

# POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS 2011



NUSKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED®



2.2	Afirmaciones Médicas Prohibidas	12	2.2	Alternación de Líneas	19
2.3	Afirmaciones de Aprobación por la FDA Prohibidas	12	2.3	No se requiere compra de Producto o Material de Apoyo Comercial y Servicios	20
2.4	Fotografías del Antes y el Después	13	2.4	Información Correcta en los Formularios de la Compañía	20
2.5	Modificaciones al Empaque de Productos	13	2.5	Comunicación de su Organización de Línea Descendente con la Compañía	20
<b>3</b>	<b>Afirmaciones de Ingresos</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>Negocio Internacional</b>	<b>20</b>
3.1	Prohibidas las Afirmaciones de Ingresos	13	3.1	Negocio Internacional	20
3.2	Requisitos de Estilo de Vida y Afirmaciones de Ingresos	13	3.2	Reuniones en un País Autorizado con Asistentes de un País de Mercado Cerrado	20
<b>4</b>	<b>Materiales de Apoyo Comercial Producidos por un Diamante Azul</b>	<b>13</b>	3.3	Acuerdo de Patrocinio Internacional	20
4.1	Materiales de Apoyo Comercial Producidos por un Diamante Azul	13	3.4	China	21
4.2	Inexistencia de Apoyo o Aprobación de la Compañía Prohibido	13	3.5	Prohibición Expresa de Pre-mercadeo en Ciertos Países	21
4.3	Acuerdo de Licencia de Materiales de Apoyo Comercial	14	3.6	Recursos	21
4.4	Registro de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de Diamante Azul	14	3.7	Petición de Permiso para Participar	21
4.5	Ventas por Diamantes Azules; Propósito	14	3.8	No Renuncia	21
4.6	Organizaciones del Distribuidor	14	<b>Capítulo 5</b>	<b>Pactos Restrictivos</b>	<b>22</b>
<b>5</b>	<b>Medios masivos de Comunicación; Publicidad General</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>Pactos Restrictivos</b>	<b>22</b>
5.1	Promociones Utilizando los Medios masivos de Comunicación Prohibidas	14	1.1	No Reclutamiento	22
5.2	Entrevistas en Medios de Comunicación	14	1.2	Exclusividad	22
5.3	Publicidad en el Directorio Telefónico	14	1.3	Información Confidencial	23
5.4	Distribución de Materiales Promocionales	14	1.4	Confidencialidad de la Información del Acuerdo de Distribución	23
<b>6</b>	<b>Establecimientos Minoristas, Establecimientos de Servicio y Políticas de Exhibición Comercial.</b>	<b>15</b>	1.5	Acuerdo de Buena Voluntad	23
6.1	Establecimientos Minoristas	15	1.6	Recursos	23
6.2	Stands en Exhibiciones Comerciales	15	1.7	Aplicabilidad	23
6.3	Establecimientos de Servicios	15	<b>Capítulo 6</b>	<b>Aplicación de Acuerdo</b>	<b>24</b>
6.4	El Derecho de la Compañía a una Determinación Final	15	<b>1</b>	<b>El Acuerdo</b>	<b>24</b>
<b>7</b>	<b>Internet</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>Actos de los Participantes en un Acuerdo de Distribución</b>	<b>24</b>
7.1	Uso del Internet en el Negocio del Distribuidor	16	<b>3</b>	<b>Procedimientos para la Investigación, Disciplina y Finalización</b>	<b>24</b>
7.2	Actividades Permitidas en Internet	16	3.1	Reportes de Presuntas Violaciones	24
7.3	Sitio de Mercadeo en Internet del Diamante Azul	17	3.2	Tiempo Límite para los Reportes de Violaciones	24
7.4	Restricciones Adicionales en el Uso de Internet	17	3.3	Balance de Derechos de Privacidad	24
7.5	Vídeo y Audio en Internet	17	3.4	Procedimiento	24
7.6	Ventas por Internet	18	3.5	DCAC	25
7.7	Correo no deseado	18	3.6	Acciones de la Compañía por Incumplimiento de Acuerdo	25
<b>8</b>	<b>Servicios del Programa de Generación de Clientes Potenciales; sin Cuotas por Conferencias</b>	<b>18</b>	3.7	Acción Inmediata	25
8.1	Servicios del Programa de Generación de Clientes Potenciales	18	3.8	Recursos	25
8.2	Sin cuotas por Conferencias; Reuniones	18	3.9	Finalización de Su Acuerdo	25
<b>Capítulo 4</b>	<b>Patrocinio</b>	<b>19</b>	<b>Capítulo 7</b>	<b>Arbitraje</b>	<b>26</b>
<b>1</b>	<b>Cómo convertirse en Patrocinador</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>Qué es un Arbitraje Obligatorio</b>	<b>26</b>
1.1	Requisitos	19	<b>2</b>	<b>El Arbitraje es Obligatorio para Todas las Controversias</b>	<b>26</b>
1.2	Ubicación de Nuevos Distribuidores	19	<b>3</b>	<b>Definición de una Controversia</b>	<b>26</b>
1.3	Portfolio De Negocios	19	<b>4</b>	<b>Mediación</b>	<b>26</b>
1.4	Distribución de Programas de Generación de Clientes Potenciales de la Compañía	19	<b>5</b>	<b>Solicitud de Arbitraje</b>	<b>26</b>
<b>2</b>	<b>Responsabilidades de un Patrocinador</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>Procedimiento de Arbitraje</b>	<b>26</b>
2.1	Capacitación de la Organización de Línea Descendente	19	6.1	Reglas del Arbitraje; Ubicación	26

6.2	Descubrimiento	27
6.3	Fecha del Arbitraje	27
6.4	Idioma	27
6.5	Procesos Judiciales Colectivos Prohibidos	27
6.6	Asistentes Permitidos	27
6.7	Honorarios y Gastos del Árbitro	27
6.8	Laudo Arbitral	27
6.9	Confidencialidad	27
6.10	Ejecutabilidad del Laudo, Suspensión u Orden de Restricción	27
6.11	Subsistencia	27
<b>7</b>	<b>Afirmaciones de Terceros</b>	<b>28</b>

<b>Capítulo 8</b>	<b>Términos Generales</b>	<b>29</b>
<b>1</b>	Términos Generales	<b>29</b>
1.1	Modificaciones al Acuerdo	29
1.2	Renuncias y Excepciones	29
1.3	Acuerdo Completo	29
1.4	Divisibilidad	29
1.5	Ley Vigente / Competencia	29
1.6	Avisos 46	
1.7	Sucesores y Demandas	29
1.8	Pluralidad y Género	30
1.9	Referencias Internas	30
1.10	Pluralidad y Género	30
1.11	Traducciones	30
<b>Apéndice A</b>	<b>Glosario de Términos Definidos</b>	<b>31</b>
<b>Apéndice B</b>	<b>Resumen del Plan de Compensación</b>	<b>34</b>
<b>Apéndice C</b>	<b>Políticas para Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul</b>	<b>36</b>

# Capítulo 1 Su Acuerdo de Distribución

## 1 CÓMO CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR

### 1.1 CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

Usted puede convertirse en Distribuidor completando los siguientes pasos:

- (a) Completar, firmar y devolver a la Compañía una copia por Internet o por escrito del Acuerdo de Distribución; y
- (b) Comprar un Portafolio de Negocios.

Puede comprar su Portafolio de Negocios directamente en la Compañía o a su patrocinador. No se pagan gratificaciones sobre esta compra. No se le pide que compre algún otro producto o material para convertirse en Distribuidor.

### 1.2 UNA PERSONA POR ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN.

Sólo una persona física puede inscribirse para un Acuerdo de Distribución y presentar un Acuerdo de Distribución a la Compañía. Si la persona también quiere incluir a su cónyuge en el Acuerdo de Distribución, entonces éste también puede ser incluido en dicho acuerdo. A excepción del caso de la adición de cónyuges, si más de una persona desea ser incluida en el Acuerdo de Distribución, entonces las personas deben inscribirse como Entidad Comercial, tal y como se estipula en la Sección 1.10 de este capítulo.

### 1.3 REQUISITOS DE EDAD

Deberá tener por lo menos 18 años para poder convertirse en Distribuidor a menos que califique dentro de la excepción estipulada en la Sección 1.4 con respecto a ciertos menores de edad.

### 1.4 MENORES

En caso de ser un menor de por lo menos 16 años, puede convertirse en un Distribuidor si presenta una copia por escrito del Acuerdo de Distribución firmado por el menor y su padre o tutor legal. Se pedirá a su padre o tutor legal que supervise sus actividades.

Si su padre o tutor legal es un Distribuidor, entonces

- su Acuerdo de Distribución se considera una segunda cuenta separada de la de su padre o tutor legal.
- su padre o tutor legal debe ser su Patrocinador, y
- su padre o tutor legal no puede tener ningún Beneficio en su Acuerdo de Distribución.

