

GLOSARIO

Actividad de Desarrollo de Negocios: Cualquier actividad que beneficie, promueva, ayude o apoye de alguna manera al negocio, desarrollo, ventas o patrocinio de otra Compañía de Venta Directa, incluyendo, pero sin limitarse a la venta de productos o servicios, promoción de la oportunidad de negocio, comparecer en favor de la Compañía de Venta Directa o de alguno de sus representantes; autorizar el uso de su nombre para ser usado para promocionar la Compañía de Ventas Directas, sus productos, servicios u oportunidad de negocio; patrocinar o reclutar para la Compañía de Venta Directa; actuar como miembro de la junta directiva, como funcionario o representante o distribuidor de la Compañía de Ventas Directas; tener una participación de propiedad o cualquier otro derecho de usufructo, ya sea directo o indirecto.

Acuerdo de Afiliado de Marca: Un acuerdo entre tú y Nu Skin que establece determinados derechos y obligaciones relacionados con tu negocio.

Afiliado de Marca: Una Persona que se inscribe en Nu Skin como Afiliado de Marca y puede comprar Productos al Precio de Miembro, vender Productos e inscribir Clientes y Afiliados de Marca. El término Afiliado de Marca también se usará como referencia general a todos los Afiliados de Marca y Representantes de Marca. Por ejemplo, se hará referencia a un Socio de Marca o Director de Marca como referencia general cuando se hable sobre todos los Afiliados de Marca.

Afiliado directo: Tu Afiliado de Marca de primer nivel.

Bloque flexible: Un Bloque Flexible es un Bloque Constructor sustituto que utilizamos para mantener tu estatus como Representante de Marca si no completas por lo menos dos Bloques Constructores (en donde uno es tu propio Bloque por Compartir) en un mes. Los Bloques Flexibles no pueden utilizarse como sustitutos de los Bloques por Compartir y no tienen valor monetario. Los Bonos Constructores no se pagan por los Bloques Constructores incompletos en ningún mes en el que se utilice un Bloque Flexible. Ver Sección 3.3.

Bloque por Compartir: Un subconjunto de Bloques Constructores que contribuye con agregar los Bloques Constructores para los Bonos por Construir. Los Bloques por Compartir consisten en 500 puntos del Volumen de Ventas que únicamente se derivan de las compras realizadas por Clientes Directos. Compras personales no cuentan para los Bloques por Compartir. Los Bloques por Compartir únicamente aplican para los Requisitos de Calificación y Mantenimiento. Ver Sección 2.3.

Bloques Constructores: Una medida de Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor sólo se considera completo cuando tiene 500 puntos de Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor con menos de 500 puntos de Volumen de Ventas se considerará incompleto. Ver Sección 2.3.

Bono Constructor: Un Bono que se paga semanalmente si eres Representante de Marca, basado en el Valor Comisionable de Ventas de los Productos comprados a través de los sistemas de Nu Skin por los Afiliados de Marca y los Clientes de tu Grupo. Ver 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 sobre el Volumen de Ventas comprado por los Grupos de tu Equipo. Ver Sección 2.4.

Bono: Compensación de ventas pagadas a través de Velocity EX, incluyendo el Bono por Compartir, Bono Minorista, Bono por Compartir de Afiliado Directo, Bono por Transición, Bono Constructor y Bono de Liderazgo. Los bonos no incluyen ninguna ganancia minorista que puedas ganar sobre los Productos que compras y revendes directamente a clientes no registrados, o cualquier otro incentivo en efectivo o no efectivo.

Bonos Minoristas: La diferencia entre (1) el precio pagado por tu Cliente después de cualquier descuento (sin incluir los costos de envío e impuestos) cuando compren Productos directamente de Nu Skin y (2) el Precio Miembro. Ver Sección 2.1.

Bonos por Compartir: Los Bonos pagados por las compras de productos realizadas por tus Clientes Directos. El Bono por Compartir oscila entre el 5% y el 15% del Valor Comisionable de Ventas de tu Volumen de Ventas a Clientes Directos. Una parte del Bono por Compartir (es decir, el 5%) se pagará diariamente y el resto del Bono por Compartir se compensará en cada cálculo semanal. No todos los Productos pagan un Bono por Compartir. Ver Sección 2.1.

