimiento o que la/el Lucero decida cerrar su cuenta corriente comercial (cualquier fuere la causa) o la empresa decidiese cerrar dicha cuenta corriente comercial (cualquier fuere la causa). Sin embargo, no será condición obligatoria a que un Lucero espere a la 4° Campaña para poder alcanzar el Título de Reconocimiento, puede incluso alcanzarlo en cualquiera de las otras 3 campañas anteriores si hubiere cumplido los requisitos de cualquiera de los Títulos.

- Por cada primera vez que se obtenga uno de los cuatro Títulos de Reconocimiento (en forma ascendente), se otorgará un Beneficio Extra por dicha obtención (“Beneficio por Graduación”). Esto implica que el Beneficio por Graduación solo se puede obtener hasta cuatro veces y una vez por cada Título de Reconocimiento alcanzado (es decir, por “Plata”, “Oro”, “Diamante” y “Platino”). El Beneficio por Graduación se recibirá en N+4, es decir cuatro campañas posteriores, contadas a partir de la campaña siguiente de haber alcanzado el Título de Reconocimiento. Asimismo, es importante resaltar que la condición obligatoria para alcanzar el Beneficio por Graduación es cumplir con TODOS los requisitos del Título alcanzado durante 2 campañas consecutivas a la campaña de graduación.
- Asimismo, y de manera adicional al Beneficio por Graduación mencionado más arriba, si Lucero durante sus primeras 3 campañas adquiere cualquiera de los 4 Títulos de Reconocimiento, esto implica que cumplió los requisitos del Título alcanzado (Plata, Oro, Diamante o Platino), entonces recibirá el Beneficio del Plan Exclusivo Luceros, como así también el Beneficio por el Título de Reconocimiento alcanzado. A la campaña siguiente dejará de percibir el Beneficio del Plan Exclusivo Lucero ya que comienza a percibir el Beneficio de acuerdo al Título de Reconocimiento alcanzado.
- Si el/la Lucero a su 3° campaña o antes, no alcanza ningún Título de Reconocimiento, deja de participar en el Plan Exclusivo para Luceros sin percibir Beneficios, pudiendo continuar en el Plan Comercial Independiente, con la posibilidad de alcanzar en las próximas campañas alguno de los Títulos de Reconocimiento.

### **Períodos de Gracia.**

Cada período de gracia, implica que UI no alcanzó los requisitos establecidos para mantener el Título y nivel obtenido en una campaña.

Desde el momento que se accede a cualquiera de los Títulos de Reconocimiento (Plata, Oro, Diamante o Platino) con su respectivo nivel, el/la UI contará con dos períodos de gracia, contabilizados desde la campaña actual en la que se encuentre el/la UI y medidos hasta 8 campañas previas de la campaña actual. Ej: UI con Título de Reconocimiento Diamante nivel 1 en campaña 04 cumplió todos los requisitos de Diamante nivel 1 en las campañas 04, 05, 06, 07, y no los cumplió en las campañas 08, 09 y 10 (total 3 campañas que no cumplió requisitos de Diamante nivel 1), esto significa que en campaña 10 pierde el Título de Diamante nivel 1, descendiendo al nivel de Reconocimiento anterior (en este caso descendería al Título Oro, nivel 3) y a la campaña siguiente se la vuelve a calificar de acuerdo los requisitos cumplidos.

Los dos períodos de gracia pueden ser consecutivos o no (siempre teniendo en cuenta la modalidad de medición en 8 campañas). Agotados los dos periodos de gracia, a su tercer falla, el/la UI desciende directamente al nivel anterior que le corresponde (por ejemplo, si era Oro nivel 2 desciende a Oro nivel 1)

En los primeros dos periodos de gracia, para poder determinar que Beneficio le corresponde a la UI se debe considerarse el Título de Reconocimiento que tenga y los requisitos que se hayan alcanzado:

Plata, Oro, Diamante y Platino: si no cumplen con requisito de morosidad personal y/o grupal, el Beneficio a percibir será equivalente al 1%.