### 1.5 RESIDENCIA LEGAL

El Acuerdo de Distribución debe ser presentado en su lugar de residencia legal o de donde sea ciudadano legal y donde tenga derecho a hacer negocios. Si no es posible probar su residencia legal, ciudadanía o su derecho legal en hacer negocios en el país donde ha presentado su Acuerdo de Distribución, la Compañía puede declarar nulo su Acuerdo de Distribución desde su inicio. Sólo puede ser Distribuidor en un país autorizado.

### 1.6 DISTRIBUIDORES ANTERIORES

Si ya ha sido Distribuidor, sólo puede ser un nuevo Distribuidor con su Patrocinador original, si cumple con los criterios de la Sección 3.3 de este Capítulo para firmar con un nuevo Patrocinador.

### 1.7 CÓNYUGES Y PERSONAS EN EL MISMO HOGAR

Si el cónyuge o familiar de un Distribuidor desea ingresar o convertirse como Distribuidor, debe agregarse al mismo Acuerdo de Distribución.

### 1.8 ACEPTACIÓN DE SU ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

La Compañía se reserva el derecho a rechazar cualquier postulación para Acuerdo de Distribución de acuerdo a su propio criterio. Una persona se convertirá en un Distribuidor aprobado hasta la aceptación y procesamiento de su Acuerdo de Distribución por la Compañía. En el caso de que la Compañía reciba más de un Acuerdo de Distribución de un mismo postulante, el primer Acuerdo recibido en la oficina corporativa será el que determine quién será su Patrocinador.

### 1.9 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL PARA PAGO DE IMPUESTOS

Se le pedirá que el Distribuidor proporcione a la Compañía su número de identificación fiscal antes de que sea elegible para obtener un Bono, o cuando lo requiera la Compañía para la declaración de impuestos o cualquier otro propósito (de acuerdo a las leyes de su país de residencia). En caso de que firme usando una Entidad Comercial, debe dar el número de identificación fiscal de la Entidad Comercial y de cada uno de los miembros partícipes de esa Entidad. La Compañía también puede hacer un pedido o dar un Bono a su cuenta hasta que dé su número de identificación fiscal y éste sea verificado.

## 1.10 IDENTIDAD COMERCIAL

Una Entidad Comercial puede inscribirse para convertirse en Distribuidor al completar, firmar y devolver el formulario de Personas Morales, firmado por todas las partes, junto con el Acuerdo de Distribución y comprando el Paquete de Información Comercial. Además, se aplican a las Personas Morales los siguientes requisitos:

- (i) Cada participante debe ser ciudadano o residente legal y tener el derecho legal a hacer negocios en el país donde se ha presentado el Acuerdo de Distribución de la Entidad Comercial, y debe ser capaz de dar prueba de ello. Si la Entidad Comercial no es capaz de probar esto cuando se lo requiera la Compañía, la misma puede declarar nulo el Acuerdo de Distribución desde su inicio. Usted debe estar consciente de que el simple hecho de estar enlistado como miembro de una Entidad Comercial (accionista o socio) no le garantiza necesariamente el derecho legal de hacer negocios y
- (ii) de que los Bonos serán expedidas a nombre de la Entidad Comercial. La Compañía no tendrá ninguna obligación con la persona si su Entidad Comercial o algún participante de la misma falla en la asignación y pago de cualquier Bono recibida por la Entidad Comercial entre los múltiples participantes de la Entidad Comercial, o por cualquier asignación o pago incorrecto.
- (iii) Un participante será designado como Participante principal y la Compañía puede transmitir y actuar sobre cualquier información provista por dicho Participante.

## 1.11 CÓMO CONVERTIRSE EN PARTICIPANTE DE UNA ENTIDAD COMERCIAL

Si se quiere cambiar la forma del Acuerdo de Distribución de individual a Entidad Comercial, puede hacerse en cualquier momento. Este cambio está sujeto a cualquier requisito legal aplicable y requiere el llenado y entrega a la Compañía del Formulario de Entidad Comercial.

## 1.12 CUENTAS TEMPORALES

Al momento de inscribirse vía telefónica, se establecerá una cuenta provisional. Con una cuenta temporal, puede comprarse un Portafolio de Negocio sin fines de lucro con la primera orden de Productos. Puede operarse una cuenta provisional hasta 60 días. Cuando se ha establecido una cuenta temporal, está sujeta a todas las cláusulas del Acuerdo. Puede inscribirse para hacer de una cuenta provisional una permanente presentando a la Compañía una copia por escrito del Acuerdo de Distribución. Si una cuenta provisional no se hace permanente en el lapso de 60 días, los pedidos y Bonos serán hechos a esa cuenta. Si una cuenta no se hace permanente en un lapso de 90 días, esta misma será cancelada.

# 2 INFORMACIÓN PERSONAL

## 2.1 RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL

La Compañía está consciente y es sensible ante las preocupaciones acerca de cómo se obtiene información de una persona y de cómo se usa y se comparte, como resultado de convertirse en Distribuidor. Nu Skin respeta su privacidad y está comprometida con la protección de la privacidad de sus Distribuidores. La Compañía obtiene cierta información personal y la ocupa para poder darle el apoyo, los beneficios de ser Distribuidor y comunicarse con la persona con respecto a, (i) Productos y ofertas promocionales, (ii) su Acuerdo de Distribución y sus Distribuidores de Línea Descendente, (iii) Bonos, y (iv) otros asuntos comerciales relevantes. Toda la información presentada está guardada por la Compañía en sus oficinas centrales en los Estados Unidos, sus oficinas centrales regionales y/o sus Compañías locales afiliadas en su País de Residencia. Tiene el derecho de acceder y corregir la información personal guardada por la Compañía, hablando al centro de atención telefónica en su País de Residencia.

## 2.2 AUTORIZACIÓN PARA USAR SU INFORMACIÓN PERSONAL

Usted autoriza a la Compañía a:

- (a) transferir y revelar información personal y/o confidencial que, (a) usted haya dado a la Compañía, relacionada con su Acuerdo de Distribución y su Organización de Línea Descendente; o (b) que ha sido desarrollada como resultado de su actividad como Distribuidor, (i) a su Compañía matriz y afiliadas donde sea que estén localizadas, (ii) sus Distribuidores de Línea Ascendente cuando así lo considere conveniente la Compañía, y (iii) a las agencias gubernamentales respectivas o cuerpos regulatorios que lo requieran según la ley. Usted tendrá la opción de bloquear la transferencia de cierta información que pudiera ser dada a sus Distribuidores de Línea Ascendente.
- (b) usar su información personal para reconocimiento como Distribuidor y los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía a menos de que haga una solicitud por escrito a la Compañía para que no lo haga.

## 2.3 REVELACIÓN DE SU INFORMACIÓN PERSONAL

Además de la autorización para usar su información personal descrita con anterioridad, usted reconoce que cualquier otra forma de revelar su información personal estará sujeta a las Políticas de Privacidad de la Compañía, conforme se vaya modificando a través del tiempo. Las Políticas de Privacidad pueden ser consultadas en el sitio web de la Compañía en: [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com).

### 3 CÓMO MANTENER SU CUENTA DE ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

#### 3.1 CÓMO MANTENER ACTUALIZADOS SU ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN Y SU FORMULARIO DE ENTIDAD COMERCIAL

Como Distribuidor, es su deber mantener actualizado y al corriente la información contenida en su Acuerdo de Distribución o en su Formulario de Entidad Comercial. Debe informar inmediatamente a la Compañía de cualquier cambio que afecte la actualización de la información contenida en esos documentos. La Compañía puede finalizar o declarar nulo un Acuerdo de Distribución desde su inicio, si se determina que la información proporcionada a la Compañía es falsa o no acertada. Si no actualiza su Acuerdo de Distribución o Formulario de Entidad Comercial, se pueden aplicar restricciones a su cuenta o se impondrá cualquier otra acción disciplinaria, incluyendo la finalización del Acuerdo. Debe presentar un nuevo Acuerdo de Distribución o Formulario de Entidad Comercial con “Modificado” escrito en la parte superior para cambiar su información de Acuerdo de Distribución. Todo Acuerdo de Distribución o Formulario de Entidad Comercial debe estar firmado por usted y todos los Participantes. Un Acuerdo de Distribución modificado de una Entidad Comercial debe estar firmado por un agente autorizado de la Entidad Comercial y un Formulario de Entidad Comercial modificado debe estar firmado por todos los Participantes de la misma. La Compañía puede cargar una cuota por procesar los cambios al Acuerdo de Distribución y el Formulario de Distribución. La Compañía puede negarse a aceptar cualquier modificación.

#### 3.2 CÓMO AGREGAR UN NUEVO PARTICIPANTE

Usted no puede aceptar que una Persona se involucre en alguna Actividad Comercial o que tenga algún Beneficio en su Acuerdo de Distribución, a menos que se haya registrado para ser Participante y dicho registro haya sido aceptada por la Compañía. La Compañía puede rechazar dicho registro según su propio criterio. Si la Compañía rechaza el registro, la Persona no puede participar en el Acuerdo de Distribución.