Bono por Compartir de Afiliado Directo: Un Bono que se te paga semanalmente como un Afiliado de Marca, con base en el Valor Comisionable de Ventas en tu Volumen de Ventas de Cliente Directo de Productos comprados por los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Ver Sección 2.2.

Bono por Transición: Un Bono que puede ser adquirido únicamente durante periodo de Calificación y pagado a Afiliados de Marca después de haber completado al menos tres de sus Bloques por Compartir durante el periodo de Calificación. Ver Sección 3.1

Calificación: El proceso para convertirse en Representante de Marca. Ver Sección 3.1.

Carta de intención: Un documento o notificación en línea que envías a Nu Skin para notificar a la Compañía tu intención de entrar en la fase de Calificación e intentar convertirte en Representante de Marca.

Cliente: Una Persona que no sea un Afiliado de Marca y que haya comprado Productos Nu Skin a través de los sistemas de Nu Skin. Los Clientes consumen Productos Nu Skin, no participan en el Plan de Desempeño de Ventas y no pueden revender Productos ni registrar a otros Clientes o Afiliados de Marca. Los Afiliados de Marca no son clientes. Los Bonos son pagados por las compras de Productos de Clientes. Tu derecho a ganar un Bono específico por la compra de un Cliente depende de los requisitos de elegibilidad de cada Bono, incluyendo si son un Cliente Directo. Cada cliente cuenta con el apoyo de un Afiliado de Marca. Hay dos tipos principales de clientes: i. Clientes minoristas, y ii. Miembros.

Cliente Directo: Cliente a quien Afiliados de Marca venden directamente a través de los sistemas de Nu Skin. Cuando el cliente compra productos a través de los sistemas de Nu Skin, el Afiliado de Marca que le vendió el producto es acreedor de esa venta. Un Afiliado de Marca no es considerado un Cliente Directo.

Clientes Minoristas: Cualquier cliente que adquiera Productos a un Precio Recomendado de Venta Minorista o con un descuento sobre el Precio Recomendado de Venta Minorista en los sistemas de Nu Skin. El Bono por compra de un Producto de Cliente Minorista se paga al Afiliado de Marca que se identifica como el vendedor en el momento de la orden de Producto específico. Para efectos de este Plan, un cliente no registrado no está incluido en la definición de los Clientes Minoristas. Los Clientes Minoristas no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos ni registrar a otros Clientes o Afiliados de Marca.

Clientes no registrados: Las personas que compren Productos fuera de los sistemas de Nu Skin directamente a un Afiliado de Marca al precio ofrecido por el Afiliado de Marca, independientemente de si previamente han comprado Productos directamente a Nu Skin. Los clientes no registrados no participan en Velocity EX y no pueden revender Productos o registrar a otros Clientes.

Compañía de Ventas Directas: Una compañía que usa la fuerza de venta de contratistas independientes, que venden productos y servicios; y que los remunera a través de un plan de compensación de un sólo nivel o multinivel por (1) sus propias ventas, y/o (2) las ventas de otros contratistas independientes que se han afiliado bajo otros contratistas independientes para distribuir los mismos productos y servicios.

Compañía: Nu Skin, “nosotros” o “nuestro”.

Cuenta de Afiliado de Marca: Tu cuenta Nu Skin.

Cuenta de Velocity: Una cuenta digital que se encuentra en las herramientas digitales para Afiliados de Marca de Nu Skin (por ejemplo, la aplicación Nu Skin Stela y nuskin.com) y que refleja todos tus Bonos, pagos y ajustes de comisiones. Automáticamente se crea una Cuenta de Velocity para ti cuando te conviertes en un Afiliado de Marca. Las Cuentas de Velocity no acumulan intereses. Puedes transferir tu saldo total disponible, menos los impuestos sobre la renta exigidos por el gobierno, desde tu Cuenta Velocity a la cuenta de la institución financiera que designes en cualquier momento. Las transferencias que realizas no tienen un requisito de saldo mínimo. Sin embargo, eres responsable de todos los gastos asociados con cualquier transferencia que realices. La institución financiera puede realizar el cargo de comisiones y Nu Skin también puede incluir una comisión por el servicio. Nu Skin transfiere automáticamente tu saldo restante de la Cuenta de Velocity sin ningún costo al inicio de cada periodo de pago semanal y mensual. Existen requisitos de saldo mínimo específicos del mercado para las transferencias automáticas de Nu Skin.

