

Programa de Fundadores de India

VERSIÓN PARA EUROPA Y ÁFRICA

¡Apuesta por Nu Skin India! El Programa de Fundadores de India tiene por objeto promover el crecimiento sostenible a largo plazo a través de las ventas a los consumidores. Este programa describe cómo los Brand Affiliates en Mercados autorizados, salvo China continental, pueden prepararse para la apertura del mercado de India convirtiéndose en Fundadores de India. El mercado de India de Nu Skin aún no abrió y no se pueden realizar actividades de marketing de prelanzamiento en este mercado. Cualquier actividad comercial dentro de India, incluidas las virtuales, está estrictamente prohibida. Para obtener más información, consulta nuestras [Directrices para el mercado de India](#).

Este incentivo no representa el Plan de rendimiento de ventas que se lanzará en India.

RECONOCIMIENTO DE FUNDADORES DE INDIA*

LO QUE HACE: Como Brand Representative o superior, registrar personalmente en la Compañía al menos a un Brand Representative G1 apto para India que haya cumplido los Requisitos de calificación y mantenga los requisitos de Volumen de ventas del Título correspondiente (consulta los detalles y las definiciones en la página 2) antes del lanzamiento al mercado.

LO QUE GANA: Reconocimiento exclusivo y por tiempo limitado como Fundador de India.

Cómo calificar como Fundador de India

Para ser reconocido como Fundador de India, un Brand Representative o superior debe registrar personalmente en la Compañía al menos a un Brand Representative G1 apto para India que haya completado con éxito la Calificación y no haya perdido su condición de Brand Representative manteniendo los requisitos de Volumen de ventas del Título correspondiente (consulta los detalles y las definiciones en la página 2). Los Fundadores de India serán reconocidos por alcanzar uno de los siguientes logros en el G1-G6 de sus Brand Representatives G1 aptos para India** al final del mes natural anterior al lanzamiento al mercado:

- **Fundador de Bronce**
Tener de 1 a 9 Brand Representatives aptos para India
- **Fundador de Plata**
Tener entre 10 y 19 Brand Representatives aptos para India
- **Fundador de Oro**
Tener entre 20 y 39 Brand Representatives aptos para India
- **Fundador de Platino**
Tener más de 40 Brand Representatives aptos para India

* Los títulos de los Fundadores de India son solo a efectos de reconocimiento. El pago de los incentivos se basará únicamente en el Volumen de ventas alcanzado.

** Solo a efectos de reconocimiento, puede contar hasta un máximo de 10 Brand Representatives aptos para India por Equipo de liderazgo de Brand Representative G1 apto para India.

INCENTIVO DE FUNDADORES DE INDIA?

LO QUE HACE: Cumplir los requisitos para ser Fundador de India, ser Ruby Partner o superior y alcanzar un Volumen de ventas organizativas en India superior a 10 000 en los primeros 12 meses naturales posteriores al lanzamiento al mercado, contando como primer mes el mes natural del lanzamiento.

LO QUE GANA: Recibe una acción personal por cada incremento de 10 000 en el Volumen de ventas organizativas en India que alcance durante los 12 primeros meses naturales posteriores al lanzamiento al mercado, contando como primer mes el mes natural del lanzamiento. Transcurridos estos 12 meses naturales, recibirá una bonificación promocional única de su Mercado residente en función del rendimiento del primer año en el mercado de India (el total del fondo de bonificaciones de este incentivo equivaldrá a una cantidad del 1 al 2 % de los ingresos del primer año del mercado de India, que se determina y

calcula el decimotercer mes natural tras la apertura del mercado de India). La bonificación se determinará de acuerdo con el número de acciones personales que gane multiplicado por el valor de la acción del fondo de bonificaciones total del incentivo. Los Fundadores de India que cumplan los criterios de calificación descritos anteriormente serán informados de su bonificación personal por correo electrónico.

Cómo calificar

Podrán participar en el Incentivo para Fundadores de India todos los Brand Representatives, o títulos superiores, que reúnan los requisitos para participar en India y los Brand Representatives, o títulos superiores, internacionales que los patrocinen, siempre que cumplan los requisitos que se indican a continuación:

1. Completar la calificación como Fundador de India en el mes natural anterior al lanzamiento oficial al mercado de Nu Skin en India. Por ejemplo, si el mercado de India se lanza oficialmente el 15 de julio de 2025, los Fundadores se determinarán con los resultados del periodo de Volumen de ventas de junio de 2025. Una vez determinados y categorizados los títulos iniciales del reconocimiento de Fundadores de India, su estado permanecerá invariable durante los primeros 12 meses naturales posteriores al lanzamiento.
2. Conseguir el título de Ruby Partner o superior y mantenerlo en el mes natural en el que el mercado de India abre oficialmente. Iniciar las ventas en India y mantener el Título de Ruby Partner o superior durante los primeros 12 meses naturales desde el lanzamiento al mercado.
3. Alcanzar un Volumen de ventas organizativas en India superior a 10 000 en los primeros 12 meses naturales tras el lanzamiento al mercado.