#### 3.3 CÓMO EMPEZAR UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON UN NUEVO PATROCINADOR

Si usted es un antiguo Distribuidor, puede establecer un nuevo Acuerdo de Distribución con un nuevo Patrocinador sólo si no se ha involucrado en alguna Actividad Comercial (ya sea en su propio Acuerdo de Distribución o en el de alguna otra persona) dentro del Periodo de Inactividad señalado:

Tipo de cuenta durante los 24 meses precedentes a la Actividad Comercial más reciente	Periodo de inactividad
Si usted alguna vez alcanzó el grado de Ejecutivo/ Empresario o superior	12 meses
Sólo Distribuidor	6 meses

Cuando la Compañía concluye que un cambio de Patrocinador inapropiado se llevó a cabo o ha sido solicitado, el segundo Acuerdo de Distribución puede ser reintegrado y fusionado con el primer Acuerdo de Distribución, y la Compañía puede seguir otros recursos listados en el Capítulo 6.

#### 3.4 UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN POR INDIVIDUO

Usted no tiene permitido tener algún beneficio en más de un Acuerdo de Distribución, exceptuando lo que se expone a continuación: (i) matrimonio de dos Distribuidores quienes tenían respectivamente un Acuerdo de Distribución anterior al matrimonio, (ii) herencia de un Acuerdo de Distribución por un Distribuidor existente, o (iii) de otra manera, aprobado por escrito por la Compañía.

#### 3.5 FUSIÓN DE ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN

Ocasionalmente, un Distribuidor desea formar una sociedad con otro Distribuidor existente para fusionar los Acuerdos de Distribución. Excepto como se indica en esta sección 3.5, la formación de sociedades entre Distribuidores y la fusión de Acuerdos de Distribución queda prohibida. La Compañía puede, conforme a su criterio exclusivo, considerar fusiones de Acuerdos de Distribución sólo en los siguientes casos delimitados: (a) su solicitud (i) para fusionarse con su patrocinador de línea ascendente inmediato, o (ii) para fusionarse con un Distribuidor que está en su primer nivel; (b) su solicitud para fusionarse horizontalmente con otro Acuerdo de Distribución, siempre que, (i) sólo uno de los Acuerdos de Distribución sea de grado Ejecutivo o superior, y (ii) ambos Acuerdos de Distribución tengan el mismo patrocinador de línea ascendente; y (c) algunas otras circunstancias que pudieran ser aprobadas por la Compañía según su propio criterio. En cualquier caso, la Compañía, en uso de su propio criterio, decidirá si negar o aprobar su solicitud. Durante su revisión, la Compañía puede imponer los requisitos adicionales que estime necesarios, incluyendo notificaciones y/o aprobaciones de línea ascendente.

## 4 CÓMO TRANSFERIR Y FINALIZAR SU ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

### 4.1 CÓMO TRANSFERIR ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN

Usted no puede transferir su Acuerdo de Distribución o cualquier derecho ahí estipulado, a menos que haya recibido por escrito un consentimiento previo de la Compañía, el cual no será negado sin razón. La Compañía no reconocerá cesión alguna y el beneficiario de la transferencia no tendrá derechos hasta que la transferencia haya sido aprobada por la Compañía. Cualquier excepción o dispensa que la Compañía haya hecho al Acuerdo para el beneficio de un Acuerdo de Distribución finalizará en la transferencia, a menos que lo indique de otra manera la Compañía mediante un acuerdo por escrito.

### 4.2 TRANSFERENCIAS ANTE FALLECIMIENTO

- (a) Individuos. A su fallecimiento, su Acuerdo de Distribución puede pasar a sus herederos, u otros beneficiarios según su testamento, sucesión legítima u otra. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando le sea presentado un mandato del tribunal o documento legal apropiado que indique la transferencia a un beneficiario calificado. La Compañía le exhorta a realizar los arreglos apropiados, asesorado por un abogado de planificación y gestión patrimonial y derecho sucesorio, para la transferencia de su Acuerdo de Distribución.
- (b) A su fallecimiento, su Acuerdo de Distribución puede pasar a sus herederos, u otros beneficiarios según su testamento, sucesión legítima u otra. La transferencia será reconocida por la Compañía cuando le sea presentado un mandato del tribunal o documento legal apropiado que indique la transferencia a un beneficiario calificado. La Compañía le exhorta a realizar los arreglos apropiados, asesorado por un abogado de planificación y gestión patrimonial y derecho sucesorio, para la transferencia de su Acuerdo de Distribución.
- (c) Durante el tiempo que un Acuerdo de Distribución pueda estar temporalmente sin un propietario, o que haya un vacío de propiedad debido a los procedimientos de un juzgado de sucesiones, tutelas y relaciones de familia, o de algún otro tribunal, es el Diamante Azul en línea ascendente o superior el que será responsable de operar este Acuerdo de Distribución. Como pago por sus servicios, al Diamante Azul en línea ascendente o superior se le dará una cuota. Esta cuota será un monto en su moneda local equivalente al 15% del Bono neto del Acuerdo de Distribución.

### 4.3 DIVORCIO

En el caso de un divorcio, la Compañía puede determinar la división o la no división del Acuerdo de Distribución o de la Organización de Línea Descendente. Generalmente, la Compañía no divide Bonos o alguna otra recompensa. La Compañía puede, de cualquier manera, bajo su propio criterio, sobre una base de cada caso en particular, dividir los Bonos en una base simple de porcentaje fijo según el dictamen de un tribunal o del consentimiento por escrito de ambas partes. SI LA COMPAÑÍA ESTÁ DE ACUERDO CON DIVIDIR LOS BONOS EN UNA BASE SIMPLE DE PORCENTAJE FIJO, LAS PARTES DEL ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN ESTARÁN DE ACUERDO EN LIBERAR A LA COMPAÑÍA DE LOS DAÑOS Y/O PERJUICIOS QUE LLEGARÁ A SUFRIR POR CUALQUIERA Y TODAS LAS DEUDAS, PÉRDIDAS, COSTOS, DAÑOS, JUICIOS O GASTOS, INCLUYENDO HONORARIOS RAZONABLES DE ABOGADOS, QUE RESULTEN DIRECTA O INDIRECTAMENTE DE CUALQUIER ACTO U OMISIÓN DE LA COMPAÑÍA AL DIVIDIR LOS BONOS. La Compañía tiene el derecho de retener los Bonos en caso de que haya una controversia entre cónyuges con respecto al Acuerdo de Distribución. La Compañía puede hacer cargos a los Distribuidores mensualmente como pago por sus servicios al dividir los pagos de Bonos.

### 4.4 DERECHO A FINALIZACIÓN

Usted puede dar por finalizado un Acuerdo de Distribución en cualquier momento al dar un aviso por escrito a la Compañía. La finalización resulta en la pérdida de todos los beneficios como Distribuidor.

# Capítulo 2 Operación de su Negocio

## 1 ÉTICA COMERCIAL

### 1.1 CÓDIGO DE ÉTICA DSA

La Compañía es miembro de la Asociación de Ventas Directas (DSA por sus siglas en inglés) en los Estados Unidos de Norteamérica y en muchos países alrededor del mundo respeta los lineamientos del Código de Ética de la DSA, junto con los lineamientos éticos de esta Sección, usted debe cumplir con el Código de Ética de la DSA en sus operaciones comerciales. El Código de Ética puede ser encontrado en [www.dsa.org](http://www.dsa.org).

### 1.2 PROPÓSITO DE SU NEGOCIO

El propósito principal de su negocio y de la Compañía es vender Productos de alta calidad a clientes minoristas. Como parte de este proceso, puede patrocinar a otros Distribuidores en el negocio para construir su organización de ventas. De cualquier forma, el reclutamiento de otros Distribuidores no es su enfoque principal, pero se tiene preferentemente como parte integral de su obligación de vender Productos e incrementar la venta de los mismos a clientes minoristas por su Organización de Línea Descendente.

### 1.3 ÉTICA GENERAL

Usted debe operar su Acuerdo de Distribución de forma ética, profesional y cortés. Esto significa, entre otras cosas, lo siguiente:

- Debe cumplir con el Acuerdo y la ley aplicable.
- Debe de operar su Acuerdo de Distribución con honestidad.
- Debe indicar a los posibles clientes y Distribuidores quién es, por qué los ha contactado y qué productos está vendiendo.
- No puede hacer afirmaciones falsas o engañosas acerca de ingresos potenciales bajo el Plan de Compensación de Ventas o acerca de los beneficios de usar los Productos de la Compañía.
- No puede presionar a ningún Distribuidor o posible Distribuidor para que opere en una forma financieramente irresponsable, incluyendo, aunque no limitado a, presionarlo para comprar más Productos o Materiales y Servicios de apoyo Comercial que no pueda usar o vender razonablemente, o a mantener requerimientos de inventario específicos.
- No puede exhortar o recomendar que los Distribuidores o los posibles Distribuidores se endeuden para poder participar en el negocio.
- Debe explicarles como pueden hacer devoluciones de Productos o cancelar un pedido.
- No debe decir a los Distribuidores que necesitan comprar Productos o Paquetes de Productos para convertirse en Distribuidores o Ejecutivos/ Empresarios. Los posibles Distribuidores deben estar informados de que pueden firmar como clientes o que pueden comprar Productos de forma unitaria y no en paquete.

