

Programa de Fundadores de la India

Es momento de ir por todo con 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 Afiliados de Marca en mercados autorizados, sin incluir China continental, pueden prepararse para la apertura del mercado indio convirtiéndose en Fundadores de India. El mercado de India de Nu Skin no se ha lanzado y no se realizarán actividades de precomercialización en este mercado. Está estrictamente prohibida cualquier actividad comercial dentro de India, incluyendo las actividades virtuales. Para más información, consulta nuestros [Lineamientos para el mercado indio](#).

Este incentivo no representa el Plan de Desempeño de Ventas que se lanzará en India.

RECONOCIMIENTO DE LOS FUNDADORES DE INDIA*

LO QUE HACES: Como Representante de Marca o superior, patrocinar personalmente y desarrollar al menos un Representante de Marca G1 elegible en India antes del lanzamiento al mercado.

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

Cómo calificar

Para ser reconocido como Fundador de India, un Representante de Marca o superior debe patrocinar y desarrollar personalmente al menos a un Representante de Marca G1 elegible para India con un Volumen de Ventas Organizacional que cumpla los requisitos (ver detalles en la página 2). Se reconocerá a los fundadores que consigan uno de los siguientes logros en la G1-G6 de sus Representantes de Marca G1 elegibles en la India** a finales del mes anterior al lanzamiento al mercado:

- **Fundador *Bronce***
Tener de 1 a 9 Representantes de Marca elegibles para India
- **Fundador *Plata***
Tener entre 10 y 19 Representantes de Marca elegibles para India
- **Fundador *Oro***
Tener entre 20 y 39 Representantes de Marca elegibles para India
- **Fundador *Platino***
Más de 40 Representantes de Marca elegibles para India

*Los títulos de Fundadores de India son únicamente para fines de reconocimiento. El pago de los incentivos se basará únicamente en el volumen de ventas alcanzado.

**Sólo para fines de reconocimiento, podrás contar hasta un máximo de 10 Representantes de Marca elegibles para la India por línea de Representante de Marca G1 elegible para la India.

INCENTIVO FUNDADORES DE INDIA[†]

LO QUE HACES: Calificar como Fundador de India, alcanzar el nivel de Socio Ejecutivo de Marca (Socio Rubí) o superior, y alcanzar un Volumen de Ventas Organizacional de 10,000 o más en India en los primeros 12 meses tras el lanzamiento al mercado.

LO QUE GANAS: Recibes una parte compartida por cada incremento de 10,000 de Volumen de Ventas Organizacional en India que consigas durante los primeros 12 meses posteriores al lanzamiento al mercado. Después de estos 12 meses, recibirás un bono promocional de tu mercado de origen con base en los resultados del primer año del mercado de India (Este incentivo igualará un porcentaje entre el 1% y 2% con base en el rendimiento del primer año del mercado). Tu bono será proporcional a las partes ganadas.

Cómo calificar

Podrán participar en el Incentivo Fundadores de India todos los Representantes de Marca elegibles para India o superiores y los Representantes de Marca internacionales que los patrocinen, siempre que cumplan los requisitos que se indican a continuación:

1. Califica como Fundador en el mes anterior al lanzamiento oficial del 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 que se hayan determinado y categorizado los títulos iniciales para el reconocimiento de Fundadores de India, su estatus permanecerá sin modificaciones durante los 12 primeros meses posteriores al lanzamiento.
2. Consigue el título de Socio de Marca Ejecutivo (Socio Rubí) o superior en el mismo mes en que lancemos oficialmente e iniciemos las ventas en India y mantén tu título de Socio de Marca Ejecutivo (Socio Rubí) o superior durante cada uno de los 12 primeros meses posteriores al lanzamiento al mercado.
3. Alcanza un Volumen de Ventas Organizacional en India superior a 10,000 en los primeros 12 meses tras el lanzamiento al mercado.

[†]El pago de incentivos se basará únicamente en el Volumen de Ventas alcanzado.