- Plata
  - Si no cumplen con requisito de Patrocinio grupal, el Beneficio a percibir será equivalente al 2%.
  - Si cumple con los requisitos de Morosidad (personal y grupal) y patrocinio grupal, y no cumple con uno o más del resto de los requisitos establecidos para este Título, el Beneficio a percibir será equivalente al 3%.
- Oro
  - Si no cumplen con requisito de patrocinio grupal, el Beneficio a percibir será equivalente al 3%.
  - Si cumple con los requisitos de Morosidad (personal y grupal) y patrocinio grupal, y no cumple con uno o más del resto de los requisitos establecidos para este Título, el Beneficio a percibir será equivalente al 4%.
- Diamante
  - Si no cumplen con requisito de patrocinio grupal, el Beneficio a percibir será equivalente al 4%.
  - Si cumple con los requisitos de Morosidad (personal y grupal) y patrocinio grupal, y no cumple con uno o más del resto de los requisitos establecidos para este Título, el Beneficio a percibir será equivalente al 5%.
- Platino
  - Si no cumplen con requisito de patrocinio grupal, el Beneficio a percibir será equivalente al 5%.
  - Si cumple con los requisitos de Morosidad (personal y grupal) y patrocinio grupal, y no cumple con uno o más del resto de los requisitos establecidos para este Título, el Beneficio a percibir será equivalente al 6%.

## **Requisitos para cada Título y la determinación del Beneficio**

### **Requisitos Título “Plata” Nivel 1,2,3**

- Compra Personal en cada campaña de 400 puntos. (\*)
- Patrocinio Grupal: Patrocinar un determinado n° de RI (dependiendo el nivel), que hayan efectuado Compra Calificada (\*\*)

- Nivel 1: igual o más de 5 RI
- Nivel 2: igual o más de 9 RI
- Nivel 3: igual o más de 12 RI
- Compra Grupal de acuerdo al Nivel, se consideran los puntos:
- Nivel 1: 3200 puntos
- Nivel 2: 5800 puntos
- Nivel 3: 7700 puntos
- Patrocinar 1 nuevo/a RI por campaña
- Morosidad Grupal: 3% o menos en N+2 (\*\*\*)
- No tener saldo deudor en su cuenta corriente comercial.

### **Beneficios Título “Plata” Nivel 1,2,3**

- Beneficio sobre la Compra Grupal (\*\*\*\*)
- Nivel 1: 3,5%
- Nivel 2: 3,9%
- Nivel 3: 4,2%

### **Requisitos Título “Oro” Nivel 1,2,3**

- Compra Personal en cada campaña de 400 puntos (\*)
- Patrocinio Grupal: Patrocinar un determinado n° de revendedoras independientes (dependiendo el nivel), que hayan efectuado Compra Calificada (\*\*)-
- Nivel 1: igual o más de 15 RI
- Nivel 2: igual o más de 20 RI
- Nivel 3: igual o más de 25 RI
- Compra Grupal de acuerdo al Nivel, se consideran los puntos:
- Nivel 1: 9.500 puntos
- Nivel 2: 14.500 puntos
- Nivel 3: 17.000 puntos
- Patrocinar 1 nuevo/a RI por campaña
- Morosidad Grupal: 3% o menos en N+2 (\*\*\*)
- No tener saldo deudor es su cuenta corriente comercial

### **Beneficio Título “Oro” Nivel 1,2,3**

- Beneficio sobre la Compra Grupal (\*\*\*\*)
- Nivel 1: 4,4%
- Nivel 2: 4,7%
- Nivel 3: 5%

### **Requisitos Título “Diamante” Nivel 1,2,3**

- Compra Personal en cada campaña de 400 puntos. (\*)
- Patrocinio Grupal: Patrocinar un determinado n° de revendedoras independientes (dependiendo el nivel), que hayan efectuado Compra Calificada (\*\*)
- Nivel 1: igual o más de 30 RI
- Nivel 2: igual o más de 50 RI

- Nivel 3: igual o más de 80 RI
- Compra Grupal de acuerdo al Nivel, se consideran los puntos:
- Nivel 1: 21.000 puntos
- Nivel 2: 40.000 puntos
- Nivel 3: 70.000 puntos
- Patrocinar 2 nuevos/as RI por campaña
- Morosidad Grupal: 3% o menos en N+2 (\*\*\*)
- No tener saldo deudor en su cuenta corriente comercial.

### **Beneficios Título “Diamante” Nivel 1,2,3**

- Beneficio sobre la Compra Grupal (\*\*\*\*):
- Nivel 1: 5,4%
- Nivel 2: 5,7%
- Nivel 3: 6%

### **Requisitos Título “Platino” Nivel 1,2**

- Compra Personal en cada campaña de 400 puntos. (\*)
- Patrocinio Grupal: Patrocinar un determinado n° de revendedoras independientes (dependiendo el nivel), que hayan efectuado Compra Calificada (\*\*):
- Nivel 1: igual o más de 130 RI
- Nivel 2: igual o más de 190 RI
- Compra Grupal de acuerdo al Nivel, se consideran los puntos:
- Nivel 1: 160.000 Puntos
- Nivel 2: 200.000 Puntos
- Patrocinar 2 nuevos/as RI por campaña
- Morosidad Grupal 3% o menos en N+2 (\*\*\*)
- No tener saldo deudor en su cuenta corriente comercial.