### 1.4 ACUERDO DE BUENA VOLUNTAD

No puede hacer comparaciones, afirmaciones, expresiones o declaraciones falsas, injustas, inexactas o despreciativas acerca de:

- la Compañía;
- sus Productos o actividades comerciales;
- otras Personas;
- otras Compañías (incluyendo competidores);
- productos o actividades comerciales de otras Compañías.

### 1.5 AGRESIÓN

Debe operar su Acuerdo de Distribución sin agresión, intimidación, amenazas ni abusos. No será tolerado ningún tipo de agresión, incluyendo aunque no limitado, raza, religión, abuso físico y verbal, o solicitar, incitar o consumir cualquier relación por escrito, verbal, electrónica o física que no sea bienvenida, insinuaciones sexuales, solicitud de favores sexuales u otro comportamiento físico, verbal o visual de naturaleza sexual, con otro Distribuidor, empleado de la Compañía o cliente.

### 1.6 PROHIBICIÓN DE CONTACTO CON MIEMBROS DEL CONSEJO CONSULTIVO DE VENDEDORES O DE CIENTÍFICOS

Prohibición de Contacto con Miembros del Consejo Consultivo de Vendedores o de Científicos.

No puede contactar, ya sea directa o indirectamente, a vendedores, proveedores de la Compañía, miembros del consejo consultivo científico, colegas de investigación básica, Universidades, o cualquier otro asesor o consultor de la Compañía sin una previa autorización por escrito de la Compañía.

### 1.7 ANTI-CORRUPCIÓN

Debe cumplir con todas las leyes anticorrupción, incluyendo la Ley de Prácticas de Corrupción en el Extranjero ("FCPA" por sus siglas en inglés), en los países en que la Compañía hace negocios. La FCPA establece que usted nunca, directa o indirectamente (es decir, a través de un agente) haga un pago o regalo con el propósito de influenciar los actos y decisiones de funcionarios públicos.

Hay algunas excepciones limitadas a esta regla. Debido a que las reglas y excepciones relacionadas con la anticorrupción son complejas, debe consultar con su propio asesor legal con respecto a preguntas relacionadas con el cumplimiento de la FCPA o leyes anticorrupción. Para información adicional, consulte por favor a las Políticas Anticorrupción de la Compañía en la sección de Reglamentación Corporativa del apartado de Relaciones de Inversionistas en el sitio web de Nu Skin Enterprises, Inc. en [www.nuskinenterprises.com](http://www.nuskinenterprises.com)

## 1.8 MANTENER LA REPUTACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Usted no actuará en forma alguna, incluyendo sus acciones fuera del ámbito del Acuerdo de Distribución, que pudiera ser considerada como perjudicial para el negocio o reputación de la Compañía o sus Distribuidores. La Compañía tiene derecho a, según su propio criterio, determinar qué acciones pueden ser consideradas como dañinas y tomar alguna acción con respecto a usted de acuerdo con lo señalado en el Capítulo 6.

## 1.9 REVISIÓN DE REGISTROS

Como condición para participar como Distribuidor, usted garantiza a la Compañía el derecho a revisar cualquier registro relacionado con su Acuerdo de Distribución con el fin de investigar si ha estado operando dicho Acuerdo conforme con estas Políticas y Procedimientos. La Compañía puede solicitar la revisión de los registros de su Acuerdo de Distribución en cualquier momento y por cualquier razón. Usted debe cumplir con cualquier solicitud de revisión de su Acuerdo de Distribución al facilitar con prontitud y por completo a la Compañía sus registros reales para dicha revisión.

# 2 CONTRATISTA INDEPENDIENTE

## 2.1 LOS DISTRIBUIDORES SON CONTRATISTAS INDEPENDIENTES

Usted es un contratista independiente. No es un agente, empleado, funcionario, socio, miembro o partícipe adjunto de la Compañía, y no se puede presentar como tal. Acepta, como contratista independiente, que:

- es responsable por sus propias decisiones comerciales y debe determinar según su criterio, cuando trabajará y el número de horas que lo hará;
- se le pagarán Bonos basados en la venta y no en el número de horas que trabaja;
- está sujeto a riesgo empresarial y es responsable de todas las pérdidas que tenga como Distribuidor;
- debe cubrir su propio pago de licencia(s) como tal (si aplica) y cualquier Bono de seguro;
- es responsable por todos los costos de su negocio incluyendo, aunque no limitando a, viajes, entretenimiento, oficina, legales, equipo, contabilidad y gastos generales sin préstamos, reembolsos o garantía de la Compañía; y
- no será tratado como empleado para propósitos fiscales federales o estatales.

## 2.2 IMPUESTOS

Usted debe pagar cualquier impuesto por autoempleo (si aplica) requerido por las leyes, estatutos y regulaciones federales, estatales y locales. Usted es responsable por la recaudación y pago apropiados de impuestos sobre ventas minoristas.

## 2.3 SIN AUTORIDAD PARA ACTUAR POR CUENTA DE LA COMPAÑÍA

No tiene autoridad para actuar por cuenta de la Compañía. Esto incluye, aunque no está limitado a:

- registrar o reservar nombres, marcas registradas o Productos de la Compañía;
- registrar URLs usando nombres, marcas registradas o nombres comerciales de la Compañía;
- registrar o asegurar la aprobación de Productos o prácticas comerciales; o
- establecer contactos comerciales o gubernamentales de cualquier tipo en favor de la Compañía.

Usted debe indemnizar a la Compañía por todos los costos y honorarios de abogados provocados a la Compañía por cualquier acción de recurso necesitado para exonerar a la Compañía en el caso de que haya actuado inapropiadamente por cuenta de la Compañía. Debe ceder inmediatamente a la Compañía cualquier registro de nombres de la Compañía, marcas registradas, Productos o URLs registrados o reservado en violación de lo estipulado en esta Sección sin el reembolso de la Compañía por cualquier costo en que haya incurrido.

## 2.4 PROHIBICIÓN DE DESIGNACIÓN COMO EMPLEADOR

No puede identificar a la Compañía como su empleador en solicitudes de préstamos, formularios gubernamentales, solicitudes de verificación de empleo, postulaciones para compensación por desempleo o cualquier otro formulario o documento.

# 3 ORDENAR PRODUCTOS O SERVICIOS

## 3.1 REALIZACIÓN DE PEDIDOS

Puede hacer pedidos de Productos directamente a la Compañía o en sus sucursales o en Centros de Distribución, Walk-in Centers. No hay un mínimo de orden, sin embargo, los costos por transporte y manejo pueden variar dependiendo del monto de Productos solicitados.

### 3.2 TRANSFERENCIA DE TÍTULO

La propiedad de cualquier Producto que ordena son transferidos a usted cuando los Productos son transportados y entregados.

### 3.3 INVENTARIO Y LA REGLA DEL 80 POR CIENTO

Como Distribuidor, no tiene requerimientos de inventario específicos. Debe usar su propio juicio al determinar las necesidades del inventario basado en la proyección razonable de las ventas minoristas y su uso personal. Se le prohíbe hacer pedidos mayores a un monto de inventario razonable. Al hacer un pedido, certifica que ha vendido o consumido por lo menos el 80 por ciento de su inventario total de pedidos previos.

### 3.4 MÉTODOS DE REALIZACIÓN DE PEDIDOS

La Compañía no acepta pedidos a crédito. Los pedidos no serán enviados sino hasta que hayan sido pagados en su totalidad. El pago debe estar hecho por cheque de caja, giros bancarios, tarjetas de crédito, efectivo, cheques comerciales directos de cobro automático o personal o algún otro método tal como los que pueden ser aceptados por la Compañía.

### 3.5 EMISIÓN DE CRÉDITOS

Se puede emitir un crédito de la Compañía en caso de un sobrepago, cambio del Productos o en otras circunstancias cuando otro mecanismo no puede ser completado en su totalidad. El Volumen Personal de Ventas y el Volumen Grupal de Ventas son sujetos a crédito cuando se usa el crédito de la Compañía.

### 3.6 CAMBIOS DE PRECIO

La Compañía tiene el derecho de cambiar los precios de los Productos sin previo aviso.

### 3.7 REALIZACIÓN DE PEDIDOS A NOMBRE DE OTRO DISTRIBUIDOR

Se le prohíbe hacer pedidos a nombre de otro Distribuidor sin el previo consentimiento por escrito de dicho Distribuidor. Usted debe dar una copia de estas aprobaciones por escrito a la Compañía antes de hacer el pedido.

### 3.8 PAGOS SIN FONDOS SUFICIENTES

Si un cheque es devuelto por falta de fondos o si alguna tarjeta de crédito es rechazada, deberá hacerse inmediatamente el pago a la Compañía por el monto total del pago del cheque devuelto o de la tarjeta de crédito rechazada. Si no realiza dicho pago apropiadamente está incumpliendo con el Acuerdo.

### 3.9 USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO DE OTRO PERSONA

No podrá usar la tarjeta de crédito de otra persona para ordenar Productos o Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía sin la previa aprobación por escrito de este individuo. Deberá dar una copia de estas aprobaciones por escrito a la Compañía antes de hacer el pedido.