²El pago de los incentivos se basará únicamente en el Volumen de ventas alcanzado en India.

Detalles y definiciones importantes

1. Un Fundador de India es un Brand Representative o superior en cualquier Mercado autorizado, salvo China continental, que registra personalmente al menos a un Brand Representative G1 apto para India que ha completado con éxito la Calificación y no ha perdido su condición de Brand Representative manteniendo los requisitos de Volumen de ventas del Título correspondiente. Un Brand Representative apto para India puede convertirse en Fundador de India si también registra personalmente al menos a un Brand Representative G1 apto para India que haya completado con éxito la Calificación y no haya perdido su condición de Brand Representative manteniendo los requisitos de Volumen de ventas del Título correspondiente:
 - a. Los Brand Representatives aptos para India son Brand Representatives o superiores en cualquier Mercado autorizado, salvo China continental, que tienen una tarjeta válida de Ciudadano de India en el extranjero (OCI), una tarjeta válida de Persona de origen indio (PIO), o categoría de Indio no residente (NRI) con un pasaporte válido de India.
 - b. La prueba del estado de elegibilidad en India debe ser enviada a Nu Skin, que la debe verificar, a través de la [página de destino del mercado de India de Nu Skin](#). Una vez verificada, esta información se registrará en la cuenta de Brand Affiliate.
 - c. Los Brand Representatives G1 aptos para India son Brand Representatives aptos para India registrados personalmente por usted.
2. A efectos de este Incentivo, el Volumen de ventas de India es el Volumen de ventas total generado por las ventas de productos en India, y el Volumen de ventas organizativas de India de un Brand Representative es la suma del Volumen de ventas mensual de India de su Grupo de Consumidores, los Grupos de Consumidores de sus Brand Representatives G1-G6, el G6 de su Posición de Construcción de Negocio, y el G6 de su Posición de Construcción de Negocio del Team Elite, para cada mes natural en los primeros 12 meses después del lanzamiento en el mercado de India.

TÉRMINOS Y CONDICIONES ADICIONALES DEL INCENTIVO

Su participación en este Incentivo implica su acuerdo y aceptación completos y sin condiciones de todas las reglas y requisitos del Incentivo, incluidos los siguientes términos y condiciones:

1. En este Incentivo solo pueden participar los Brand Affiliates de Nu Skin que gocen de una buena situación en los mercados participantes en Velocity o Velocity EX. Si no cumple con los términos y condiciones de su Contrato de Brand Affiliate, las Normas y Procedimientos, el Plan de rendimiento de ventas, las Directrices publicadas en la página de destino del mercado de India de Nu Skin o este Incentivo (colectivamente los "Acuerdos"), se lo podrá considerar no apto y la Compañía podrá, a su entera discreción, retener las recompensas de este Incentivo, tomar las

medidas previstas en los Acuerdos y tratar de recuperar los costes en los que haya incurrido la Compañía como resultado de cualquier manipulación, incluida la retención de futuras compensaciones por ventas.

