

Be Elite!

Incentivo Leader Elite

Versión para Europa y África

¡Disfrute del proceso para formar parte del Team Elite! El Incentivo Leader Elite (“Incentivo”) es la segunda recompensa integrada en el proceso Be Elite! (junto con nuestro Incentivo Power of One¹ y el Programa Platinum Elite²). El Incentivo Leader Elite tiene como objetivo promover el crecimiento sostenible y a largo plazo de los Brand Affiliates a través de las ventas a consumidores mediante la entrega de recompensas a los Brand Affiliates por alcanzar importantes hitos de rendimiento empresarial. Las siguientes regiones participarán en el Incentivo Leader Elite: Sudeste Asiático, Europa y África (salvo Ucrania) y Latinoamérica. Este Incentivo se calcula en función de las ventas a clientes y no remunera el reclutamiento de Brand Affiliates.

El Incentivo estará vigente desde las 12:00 a. m. CEST del 1 de julio de 2024 hasta las 11:59 p. m. CET del 31 de diciembre de 2024 (el “Periodo del Incentivo”).

LO QUE HACE: DESARROLLAR TRES LOI APROBADAS NUEVAS, DESARROLLAR UN BRAND REPRESENTATIVE G1 NUEVO Y AUMENTAR EL VOLUMEN DE VENTAS DE LA ORGANIZACIÓN (“OSV”) A MÁS DE 5000 DE FORMA TRIMESTRAL. CONSULTE LOS DETALLES ADICIONALES A CONTINUACIÓN

LO QUE GANA: 500 USD (PARA VER EL EQUIVALENTE EN LA MONEDA LOCAL, CONSULTE EL ANEXO A) POR CADA CRECIMIENTO TRIMESTRAL DEL VOLUMEN DE VENTAS DE LA ORGANIZACIÓN (OSV) DE 5000 QUE CONSIGA

Cómo calificar

A fin de calificar para este Incentivo en un trimestre determinado, deberá cumplir los siguientes requisitos durante el Periodo del Incentivo:

1. Cobrar como Gold Partner o superior al menos un mes en el trimestre actual. Si está calificado como Team Elite en 2023 o como Team Elite en 2024³, podrá participar en el programa Platinum Elite, pero no en este Incentivo para el trimestre actual.
2. Desarrollar tres LOI aprobadas nuevas, que se definen a continuación, en el trimestre actual y que cada una tenga al menos dos Bloques Compartidos, en su Mes de LOI, que se define a continuación.
3. Desarrollar un Brand Representative G1 nuevo, que se define a continuación, en el trimestre actual que mantenga su primer mes natural completo, como se detalla a continuación, como Brand Representative remunerado con al menos cuatro (4) Bloques Constructores procedentes de su Grupo de consumidores (por lo tanto, un Volumen de ventas de al menos 2000 sin contar los Bloques flexibles).
4. Alcanzar un crecimiento trimestral de Volumen de ventas de al menos 5000, tal y como se define a continuación.

Detalles y definiciones importantes

1. Una LOI aprobada nueva es un Brand Affiliate de su Grupo de consumidores que, por primera vez desde que se unió a Nu Skin, presenta su Declaración de intenciones (“LOI”) y reúne al menos los Requisitos de calificación del primer mes. El Mes de LOI es el mes natural durante el cual un Brand Affiliate presenta su LOI ante Nu Skin y también tiene un mínimo de dos Bloques Compartidos.
2. Un Brand Representative G1 nuevo es un Brand Affiliate de su Grupo de consumidores que cumple los requisitos como Brand Representative por primera vez desde que se unió a Nu Skin y está en su G1. Se dará crédito al trimestre en el que se produzca la Fecha de ascenso a Brand Representative (por ejemplo, un Brand Representative nuevo con una Fecha de ascenso a Brand Representative del 1 de septiembre contaría en el tercer trimestre).
3. El primer mes natural completo como Brand Representative remunerado es el mes natural de la Fecha de ascenso a Brand Representative. En el caso de que la Fecha de ascenso a Brand Representative caiga en los días 8, 15 o 22 de cualquier mes natural dentro del Periodo del incentivo, el primer mes natural completo se considerará el siguiente mes natural de su Fecha de ascenso a Brand Representative.
4. A efectos de este Incentivo, el Volumen de ventas de la organización de un Brand Representative es la suma del Volumen de ventas mensual 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 del trimestre. El Volumen de ventas trimestral de la organización se calcula

¹ Para obtener más información sobre el Incentivo Power of One, consulte los Términos y condiciones disponibles en My Workspace en nuskin.com.

² Para obtener más información sobre el Programa Platinum Elite 2024, consulte las Normas de Platinum Elite 2024 disponibles en My Workspace en nuskin.com.

³ Para obtener más información sobre el Programa Team Elite 2024, consulte las Normas de Team Elite 2024 disponibles en My Workspace en nuskin.com.

sumando el Volumen de ventas de la organización de los tres meses naturales de un trimestre dado para cada trimestre de 2024. El crecimiento trimestral del Volumen de ventas de la organización se calcula comparando el Volumen de ventas trimestral de la organización del trimestre actual con el Volumen de ventas trimestral de la organización del trimestre anterior. Esto significa que el tercer trimestre se comparará con el segundo, y el cuarto con el tercero.

5. Este Incentivo no modifica el Plan de rendimiento de ventas en su mercado.
6. Este Incentivo se pagará aproximadamente cinco semanas después de la finalización del trimestre, con el pago de comisiones mensual (por ejemplo, una Bonificación obtenida durante el periodo de ventas del tercer trimestre se pagará a principios de noviembre si se cumplen todos los criterios de pago).
7. El último trimestre para obtener este Incentivo será el cuarto trimestre de 2024, que se pagará en febrero de 2025.
8. Una Cuenta de Brand Affiliate puede ganar hasta 5000 USD (para ver los equivalentes en moneda local, consulte el Anexo A) por trimestre.

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. De infringir los términos y condiciones de su Contrato de Brand Affiliate, las Normas y procedimientos, el Plan de rendimiento de ventas o este Incentivo (colectivamente, los "Acuerdos"), se considerará que no cumple los requisitos para participar y la Compañía podrá, a su entera discreción, retener las recompensas conseguidas en virtud de este Incentivo, tomar las medidas previstas en los Acuerdos y solicitar la restitución de los costes en los que pueda haber incurrido la Compañía como resultado de dicha manipulación, incluida la posibilidad de retener las compensaciones de ventas futuras.
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 que no aparezca definido en este Incentivo puede 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 registrarán 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.
14. 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.
15. 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.
16. 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.

Anexo A: Equivalentes en moneda local

Mercado	Importe	Moneda
Importe en USD	500	USD
Europa y África		
Austria	465	EUR
Bélgica	465	EUR
Alemania	465	EUR
España	465	EUR
Finlandia	465	EUR
Francia	465	EUR
Irlanda	465	EUR
Italia	465	EUR
Luxemburgo	465	EUR
Países Bajos	465	EUR
Portugal	465	EUR
Eslovaquia	465	EUR
Hungría	180 000	HUF
Suiza	450	CHF
Islandia	70 000	ISK
República Checa	11 700	CZK
Suecia	5400	SEK
Dinamarca	3450	DKK
Rumanía	2300	LEI
Noruega	5400	NOK
Reino Unido	400	GBP
Sudáfrica	9400	ZAR
Polonia	2000	PLN