### 3.10 PROGRAMA DE RECOMPENSAS DE ENTREGA AUTOMÁTICA (ADR)

El Programa de recompensas de entrega automática (programa "ADR" por sus siglas en inglés) es un programa opcional disponible en algunos Países Autorizados. El Programa ADR le permite hacer un pedido fijo mensual que le será enviado convenientemente a usted por parte de la compañía y estará cargado a su tarjeta de crédito, cuenta de ahorros o cuenta de cheques mensualmente. Los términos y condiciones del Programa ADR están fundados en el acuerdo de Recompensas de Entrega Automática en el sitio web de la Compañía.

La Compañía puede finalizar (i) el Programa ADR en cualquier momento y por cualquier motivo y (ii) su derecho a participar en el Programa ADR como se describe en los términos y condiciones del Programa ADR. Usted podrá cancelar su pedido mensual en el Programa ADR con un aviso por escrito, tal y como se describe en los términos y condiciones de dicho Programa.

### 3.11 VENTA MINORISTA DE PRODUCTOS

- (a) Sólo podrá revender los Productos en su País de Residencia. Los productos que usted venda también deben ser comprados a la Compañía en su País de Residencia y no puede revender Productos en su País de Residencia que hayan sido adquiridos a la Compañía en otro País diferente al de su Residencia.
- (b) Cuando celebre su Acuerdo de Distribución, se le otorgará el derecho a comprar Productos en un País que no sea el de su Residencia. Sólo podrá comprar Productos en un País que no sea el de su Residencia, para su uso personal o para hacer demostraciones de Productos a nuevos Distribuidores potenciales. No puede vender Productos en un País que no sea el de su Residencia. Podrá estar sujeto a requisitos adicionales para algún país en específico.

## 4 REEMBOLSOS Y CAMBIOS DE PRODUCTO

### 4.1 POLÍTICA DE REEMBOLSO

A menos que lo requiera de otra forma la ley aplicable, la Compañía reembolsará el 90% del precio más los impuestos aplicables prepagados, menos los Bonos aplicables sobre Productos y Materiales de Apoyo Comercial no abiertos que se puedan volver a vender. Deberá devolver los Productos dentro de los 12 meses siguientes a la fecha del pedido. Sólo podrá devolver los Productos y Material de apoyo comercial que haya comprado personalmente a la Compañía. Para que la Compañía pueda retirar correctamente las Bonos aplicables sobre los Productos devueltos, deberá mantener el número de pedido de la factura. Deberá dar el número de pedido a la Compañía al momento en que solicita un reembolso. También puede devolver Productos de forma individual que haya comprado como parte de un kit o paquete. La forma del reembolso estará basada en la forma original de pago, tal como una transferencia bancaria o un depósito en la tarjeta de crédito. En lugar de un reembolso, la Compañía puede optar por otras alternativas tales como un crédito de Productos. La devolución de Productos puede afectar su elegibilidad para recibir Bonos y su nivel de distinción, y si las Bonos ya han sido pagadas sobre los Productos devueltos, entonces la Compañía recuperará sus Bonos tal y como se describe más adelante en la Sección 6.9 de este Capítulo. La Compañía no da reembolsos por Productos o Materiales y Servicios de Apoyo Comercial comprados a otro Distribuidor. Deberá buscar un reembolso directamente del Distribuidor que le vendió tales Productos o Materiales y Servicios de Apoyo Comercial.

### 4.2 POLÍTICA DE CAMBIO

A menos que la ley aplicable lo requiera de otra manera, la Compañía cambiará Productos comprados que fueron enviados por error o están defectuosos, si se notifica a la Compañía en los 30 días siguientes a la fecha de compra. Si un cambio no es factible, la Compañía puede expedir (i) un crédito de Compañía por el monto de los Productos cambiados, que puede usarse para vender otros Productos, o (ii) un reembolso total del precio total de la venta.

### 4.3 PROCEDIMIENTOS PARA OBTENER UN REEMBOLSO O CAMBIO

Deberá cumplir con los procedimientos siguientes para obtener un reembolso o cambio:

- Deberá recibir una aprobación para la devolución en un número de Autorización de Devolución de Mercancía (“RMA” por sus siglas en inglés) antes de que envíe la devolución a la Compañía. Esta aprobación debe ser obtenida ya sea por teléfono o por escrito, y el flete/envío real de la devolución debe estar acompañada por el número de RMA;
- La Compañía dará la información acerca de los procedimientos correctos y la localización para la devolución de Productos. Todos los costos por el transporte de la devolución deben ser pagados por usted;
- Los Productos enviados a la Compañía sin el número de RMA no calificarán para devolución o cambio y serán regresados con cargo a usted y
- los Procedimientos pueden variar en jurisdicciones donde haya requisitos diferentes impuestos por la ley.

## 5 VENTAS MINORISTAS Y DEVOLUCIONES DE CLIENTES

### 5.1 VENTAS MINORISTAS

Los Productos comprados a la Compañía están previstos para ser vendidos a clientes minoristas, usados para demostraciones de Productos o para su propio uso personal. Se le autoriza a revender los Productos que compra a la Compañía a clientes minoristas. Puede establecer sus propios precios minoristas y puede quedarse con las ganancias que obtenga de la reventa de Productos a sus clientes minoristas.

### 5.2 PROHIBICIÓN DE VENTA DE PRODUCTOS AL MAYOREO

No podrá vender o distribuir Productos a Personas que pretendan revender los Productos o que hayan revendido Productos en el pasado.

### 5.3 RECIBOS DE VENTAS MINORISTAS

Podrá expedir recibos de ventas minoristas a sus clientes de acuerdo con los siguientes requisitos:

- Debe dar dos copias del recibo de ventas minoristas completo al momento de la venta. Todos los espacios referentes a las políticas de reembolso a los tres días en la parte de atrás del recibo deben estar completos. El recibo de ventas minoristas debería estar completo e incluir los artículos ordenados, el monto de la venta, el nombre del cliente, dirección, número telefónico, fecha de la venta, fecha del tercer día hábil después de la venta, además de su nombre, dirección y número telefónico de su negocio.
- Deberá quedarse con una copia del recibo de ventas minoristas para sus registros. Debe tener sus copias de todos los recibos de ventas minoristas archivados por lo menos durante 4 años. El monto de los impuestos de ventas cobrados deben estar registrados en el recibo de ventas minoristas si es que usted solicita una exención del programa de cobro previo de impuestos de la Compañía.

### 5.4 GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DE DINERO Y REEMBOLSOS A LOS CLIENTES

- Se deberá ofrecer una garantía de devolución de dinero de tres días a sus clientes minoristas. Esto significa que debe, por cualquier razón y a solicitud, dar un reembolso total del precio de compra al cliente. El único requisito es que el cliente debe solicitar el reembolso dentro de los 3 días siguientes a la compra y devolver la porción no utilizada del Producto. Deberá hacer un reembolso de los Productos devueltos dentro de los 10 días siguientes a la solicitud del cliente.

- (b) La Compañía le exhorta a pagar las solicitudes de sus clientes minoristas en cuanto a reembolsos o cambios de Productos, incluso si fueron hechas luego de más de tres días después de la fecha de venta. La Compañía sostiene esta política reemplazando los Productos devueltos por usted o sus clientes minoristas hasta 30 días después de la fecha de la venta minorista, si le da al cliente minorista un reembolso o cambio de Producto. A menos que lo requiera de otra manera la ley aplicable o una garantía específica de algún Producto, la Compañía dará a los clientes un reembolso del 100% en productos comprados directamente a la Compañía, si los devuelven en un lapso de 30 días después de la fecha de compra sin importar si los productos han sido usados o no, o son realmacenables o revendibles. La Compañía no dará ningún otro reembolso a los clientes minoristas luego del vencimiento de este periodo de 30 días.

## 6 PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

### 6.1 PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

Se le ha dado una copia completa del Plan de Compensación de Ventas. El Plan de Compensación de Ventas es parte del Acuerdo, y está sujeto a sus términos. El Plan de Compensación de Ventas puede ser cambiado por la Compañía en cualquier momento con un aviso de 30 días de anticipación. Una copia del Plan de Compensación de Ventas vigente se encuentra en [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com).

### 6.2 EXCEPCIONES AL PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

La Compañía, según su propio criterio, tiene el derecho de mantener o promover al Distribuidor a algún nivel de distinción en el Plan de Compensación de Ventas sin considerar el cumplimiento de los requisitos del nivel de distinción. A menos que se acuerde de otra manera por escrito por un representante autorizado de la Compañía, la Compañía puede finalizar cualquier excepción garantizada según esta Sección 6.2 de este Capítulo 2 en cualquier momento y por cualquier razón.

### 6.3 PROHIBICIÓN DE COMPENSACIÓN POR PATROCINIO

No recibirá compensación alguna por patrocinar a otros Distribuidores. Su nivel de compensación está basado en su trabajo duro, su venta de productos y las ventas de su Organización de Línea Descendente.