Detalles y definiciones importantes

1. Un Fundador de India es un Representante de Marca o superior en cualquier mercado autorizado, excluyendo China continental, que patrocina y desarrolla personalmente al menos a un Representante de Marca G1 elegible de India o superior con un Volumen de Ventas Organizacional calificado. Un Representante de Marca Elegible de India puede convertirse en Fundador si también patrocina y desarrolla personalmente al menos a un Representante de Marca Elegible de India G1 o superior con un Volumen de Ventas Organizacional calificado.
 - a. Los Representantes de Marca Elegibles en India son Afiliados de Marca en cualquier mercado autorizado, excluyendo China Continental, que tengan una tarjeta válida de Ciudadano de India en el Extranjero (OCI), una tarjeta válida de Persona de Origen Indio (PIO), o estatus de Indio No Residente (NRI) con un pasaporte indio válido.
 - b. La prueba de elegibilidad en India debe ser enviada y verificada por Nu Skin a través de la [página de mercado de Nu Skin India](#). Una vez verificada, esta información se registrará en la cuenta del Afiliado de Marca.
2. A efectos de este Incentivo, el Volumen de Ventas Organizacional en la India de un Representante de Marca es la suma del Volumen de Ventas en la India mensual de su Grupo de Consumidores, los Grupos de Consumidores de su Representantes de Marca G1-G6, el G6 de su Posición de Creador de Negocio, y el G6 de su Posición de Creador de Negocio Team Elite, para cada mes del trimestre.

TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LOS INCENTIVOS

Reconoce y acepta que su participación en este Incentivo constituye su pleno e incondicional acuerdo y aceptación de todas las normas y requisitos del Incentivo, incluyendo los presentes términos y condiciones:

1. Sólo podrán participar en este Incentivo los Afiliados de Marca Nu Skin que estén en buenos términos en los mercados Velocity o Velocity EX participantes. Si usted viola los términos y condiciones de su Acuerdo de Afiliado de Marca, las Políticas y Procedimientos, el Plan de Desempeño de Ventas, los lineamientos publicados en la página de inicio del mercado de Nu Skin India, o este Incentivo (colectivamente los "Acuerdos"), usted puede ser considerado no elegible, y la Compañía puede, a su entera discreción, retener las recompensas bajo este Incentivo, tomar cualquier acción prevista en los Acuerdos, y tratar de recuperar los costos incurridos por la Compañía como resultado de cualquier manipulación, incluyendo la retención de futuras compensaciones por ventas.
2. El derecho a recibir recompensas en virtud de este Incentivo se basa en el cumplimiento de los requisitos de este Incentivo y de todos los requisitos de los Acuerdos, incluyendo ventas minoristas. No se pagan bonos por reclutar. No recibe ninguna compensación por patrocinar a otros Afiliados de Marca. Reconoce y acepta que las ventas minoristas son un componente importante del Plan de Desempeño de Ventas. Como Afiliado de Marca, no tienes requisitos de inventario. Se prohíbe pedir más inventario de lo razonable. Al realizar un pedido, certifica que ha vendido o consumido al menos el 80% del inventario total de pedidos anteriores.
3. La Compañía se reserva el derecho de auditar y evaluar la validez de su actuación en virtud de este Incentivo, incluso sometiendo los pedidos de envío directo a la verificación del cliente. Cualquier cuenta que se haya creado infringiendo el Acuerdo, incluyendo cualquier cuenta que se haya creado para manipular este Incentivo o el Plan de Desempeño de Ventas, se considerará inválida y podrá dar lugar a medidas disciplinarias.
4. No puede comprar ni animar a otros Afiliados de Marca a comprar Productos para obtener recompensas en virtud de este Incentivo. Este Incentivo está diseñado para recompensar a los participantes por crear Grupos de consumidores sanos y ayudar a otros participantes a crear Grupos de consumidores sanos. La Compañía se reserva el derecho a negarse a pagar cualquier recompensa en virtud de este Incentivo si determina que el Afiliado de Marca animó a otros participantes a comprar inventario para cumplir los requisitos de calificación en lugar de ayudarles a crear un grupo de consumidores.
5. Cualquier fusión de cuentas que se realice durante el periodo del Incentivo puede afectar a la posibilidad de obtener recompensas en virtud de este Incentivo.
6. La devolución de Productos Un Skin por parte de usted, sus Clientes u otros miembros de su Grupo o Equipo de Consumidores puede afectar a su derecho a recibir las recompensas obtenidas a través del Incentivo. Si ya se han pagado Incentivos basados en Productos Nu Skin devueltos, Nu Skin podrá volver a recuperar los incentivos según lo establecido en las Políticas y Procedimientos.
7. La Compañía se reserva el derecho a modificar o rescindir este Incentivo en cualquier momento, a su entera discreción. En caso de cese, sólo se abonarán los premios ganados hasta la fecha de cese de este Incentivo.
8. Este incentivo no es aplicable a nuestros Afiliados de Marca en Vietnam o Ucrania.
9. China continental opera con un modelo de negocio separado y distinto y no participará en este Incentivo.
10. El significado de los términos en mayúsculas no definidos en este Incentivo puede encontrarse en los Acuerdos. A los efectos de este Incentivo, "Compañía" se refiere a Nu Skin International, Inc. y sus filiales.
11. El valor de cualquier recompensa puede declararse a efectos fiscales según lo exija la ley. Los Afiliados de Marca son los únicos responsables de declarar y pagar todos y cada uno de los impuestos aplicables relacionados con este Incentivo.
12. El Incentivo y estos términos y condiciones se regirán e interpretarán de acuerdo con las leyes sustanciales del estado de Utah, EE.UU. El lugar exclusivo acordado para el arbitraje de cualquier disputa es en el condado de Salt Lake, Estado de Utah. Cualquier disputa relacionada con este Incentivo y los presentes términos y condiciones deberá resolverse mediante el proceso de resolución de disputas descrito en las Políticas y Procedimientos de Nu Skin, que incluye los requisitos de arbitraje final y vinculante establecidos en el Capítulo 7. El arbitraje estará a cargo de un único árbitro y tendrá lugar en Salt Lake City, Utah, Estados Unidos. El árbitro será elegido por las partes en litigio, y el arbitraje se llevará a cabo de conformidad con el Reglamento de Arbitraje Comercial de la AAA. El proceso se llevará a cabo en inglés, pero a petición y por cuenta del Afiliado de Marca solicitante, los