2. La obtención de recompensas en virtud de este Incentivo se basa en el cumplimiento de los requisitos del Incentivo y de todos los requisitos de los Acuerdos, incluidas las ventas al por menor. No se pagan bonificaciones por contrataciones de personal. No se percibirá compensación alguna por patrocinar a otros Brand Affiliates. Usted reconoce y acepta que las ventas al por menor son un componente importante del Plan de rendimiento de ventas. Como Brand Affiliate no se le impondrán requisitos de inventario. Queda prohibido solicitar un inventario en una cantidad superior a la razonable. Al realizar un pedido usted certifica que ha vendido o consumido al menos el 80 % del inventario total de pedidos anteriores.
3. La Compañía se reserva el derecho a auditar y evaluar la validez de su rendimiento en virtud de este Incentivo, incluso someter los pedidos de ventas a través de terceros a la verificación del cliente. Cualquier cuenta que haya sido creada infringiendo el Contrato, incluida cualquier cuenta que haya sido creada para manipular este Incentivo o el Plan de rendimiento de ventas, se considerará no válida, y podrá dar lugar a medidas disciplinarias.
4. No puede comprar ni incitar a otros Brand Affiliates a comprar Productos para calificarse con el fin de conseguir las recompensas de este Incentivo. Este Incentivo se ha diseñado para recompensar a los participantes que construyan Grupos de Consumidores en buen estado y ayuden a otros participantes a hacer lo mismo. La Compañía se reserva el derecho a rechazar el pago de cualquier recompensa en virtud de este Incentivo si determina que el Brand Affiliate ha animado a otros participantes a comprar productos para cumplir con los requisitos de calificación en lugar de ayudarlos a construir un grupo de consumidores.
5. Cualquier fusión de cuentas que tenga lugar durante el periodo del Incentivo puede afectar a la elegibilidad para ganar recompensas en virtud de este Incentivo.
6. La devolución de Productos Nu Skin que realicen usted, sus Clientes u otros miembros de su Equipo o Grupo de Consumidores puede afectar a su elegibilidad para recibir las recompensas obtenidas a través del Incentivo. Si las recompensas de Incentivos ya se han abonado en función de los Productos Nu Skin devueltos, Nu Skin podrá recuperar las recompensas tal y como se establece en las Normas y procedimientos.
7. La Compañía se reserva el derecho de modificar o poner fin a este Incentivo en cualquier momento, a la entera discreción de la Compañía. En caso de ponerle fin, solo se abonarán las recompensas obtenidas antes de la fecha en la que se concluya el Incentivo.
8. Este Incentivo no está disponible para los Brand Affiliates de Vietnam ni Ucrania.
9. China continental opera bajo un modelo de negocio diferente e independiente y no participará en este Incentivo.
10. El significado de los términos en mayúsculas utilizados, pero que no aparezcan definidos en este Incentivo, pueden encontrarse en los Acuerdos. A efectos de este Incentivo, "Compañía" se refiere a Nu Skin International, Inc. y sus empresas asociadas.
11. El valor de las recompensas debe declararse a efectos fiscales, tal y como lo requiera la ley. Los Brand Affiliates son los únicos responsables de declarar y pagar los impuestos aplicables relacionados con este Incentivo.
12. El Incentivo y estos términos y condiciones se regirán y se interpretarán en virtud del derecho sustantivo del estado de Utah, EE. UU. La competencia jurisdiccional exclusiva acordada para el arbitraje de cualquier disputa se encuentra en el condado de Salt Lake, estado de Utah. Toda disputa relacionada con este Incentivo y estos términos y condiciones se deberá resolver por medio del procedimiento de resolución de conflictos recogido en el documento Normas y procedimientos de Nu Skin, que incluye las estipulaciones sobre arbitraje definitivo y vinculante recogidas en el capítulo 7. Un solo árbitro presidirá el arbitraje, que deberá celebrarse en Salt Lake City (Utah, Estados Unidos). Las partes de la disputa deberán designar un árbitro, y el arbitraje se desarrollará con arreglo a las Normas de Arbitraje Comercial de la AAA. El procedimiento se desarrollará en inglés, si bien la documentación y los testimonios se traducirán al idioma preferido del Brand Affiliate solicitante si así lo solicita este, quien correrá con los gastos de la traducción. La decisión y el laudo del árbitro serán definitivos y vinculantes y podrán registrarse y presentarse ante cualquier tribunal estatal o federal con sede en el condado de Salt Lake, estado de Utah, que sea competente. Nu Skin y usted aceptan la jurisdicción personal de cualquier tribunal estatal o federal sito en el condado de Salt Lake, estado de Utah, para dirimir sobre los asuntos relacionados con el arbitraje y renuncian a cualquier objeción por jurisdicción incompetente. El árbitro, y no ningún tribunal o agencia federal, estatal o local, tendrá autoridad exclusiva para resolver cualquier disputa relacionada con la interpretación, aplicabilidad, exigibilidad o formación del Acuerdo de Arbitraje, incluidas, entre otras, cualquier reclamación de que la totalidad o parte del Acuerdo de Arbitraje es nula o anulable.
13. Al participar, los Brand Affiliates eximen a Nu Skin Enterprises, Inc., a sus sucursales, filiales, consejeros, directores, directivos, empleados, representantes y agentes de cualquier responsabilidad con respecto a los daños, pérdidas o

lesiones de cualquier tipo derivados o relacionados con la promoción o la recepción o el uso de cualquier recompensa. La versión original en inglés de los presentes términos y condiciones se ha traducido a otros idiomas. En caso de discrepancia entre la versión en inglés y la versión de estos términos y condiciones en cualquier otro idioma, prevalecerá la versión en inglés.

14. El retraso o el no ejercicio, por parte de la Compañía, de cualquier derecho o disposición en virtud de los presentes términos y condiciones no constituirá una renuncia a dicho derecho o disposición.
15. Si cualquier disposición de estos términos y condiciones se considerase ilegal, nula o inexigible, dicha parte se considerará separada de las presentes y no afectará a la validez ni a la exigibilidad de las disposiciones restantes.

Alcanzar un beneficio de ventas como Brand Affiliate exige dedicar un tiempo, esfuerzo y compromiso apreciables. 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. Puedes encontrar un resumen completo de las ganancias en cada nivel del Plan de rendimiento de ventas para tu región o mercado en www.nuskin.com.