Director de Marca: Una categoría general que incluye a todos los Representantes de Marca con un Título de Director Esmeralda, Director Diamante, Director Diamante Azul o Director Presidencial.

Equipo de liderazgo: Un Representante de Marca G1 en tu Equipo que cumple con ciertos parámetros de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo en un mes. Ver Sección 2.4.

Equipo: Tu Equipo está formado por todas las Generaciones en las que tienes derecho a recibir un Bono de Liderazgo (suponiendo que también consigas seis Bloques Constructores). Tu Título determina el número de Generaciones de Representantes de Marca y sus Grupos en tu Equipo, tal y como se muestra en la Tabla de Determinación de Títulos de Velocity EX. Tu Equipo no te incluye a ti ni a tu Grupo.

Fecha de avance a Representante de Marca: El primer día del periodo semanal siguiente a su ascenso a 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 reúnes los requisitos para ser 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 Apéndice A.

Fecha de Calificación del Representante de Marca:

El primer día del mes en el que elijas ser Representante de Marca presentando una Carta de Intención. Consulta el Apéndice A.

Fecha de Representante de Marca: El primer día del mes en que reúnas los requisitos para ser Representante de Marca. Si asciendes a Representante de Marca en la semana 1, 2 o 3 de un mes, tu Fecha de Representante de Marca será el primer día de ese mes. Si asciendes a Representante de Marca en la semana 4 de un mes, tu Fecha de Representante de Marca será el primer día del mes siguiente. Consulta el Apéndice A.

Generaciones: Los niveles de Representante de Marca en tu Equipo. Cada Representante de Marca que lideres de manera directa 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 primer nivel por debajo de ellos son tus Representantes de Marca G2, y así sucesivamente.

Grupo: Un Grupo está formado por (1) ti, (2) tus Clientes Directos y Afiliados Directos, (3) cualquier Cliente y Afiliado de Marca que tus Afiliados Directos registren, y así sucesivamente. Cuando un Afiliado de Marca de tu Grupo se convierte en Representante de Marca, él y su Grupo pasan a formar parte de tu Equipo y dejarán de pertenecer a tu Grupo.

Mantenimiento: El requisito de completar al menos dos Bloques Constructores (uno de los cuales es tu propio Bloque por Compartir) en un mes para mantener tu estatus como Representante de Marca para ese mes. Consulta la Sección 3.2 y el Apéndice A.

Miembro: Un Cliente que se inscribe a través de los sistemas de Nu Skin con base en una invitación de un Afiliado de Marca para comprar Productos Nu Skin a Precio de Miembro. Los Miembros no pueden registrar Clientes o Afiliados de Marca, no pueden revender Productos Nu Skin y no participan en Velocity EX.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. y sus filiales.

Nu Skin Stela: Una aplicación móvil que proporciona información relacionada con tu Cuenta de Afiliado de Marca, incluyendo tus compras de Productos, Red de Ventas, Bonos,

establecimiento de metas, informes, reconocimiento y mucho más. Puedes descargar Nu Skin Stela en tu tienda de aplicaciones.

Período en Calificación: Tu periodo de Calificación inicia en el mes calendario en el cual presentas tu Carta de Intención. Tienes hasta el final del siguiente mes calendario para completar la Calificación. Ver Sección 3.1

Persona: Una persona física o entidad comercial. Una “entidad comercial” es cualquier entidad de negocio como una sociedad, asociación, sociedad de responsabilidad limitada, fundación u otra forma de organización empresarial legalmente constituida conforme a las leyes de la jurisdicción en que se constituyó.

Plan de Desempeño de Ventas: Este Plan de Desempeño de Ventas (también “Plan”) (incluyendo las modificaciones que puedan incorporarse en el futuro) establece los términos y condiciones de la compensación por ventas que puedes recibir como Afiliado de Marca que participa en Velocity EX.