### **Beneficios Platino Nivel 1,2**

- Beneficio sobre la Compra Grupal (\*\*\*\*)
- Nivel 1: 6,3%
- Nivel 2: 6,5%

(\*\*) Cada RI patrocinada debe tener una Compra Personal mínima de 400 puntos o más. La Compra Personal de las RI patrocinadas/os deben estar abonadas en N+2.

(\*\*\*) N+2, implica que la medición para este requisito se realizará 2 campañas comerciales posteriores, descontando desmantelados/devoluciones y notas de crédito. *A modo de ejemplo: Por la campaña 5 un UI podrá saber si ha alcanzado al Beneficio una vez finalizadas las campañas 6 y 7 (es decir en N+2 o dos campañas posteriores), ya que la Empresa al finalizar estas dos campañas posteriores a la campaña 5 tendrá los resultados y en base a ello el/ la UI podrá determinar si ha alcanzado los requisitos para su grado y al cierre de campaña 7 podrá obtener y percibir el Beneficio que le corresponda por lo logrado en campaña 5.*

(\*\*\*\*) Para el cálculo del Beneficio se tendrá en cuenta el porcentaje establecido para cada Título y Nivel de Reconocimiento alcanzado, y su cálculo se realiza sobre el valor de la Compra Grupal sin impuestos, excluyendo la Compra Personal de la/el UI.

### **Beneficio exclusivo para Diamantes y Platinos – “Beneficio por Mantención”**

Los/Las UI que obtengan el Título de Reconocimiento como Diamante o Platino y que por 18 campañas consecutivas lo sigan manteniendo obtendrán un “Beneficio por Mantención”, que se reflejará en N+4 (es decir, luego de que transcurrieran cuatro campañas contadas a partir de la campaña de cumplimiento).

Se percibe el Beneficio por Mantención cada vez que el/la UI cumpla con la mantención del Título de Reconocimiento como Diamante o Platino por 18 campañas consecutivas. Si durante esas 18 campañas, la/el UI pierde el Título de Reconocimiento, se inicia nuevamente el conteo de campañas.

Se aclara que las 18 campañas consecutivas deben ser con uno de los Títulos obtenidos, es decir 18 campañas como Diamante o 18 campañas comerciales como Platino.

### **Retribución de los Beneficios del Plan Comercial Para UI.**

La Retribución de los Beneficios del Plan Comercial, dependerá de la condición impositiva.

En el caso de los/las Monotributistas o Responsables inscriptos deberán presentar previamente a la Empresa la documentación que más abajo se indica.

Al cierre de cada campaña, el sector de Planificación de Ventas de la EMPRESA informará el Beneficio de las/los UI

### **Datos Impositivos de la EMPRESA**

- Razón social: Tupperware Brands Argentina S.A. - C.U.I.T: 30-70729057-5

### **Información sobre la condición ante AFIP**

Los/Las UI o las/los RI que sean Monotributistas o Responsables Inscriptos, deben informarlo a la EMPRESA para reflejar la condición ante ARCA. Se deja constancia que informar la CONDICION ANTE ARCA es una responsabilidad exclusiva del

contribuyente.

Todo cambio en su condición ante la ARCA (alta, baja o modificación) deberá ser solicitado a través de un representante de la empresa.

Para informar la condición ante ARCA, deberán tener en cuenta lo siguiente:

- Alta de Monotributo: enviar la siguiente documentación:
  - Constancia de inscripción Monotributo
  - Constancia de inscripción Ingresos Brutos
  - CBU
  - Presentar formulario interno de la EMPRESA denominado “Research”, el cual debe estar firmado.
- Alta de Responsable Inscripto: enviar la siguiente documentación:
  - Constancia de inscripción Responsable Inscripto
  - Constancia de inscripción Ingresos Brutos
  - CBU
  - Presentar formulario interno de la EMPRESA denominado “Research”, el cual debe estar firmado.
- Otras modificaciones: Solicitarlo a través de la Gerente de Zona o quien la empresa designe. Los cambios deberán ser autorizados por el Gerente Divisional y por la Gerencia de Administración de Ventas.

Publicación y última actualización del Plan de Negocio Independiente en noviembre 2025