### 6.4 PROHIBICIÓN DE GARANTIZAR DE INGRESOS

Tampoco se le garantiza a usted un ingreso específico ni algún nivel de ganancias o éxito. Generar compensaciones significativas como Distribuidor requiere un tiempo considerable, esfuerzo y compromiso con el negocio. Deberá operar su Acuerdo de Distribución en una forma responsable y eficiente - usted no debe (i) incurrir en deudas para comprar Productos o Materiales y Servicios de Apoyo Comercial, (ii) renunciar a su empleo actual hasta que esté seguro de que puede permitírselo, y (iii) incurrir en gastos que excedan el monto de sus Bonos. Este no es un programa de "hágase rico rápidamente". Sus ganancias sólo provienen de la venta exitosa de Productos y de las ventas de otros Distribuidores en su Organización de Línea Descendente. Las ganancias promedio de un Distribuidor en cada nivel del Plan de compensación de ventas pueden encontrarse en el Apéndice B al final de estas Políticas y Procedimientos o en [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com).

### 6.5 MANIPULACIÓN DEL PLAN DE VENTAS

Mantener la integridad del Plan de Compensación de Ventas es de vital importancia para la Compañía. Deberá acatar los términos y condiciones del Plan de Compensación de Ventas y no puede, de ninguna manera, usar números de identificación, nombres o Acuerdos de Distribución falsos, comprar Producto adicional para mantener el nivel de distinción, almacenar Productos o usar cualquier otra forma de manipulación que viole los términos y condiciones del Plan de Compensación de Ventas, su esencia y su propósito.

### 6.6 BONOS

Además de las ganancias minoristas, también puede ganar de la reventa de Productos y también puede obtener Bonos del Plan de Compensación de Ventas, sujeto a lo siguiente:

- (a) No podrá recibir Bonos si está en incumplimiento del Acuerdo;
- (b) Los requisitos para recibir Bonos y los términos para determinar el monto de las mismas pueden ser cambiados por la Compañía en cualquier momento con un aviso de 30 días de anticipación;
- (c) Los Bonos pueden ser pagadas por transferencia bancaria, cheque o cualquier otro método elegido por la Compañía.
- (d) No se acumula interés alguno sobre la Bono cuando el pago del mismo haya sido demorado por la Compañía por alguna razón; y
- (e) La Compañía no pagará Bonos hasta que la Bono acumulada mensualmente sea igual a 10 dólares (equivalencia en moneda local). Si su Acuerdo de Distribución está finalizado, cualquier Bono acumulado no pagada menor a 10 dólares mínimo (equivalencia en moneda local) será dado por perdido.

### 6.7 VENTAS MINORISTAS REQUERIDAS; VERIFICACIÓN DE VENTAS MINORISTAS

No será elegible para recibir una Bono en cualquier mes en el que no haya tenido cinco ventas minoristas como lo requiere el Plan de Compensación de Ventas. Deberá guardar la información de las ventas minoristas por lo menos durante cuatro años para verificar que ya haya

cumplido con estos requerimientos de ventas minoristas. Usted debe tener esta documentación disponible para la Compañía en el momento que ésta lo solicite. Si no puede documentar las ventas minoristas solicitadas está entonces en incumplimiento del Acuerdo. La Compañía puede recuperar todas las Bonos por pedidos en cada mes para el que no pueda proporcionar la documentación de las ventas minoristas. Frecuentemente, la Compañía audita al Distribuidor conforme esta Sección.

## 6.8 COORDINACIÓN

Un pedido de Productos es incluido en la Bono y en el cómputo para la calificación como Ejecutiva para un mes determinado sólo si la Compañía lo recibe en o antes del último día hábil de ese mes. Si la Compañía retira la disponibilidad de ciertos Productos, el Volumen personal de ventas de esos Productos sólo estarán incluidos en la Bono y en los cómputos para la calificación como ejecutiva en el mes en que los Productos hayan sido enviados.

## 6.9 RECUPERACIÓN DE BONO

- (a) Además de cualquier otro derecho de recuperación provisto en estas Políticas y Procedimientos, la Compañía tiene el derecho de solicitarle que pague cualquier Bono que se le haya pagado sobre los Productos:
  - (i) Devueltos bajo la política de reembolso de la Compañía;
  - (ii) Devueltos por estar relacionados con algún incidente de negligencia del Distribuidor;
  - (iii) Comprados para mantener los niveles de distinción Ejecutiva en violación de los requisitos del Plan de Compensación de Ventas; o
  - (iv) Pagadas por error por la Compañía.
- (b) Usted debe pagar cualquier Bono pagado de más sobre el Bono ajustado. La Compañía recuperará los Bonos pagados sobre productos devueltos por un reembolso hecho por usted o su Organización de Línea Descendente al (i) solicitar un pago directo del monto, u (ii) ocultar el monto de sus pagos presentes o futuros. Extensión de la política de reembolso de la Compañía, si lo requiere la ley aplicable o instancias en las que el Distribuidor presente un mal comportamiento o una declaración falsa u otras circunstancias extenuantes que necesiten de reembolsos por parte de la Compañía que estén fuera de sus políticas de reembolso, serán considerados con base en cada caso en particular. En el caso de que la Compañía tenga que hacer un reembolso que sobrepase los términos de su política de reembolsos, la Compañía recuperará también los Bonos pagados a usted sobre esos Productos. Además, la Compañía tiene el derecho de ajustar su nivel de distinción y los Bonos relacionados, sin tomar en cuenta el volumen de Productos que fueron regresados o que fueron comprados para mantener los niveles de distinción Ejecutiva.

## 6.10 CORRECCIONES DE PAGO

Es su deber asegurarse de que los Bonos pagados sean correctos. Si descubre un error en su pago, debe notificarlo a la Compañía dentro de los 90 días después de recibir el Bono. Si no notifica a la Compañía de cualquier error o controversia con respecto al pago de los Bonos dentro del periodo de 90 días, se considerará que ha aceptado el pago como pago pleno y completo de los Bonos obtenidas durante ese periodo de Bono y no tendrá derecho a reclamar más adelante el pago de los Bonos o buscar el pago de cualquier Bono adicional.

# 7 AFIRMACIONES DE RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS DEFECTUOSOS E INDEMNIZACIÓN

## 7.1 INDEMNIZACIÓN

En el caso de que se presente una reclamación de responsabilidad civil en contra de usted por un producto o por daño por el uso de un Producto de parte de un tercero, la Compañía lo indemnizará y lo defenderá de dichas Afirmaciones, sujeta a las limitaciones descritas en la sección 7.2 de este Capítulo 2.

## 7.2 REQUISITOS PARA INDEMNIZACIÓN

Para ser indemnizado, usted deberá notificar por escrito a la Compañía de la reclamación dentro de los 10 días siguientes a la recepción del aviso de la misma. La Compañía no tiene la obligación de indemnizarlo si usted ha (a) violado el Acuerdo; (b) reempacado, alterado o hecho mal uso del Producto, o hecho Afirmaciones o dado instrucciones acerca de la seguridad del Producto, usos o beneficios que no están incluidos en los folletos, advertencias o etiquetas de Productos actuales aprobados por la Compañía; o (c) puesto o intentado poner una reclamación sin la aprobación de la Compañía. Además, la indemnización está condicionada a si usted permite que la Compañía asuma la única defensa de la reclamación.

## 7.3 INDEMNIZACIÓN HECHA POR USTED

Usted está de acuerdo en indemnizar a la Compañía ante cualquier reclamación de un tercero que suceda directa o indirectamente porque ha (a) violado el Acuerdo; o (b) reempacado, alterado o hecho mal uso del Producto, o hecho afirmaciones o dado instrucciones acerca de la seguridad del Producto, usos o beneficios que no están incluidos en los folletos, advertencias o etiquetas de Productos actuales aprobados por la Compañía; o (c) puesto o intentado poner una reclamación sin la aprobación de la Compañía.

## 8 IMPUESTOS A LAS VENTAS

### 8.1 RECAUDACIÓN DE LA COMPAÑÍA DEL IMPUESTO ESTATAL A LAS VENTAS

La Compañía recauda el impuesto a las ventas al tiempo de su compra y lo remite a las autoridades correspondientes. El monto del impuesto a las ventas está basado según el precio minorista sugerido de un Producto, calculado en la tasa local de impuestos.

### 8.2 EXCEPCIÓN A LA RECAUDACIÓN DE LA COMPAÑÍA DEL IMPUESTO ESTATAL A LAS VENTAS

Si lo permite la ley local en su país de residencia y es aprobado por la Compañía, la empresa no recaudará el impuesto a las ventas, el cual continúa siendo una responsabilidad de cada Distribuidor y no de la Compañía de reportarlo ante las autoridades correspondientes.

## 9 ASOCIAR OTRAS ORGANIZACIONES CON LA COMPAÑÍA

La oportunidad de negocio de la Compañía no está basada en raza, género, creencias o ideología política. Cuando usted está capacitando a su Organización de Línea Descendente, vendiendo Productos o promoviendo la oportunidad de negocio, no podrá promover, defender, vender o incluir folletos, libros u otro material que promueva a otra organización o individuo, ya sea religioso, político, comercial o social o que implique cualquier asociación entre la Compañía y cualquier otra organización. Las reuniones, llamados u otros eventos de la Compañía o de los Distribuidores no pueden ser usados como foro para promover o expresar creencias personales o de otras organizaciones, Compañías, eventos e individuos.