documentos y testimonios se traducirán al idioma preferido del Afiliado de Marca solicitante. La decisión y el laudo del árbitro serán definitivos y vinculantes y podrán ser presentados por cualquier tribunal estatal o federal situado en el condado de Salt Lake, Estado de Utah, que tenga jurisdicción. Usted y Nu Skin aceptan la jurisdicción personal de cualquier tribunal estatal o federal situado en el condado de Salt Lake, Estado de Utah, para dirimir los asuntos relacionados con el arbitraje y renuncian a cualquier objeción por lugar inadecuado. El árbitro, y no cualquier tribunal u organismo federal, estatal o local, tendrá autoridad exclusiva para resolver cualquier disputa relacionada con la interpretación, aplicabilidad, exigibilidad o formación del Acuerdo de Arbitraje, incluyendo, pero no limitado a, cualquier reclamación de que todo o parte del Acuerdo de Arbitraje es nulo o anulable.

13. Al participar, los Afiliados de Marca eximen de toda responsabilidad a Nu Skin Enterprises, Inc., sus subsidiarias, filiales, directores, directivos, empleados, representantes y agentes de cualquier responsabilidad por lesiones, pérdidas o daños 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 estos términos y condiciones se tradujo a otros idiomas. En caso de incoherencia o discrepancia entre la versión en inglés y cualquier otra versión lingüística de estos términos y condiciones, prevalecerá la versión en inglés.
15. El retraso o la falta de implementar o aplicar por parte de la Compañía de cualquier derecho o disposición en virtud de estos términos y condiciones no constituirá una renuncia a dicho derecho o disposición.
16. Si alguna parte de estos términos y condiciones se considera ilegal, nula o inaplicable, dicha parte se considerará separada y no afectará a la validez y aplicabilidad de las disposiciones restantes.

Generar una compensación como Afiliado de Marca requiere tiempo, esfuerzo y dedicación considerables. El éxito también dependerá de tus aptitudes, talentos y habilidades de liderazgo. No hay garantía de éxito financiero y los resultados variarán ampliamente entre los participantes. En 2022, la compensación mensual promedio por ventas pagada a Afiliados de Marca Activos en los mercados que participaban en el modelo de negocio de Velocity fue de \$94 USD. En promedio, aproximadamente el 21% de los Afiliados de Marca Activos de los mercados que participan en el modelo de negocio de Velocity obtuvieron una compensación por ventas en un mes determinado. Consulta en https://www.nuskin.com/content/nuskin/en_US/corporate/compliance-corner/compensation.html un resumen de la compensación por ventas pagada a todos los niveles dentro de Velocity y una definición de "Afiliados de marca activos". Debes ser un Representante de Marca y cumplir con ciertas ventas y otros requisitos para recibir Bonos Constructores. En los mercados que participan en el modelo de negocio de Velocity, el Bono Constructor típico pagado mensualmente a todos los Representantes de Marca fue de \$238 y fue de \$408 para los Representantes de Marca que completaron 4+ Bloques Constructores en un mes.

En Estados Unidos, aproximadamente 3.6% de los Afiliados de Marca lograron un Bono Constructor en 2022. Debes ser un Representante de Marca y cumplir con ciertas ventas y otros requisitos para recibir un Bono de Liderazgo. En los mercados que participan en el modelo de negocio de Velocity, el Bono por Liderazgo típico pagado mensualmente a todos los Representantes de Marca fue de \$446 y fue de \$712 para los Representantes de Marca que completaron 6+ Bloques Constructores en un mes. Aproximadamente el 1.3% de los Afiliados de Marca lograron un Bono de Liderazgo en 2022.