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

Porcentaje de Bono Constructor: Porcentaje utilizado para calcular el bono constructor de cada Bloque Constructor, que oscila entre el 5% y el 25% del Valor Comisionable de Ventas del Bloque Constructor, en función del número de Bloques Constructores completados en un mes. Ver Sección 2.3.

Posición de Constructor de Negocios (BBP): Un puesto situado justo debajo de ti en tu G1 que se te concede tras el primer mes en que alcanzas el Título de Director Diamante Azul. Consulta el Apéndice D.

Precio de Miembro: El precio de compra de los Productos para los Miembros y Afiliados de Marca. El Precio de Miembro es fijado por el mercado local y en ocasiones puede ajustarse para incentivos y promociones de ventas.

Precio Recomendado de Venta Minorista: El precio de compra de Productos para Clientes Minoristas. El Precio Recomendado de Venta Minorista es establecido por el mercado local y puede ser ajustado ocasionalmente por promociones de ventas e incentivos.

Productos: Todos los productos y servicios de Nu Skin.

Red de ventas: Tu Red de Ventas está formada por tu Equipo y los Grupos de todos los Representantes de Marca por debajo de tu Equipo.

Reiniciar: El proceso que permite a un antiguo Representante de Marca recuperar su Red de Ventas (como si no hubiera perdido su estatus de Representante de Marca). Ver Sección 3.4 y Apéndice C.

Representante de Marca: Un Afiliado de Marca que completó de manera exitosa la Calificación y que no ha perdido su estatus de Representante de Marca. El término Representante de Marca también puede utilizarse como referencia general para todos los Títulos de Representante de Marca y superiores. Por ejemplo, un Socio Rubí o un Director Diamante pueden denominarse Representantes de Marca como referencia general cuando se habla de todos los Representantes de Marca.

Requisitos de Calificación: Durante tu Periodo de Calificación debes presentar la Carta de Intención y completar cuatro Bloques por Compartir (dos de ellos deberán ser tus propios Bloques por Compartir). Ver Sección 3.1

Socio de Marca: Una categoría general que incluye a todos los 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. Tu título determina el número de Generaciones de las que puedes ganar un Bono de Liderazgo. Ver la tabla 2.C de Determinación del título Velocity EX.

Valor Comisionable de Ventas: Valor monetario que se establece para cada Producto, utilizado para calcular los Bonos por Compartir, Compartir de Afiliado Directo, Construir y Liderar. El Valor Comisionable de Ventas se ajusta de vez en cuando debido a diversos factores, incluyendo cambios de precios, fluctuaciones monetarias, promociones, etc. El Valor Comisionable de Ventas es diferente al Volumen de Ventas y, generalmente, no es igual al Volumen de Ventas de un Producto. Algunos Productos pueden tener un Valor de Comisionable de Ventas nulo. Puedes obtener información con respecto al Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.

Ventas de Afiliados Directos: La suma del Valor Comisionable de Ventas de todas las compras elegibles de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Otra forma de pensar en esto es el Valor Comisionable de Ventas correspondiente al Volumen de Ventas de las compras de Clientes de tu segundo nivel. Las Ventas de Afiliados Directos se utilizan para calcular el Bono por Compartir de Afiliado Directo.

Volumen de Ventas a clientes directos: La suma de todos los puntos de Producto de las compras de tus Clientes Directos. Otra forma de pensar en esto es el Volumen de Ventas de las compras de tus Clientes de primer nivel.

Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo: La suma de todo el Volumen de Ventas en tu G1-G6 para un determinado Representante de Marca G1. Ver Sección 2.4.

Volumen de Ventas: Un valor en puntos establecido para cada Producto, utilizado para comparar el valor relativo de los Productos en varias divisas y mercados para medir la calificación para varios parámetros de desempeño, incluyendo los Bloques por Compartir, los Bloques Constructores, el Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, y para cuantificar las ventas de Productos en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos, Grupo y Equipo. El Volumen de Ventas se ajusta de manera ocasional según considere necesario la Compañía. El Volumen de Ventas es diferente al Valor Comisionable de Ventas. Puedes obtener información con respecto al Valor de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.

Volumen Grupal de Ventas: La suma del Volumen de Ventas de todas las compras dentro de tu Grupo.