# Capítulo 3 Publicidad

## 1 MATERIALES DE APOYO COMERCIAL

### 1.1 MATERIALES DE APOYO COMERCIAL

Respecto a la excepción de la Sección 4 de este Capítulo relativo a los Materiales de Apoyo Comercial del Diamante Azul, usted sólo podrá usar los Materiales de Apoyo Comercial que han sido producidos y distribuidos por la Compañía para la promoción del negocio, los Productos y el Plan de Compensación de Ventas, y no puede preparar o usar sus propios Materiales de Apoyo Comercial. Además, debido a que las leyes y regulaciones difieren de país a país, sólo podrá usar los Materiales de Apoyo que han sido aprobados específicamente para el uso en ese País Autorizado.

### 1.2 MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS RESERVADOS

Las marcas registradas y patentes son valiosos activos de la Compañía y ésta regula estrictamente el uso de estas marcas y patentes para asegurar que no pierdan su valor para la Compañía o sus Distribuidores. No podrá utilizar las marcas registradas, patentes ni otros derechos de propiedad intelectual, registrados o no, de manera alguna excepto como lo autorizan específicamente estas Políticas y Procedimientos o como lo apruebe la Compañía por escrito de alguna otra forma. La Compañía puede prohibir el uso de sus marcas registradas en cualquier Material de Apoyo comercial u otro medio.

### 1.3 PROHIBICIÓN DE GRABACIONES DE EVENTOS O DE EMPLEADOS DE LA COMPAÑÍA

No podrá grabar cualquier evento patrocinado por la Compañía sin el previo consentimiento por escrito de la misma. Usted tampoco puede grabar cualquier charla u otra presentación hecha por un empleado u otro representante de la Compañía en cualquier reunión, evento o, bajo otras circunstancias, sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

### 1.4 DAÑOS

Usted es responsable ante la Compañía por cualquier daño proveniente del mal uso de los nombres y marcas registradas de la Compañía, patentes y otros derechos de propiedad intelectual, de cualquier forma excepto como lo autorizan específicamente estas Políticas y Procedimientos o como lo apruebe de alguna manera la Compañía por escrito.

## 2 AFIRMACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

### 2.1 LIMITACIÓN GENERAL

Sólo podrá hacer las afirmaciones relacionadas con un Producto en específico y las declaraciones publicadas en los Materiales de Apoyo Comercial de la Compañía y sus folletos que han sido aprobados por la Compañía para uso en los Materiales de Apoyo Comercial en el País autorizado donde usted está haciendo las afirmaciones.

### 2.2 AFIRMACIONES MÉDICAS

No podrá hacer afirmaciones, o declarar o insinuar que algún Producto está formulado, diseñado o aprobado por la Compañía o cualquier autoridad regulatoria para tratar alguna enfermedad o condición médica. Estas declaraciones sugieren que los Productos son medicamentos más que cosméticos o nutricionales. Tampoco podrá comparar los Productos con medicamentos o afirmaciones médicas o farmacéuticas. Cualquier declaración, afirmación o comparación hecha por usted puede resultar en su responsabilidad legal personal.

### 2.3 AFIRMACIONES DE APROBACIÓN POR LA FDA PROHIBIDAS

No deberá declarar o insinuar que algún Producto está registrado o aprobado por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA por sus siglas en inglés) o cualquier otra autoridad regulatoria. La Administración de Alimentos y Medicamentos no requiere o garantiza alguna aprobación en específico para los Productos cosméticos o nutricionales que vende la Compañía. Cuando se hacen afirmaciones acerca del beneficio de un Producto o se dan testimonios personales respecto a los Productos nutricionales que son afirmaciones de “estructura/función”, la afirmación o testimonio se debe acompañar de la siguiente renuncia de responsabilidad: “Estas afirmaciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos. Este producto no pretende diagnosticar, tratar, curar o prevenir alguna enfermedad”

Las Afirmaciones de Estructura y/o función describen el papel de un nutriente o ingrediente dietético que afecte la estructura o funcionamiento normal en los seres humanos, por ejemplo, “el calcio forma huesos fuertes”. No están aprobadas previamente por la FDA pero deben ser verdaderas y no confusas.

## 2.4 FOTOGRAFÍAS DEL ANTES Y EL DESPUÉS

Sólo aquellas fotografías y videos que hayan sido aprobadas por la Compañía pueden ser usados para demostrar los beneficios del Producto.

## 2.5 MODIFICACIONES AL EMPAQUE DE PRODUCTOS

No podrá modificar ningún empaque, etiqueta, folleto o instrucciones para el uso de algún Producto. Tampoco podrá dar instrucciones para usar un Producto en una manera que no esté descrita en los folletos actuales aprobados por la Compañía. Cualquier modificación o instrucción hecha por usted puede resultar en su responsabilidad legal personal.

# 3 AFIRMACIONES DE INGRESOS

## 3.1 AFIRMACIONES PROHIBIDAS DE INGRESOS FALSOS

Es importante que todos los Distribuidores estén informados completamente y tengan expectativas reales con respecto a la oportunidad de ingresos asociada con ser un Distribuidor. Para ayudar a los Distribuidores a tener expectativas realistas, deberá cumplir con las disposiciones de esta Sección 3 en todos los aspectos de sus actividades comerciales. Lo más importante, no podrá hacer afirmaciones, específicas o implícitas, con respecto a que la oportunidad de ingresos sea falsa o engañosa, incluyendo las garantías de ingresos de cualquier tipo. No puede exhibir cheques reales o en fax de los Bonos.

## 3.2 REQUISITOS DE ESTILO DE VIDA Y AFIRMACIONES SOBRE INGRESOS

Sólo podrá hacer afirmaciones acerca de su estilo de vida (es decir, mi negocio en Nu Skin me permitió comprar un yate, renunciar a mi empleo, comprar una nueva casa, etc.) o afirmaciones acerca de su nivel de Bonos o ingresos asociados a que Nu Skin sea su negocio si se cumplen las siguientes condiciones:

- (a) La información debe ser verídica y no engañosa;
- (b) La información debe estar basada en su experiencia y nivel de compensación real o la experiencia y nivel de ingresos de los Distribuidores en su Organización de Línea Ascendente o descendente inmediata, o ser consistente con la información de la Compañía o de los Materiales de Apoyo Comercial del Diamante Azul;
- (c) La afirmación por compensación debe estar fundada en un monto mensual o anual y en el porcentaje real del monto de ese ingreso de los Distribuidores;
- (d) Deberá dar a conocer junto con la afirmación de compensación, el Resumen más reciente de Compensación como Distribuidor;
- (e) No podrá hacer afirmaciones con respecto al tiempo invertido para alcanzar niveles de compensación específicos sin una aprobación previa por escrito de la Compañía.
- (f) Si hace afirmaciones en cuanto a su “ingreso” o “ganancia” en lugar de “Bonos” o “compensación”, usted debe exponer los gastos en los que incurrió al generar dichos ingresos o revelar el monto de gastos en los que incurrió al generar los mismos; y
- (g) Si hace afirmaciones con respecto a los niveles de los Bonos, usted debe de tomar en cuenta que dichos montos es la cantidad neta antes de la deducción de impuestos asociada con el negocio.

# 4 MATERIALES DE APOYO COMERCIAL PRODUCIDOS POR UN DIAMANTE AZUL

## 4.1 MATERIALES DE APOYO COMERCIAL PRODUCIDOS POR UN DIAMANTE AZUL

Con el fin de proteger la integridad de la Red y asegurar que los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial sólo sean producidos, utilizados y distribuidos por Distribuidores con experiencia significativa y conocimiento relativo a la Compañía y sus Productos, sólo los Distribuidores Diamante Azul pueden producir, utilizar y distribuir sus propios Materiales y Servicios de Apoyo Comercial. Los Distribuidores Diamante Azul pueden producir Materiales y Servicios de Apoyo Comercial para uso propio y de otros Distribuidores sólo si cumplen con los términos de estas Políticas y Procedimientos, incluyendo, sin limitantes, las disposiciones de las Secciones 2, 3, 4.3 y 4.4 de este Capítulo. Los Materiales y Servicios de Apoyo sólo pueden ser usados en Países Autorizados específicos en los que han sido registrados. Para propósitos de este Capítulo 3, los Distribuidores Diamante Azul son aquellos Distribuidores que: (i) actualmente disfrutan del estatus activo del Diamante Azul; (ii) han sido Diamante Azul por un mínimo de tres meses; y (iii) no se encuentran en incumplimiento material del Acuerdo.

## 4.2 INEXISTENCIA DE APOYO O APROBACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Aunque la Compañía permite a los Distribuidores Diamante Azul producir, utilizar y distribuir Materiales y Servicios de Apoyo Comercial para el uso de otros Distribuidores, necesita estar consciente de que estos Materiales y Servicios de Apoyo son producidos de manera independiente por los Distribuidores Diamante Azul y no están producidos, apoyados, recomendados o aprobados por la Compañía. Si elige comprar o usar los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de un Diamante Azul, la Compañía (i) no se hace responsable ni está obligada con usted con respecto a reembolsos y cambios, y (ii) no garantiza que los Materiales y Servicios de Apoyo del Diamante Azul cumplan con todas las leyes aplicables y los requisitos regulatorios. Y más aún, la compra de dichos materiales no es requerida y no puede haber garantía de que dichos Materiales y Servicios de Apoyo Comercial del Diamante Azul, contribuirán significativamente a su negocio. Deberá evaluar cuidadosamente la compra de los Materiales de Apoyo Comercial. Usted no debe gastar más en dichos Materiales y Servicios de Apoyo Comercial del Diamante Azul de lo que puede ser sostenido por su nivel actual de Bonos bajo el Plan de Compensación de Ventas.

#### 4.3 ACUERDO DE LICENCIA DE MATERIALES DE APOYO COMERCIAL

Un Distribuidor Diamante Azul debe ejercer y presentar a la Compañía una Licencia de Acuerdo previa a la producción de cualquier Material y Servicio de Apoyo Comercial del Diamante Azul. La Licencia de Acuerdo es por un periodo de dos años y debe ser renovada si es que quiere seguir produciendo y utilizando sus Materiales y Servicios de Apoyo Comercial del Diamante Azul. La Licencia de Acuerdo le garantiza el derecho de usar ciertas marcas y nombres registrados de la Compañía y expone los términos y condiciones con los que debe estar de acuerdo en cumplir para poder producir Materiales y Servicios de Apoyo Comercial y utilizar las marcas registradas de la Compañía.

#### 4.4 REGISTRO DE MATERIALES Y SERVICIOS DE APOYO COMERCIAL DE DIAMANTE AZUL

Antes de usar o distribuir cualquier Material y Servicio de Apoyo Comercial del Diamante Azul, un Distribuidor Diamante Azul debe registrar dichos Materiales y Servicios de Apoyo Comercial ante Compañía y recibir un Aviso de Registro de la misma con respecto a dichos Materiales y Servicios tal como se expone en el Apéndice C de estas Políticas.

#### 4.5 VENTAS POR DIAMANTES AZULES; PROPÓSITO

Los Distribuidores Diamante Azul que venden Materiales y Servicios de Apoyo Comercial a otros Distribuidores deben cumplir con estas Políticas y Procedimientos y las disposiciones del Apéndice C de estas Políticas. Los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial pueden ser vendidos sólo con el propósito de promover los Productos de la Compañía y para ayudar, capacitar y motivar a otros Distribuidores en su promoción de Productos y el negocio de la Compañía.

#### 4.6 ORGANIZACIONES DE DISTRIBUIDORES

Las Organizaciones de Distribuidores que ofrezcan materiales oficiales, capacitación, sitios web, suscripciones, Materiales y Servicios de Apoyo Comercial u otras herramientas de promoción comercial sólo pueden estar formadas por Distribuidores Diamante Azul. Las Organizaciones de Distribuidores deben cumplir con las indicaciones por escrito de la Compañía que regulan la operación de una Organización de Distribuidores. El Diamante Azul, quien es el principal organizadores de la Organización de Distribuidores, (i) debe notificar a la Compañía por escrito acerca de la formación de la Organización de Distribuidores, y (ii) es responsable de asegurar que la Organización de Distribuidores cumpla con las indicaciones.

## 5 MEDIOS MASIVOS DE COMUNICACIÓN; PUBLICIDAD GENERAL

#### 5.1 PROMOCIONES UTILIZANDO LOS MEDIOS MASIVOS DE COMUNICACIÓN PROHIBIDOS

No podrá usar publicidad alguna en medios de comunicación masiva para promover los Productos, incluyendo la publicidad en Internet. Esto incluye noticias o fragmentos promocionales en programas televisivos, noticiarios, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los Productos sólo pueden ser promovidos por contacto personal o por folletos producidos y distribuidos por la Compañía o por Distribuidores de acuerdo con estas Políticas y Procedimientos. Podrá hacer publicidad genérica de la oportunidad de negocio en las jurisdicciones que permitan ese tipo de publicidad, pero sólo de acuerdo con las Políticas y Procedimientos de la Compañía.

#### 5.2 ENTREVISTAS EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

No podrá promover los Productos o la oportunidad de negocio a través de entrevistas en los medios de comunicación, artículos en publicaciones, reportes noticiarios o cualquier otra fuente de información pública, comercial o industrial, a menos que se autorice específicamente por escrito por la Compañía. Esto incluye publicaciones privadas, de membresía pagada o para “grupos privados”. No podrá hablar a los medios de comunicación en favor de la Compañía, y no significa que esté autorizado por la Compañía para hablar en su favor. Todos los contactos o preguntas de medios de comunicación deben ser dirigidos al Departamento de Relaciones Públicas de la Compañía llamando al 801-487-1000 en los Estados Unidos.

#### 5.3 PUBLICIDAD EN EL DIRECTORIO TELEFÓNICO

Para poder publicitar en la sección amarilla o listar su nombre en las páginas blancas de un directorio de circulación local en su área o vía Internet, deberá haber alcanzado y gozar actualmente de un estatus activo de nivel Rubí o superior, al momento en que el acuerdo para ese listado sea firmado.

- En las páginas blancas, el anuncio debe estar limitado a dos renglones conteniendo las palabras “Distribuidor Independiente de “Pharmanex” (o “Nu Skin”), Juan Perez (su nombre)” y un número telefónico. No se permiten anuncios en negritas ni con adornos. Los anuncios deben ser sólo a nombre del Distribuidor.
- En la sección amarilla, la publicidad debe ser puesta bajo la categoría de “Nutrición” u otra categoría aprobada por la Compañía.

#### 5.4 DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES PROMOCIONALES

Todos los materiales promocionales, incluyendo, aunque no limitado a, volantes, tarjetas de presentación y Materiales de Apoyo Comercial de Diamante Azul registrados de acuerdo con el Apéndice C de estas Políticas y Procedimientos, pueden ser distribuidos sólo por contacto personal. El material promocional no puede pegarse en lugares públicos, correo o fax masivo, colocarse sobre autos estacionados, en buzones o repartirse por cualquier otro medio no personalizado.

## 6 ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS, ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIO Y POLÍTICAS DE EXHIBICIÓN COMERCIAL.

### 6.1 ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS

No podrá vender Productos y/o promocionar la oportunidad de negocio de la Compañía en tiendas minoristas como tiendas de productos para la salud o de alimentos, de abarrotes, de ventas por Internet y otros establecimientos como éstos. También tiene prohibido vender a cualquier Persona que terminará a su vez vendiendo productos en tiendas minoristas. Puede, con el previo consentimiento del establecimiento minorista, poner Material Publicitario producido por la Compañía y/o Material Publicitario Personalizado dentro del establecimiento. De cualquier manera, todo Material Publicitario debe estar contenido dentro de un muestrario de folletos producido por la Compañía. Sin embargo, el muestrario de folletos y Material Publicitario no debe estar visible al público en general de forma tal que lo atraiga dentro del establecimiento minorista.

### 6.2 STANDS EN EXHIBICIONES COMERCIALES

En general, no puede vender Productos de la Compañía o promover la oportunidad de negocio de la misma en mercados sobre ruedas, centros de trueque, bazares, grupos de hombres / mujeres, supermercados, centros comerciales y otras reuniones similares donde se exponga la oportunidad de negocio o los Productos. Sin embargo, previa aprobación por escrito de la Compañía, un Distribuidor de nivel Ejecutivo/ Empresario puede rentar o montar un stand o poner un exhibidor en una feria comercial o convención aprobada por la Compañía. Si usted es un Distribuidor de nivel Ejecutivo/ Empresario calificado que quiere montar un stand o exhibidor en una Convención o Exposición, usted debe cumplir con los siguientes requisitos:

- (a) El tema de la Convención o Exposición debe estar directamente relacionado con el negocio de la Compañía;
- (b) Por lo menos con cuatro semanas antes de la Convención o Exposición, usted debe presentar a la Compañía una propuesta con respecto a la misma y obtener una previa aprobación por escrito de la Compañía.
- (c) Sólo podrá utilizar Materiales Publicitarios producidos por la Compañía. Se requiere la compra de un letrero de Distribuidor independiente producido por la Compañía para mostrar en el stand.
- (d) No podrá hacer referencia a la Compañía con ningún tipo de Material Publicitario que implicase que la Compañía está participando en la Convención o Exposición. En lugar de eso, cualquier Material Publicitario o promocional aprobado por la Compañía debe hacer referencia específica de usted como Distribuidor independiente de nivel Ejecutivo/ Empresario de la Compañía; incluyendo mapas o listas preparados por el patrocinador de la Convención o Exposición.
- (e) No podrá usar la Convención o Exposición para promover cualquier otro producto, servicio u oportunidad de negocio que no sea la oportunidad y los Productos de la Compañía.
- (f) Durante la Convención, deberá cumplir personalmente con las Políticas y Procedimientos, y es responsable por (i) las acciones de cualquier individuo que trabaje en el stand en la convención; (ii) todos los materiales distribuidos en la Convención o Exposición; y (iii) todos los otros aspectos de la participación en la Convención o Exposición;
- (g) Además de los otros recursos estipulados en las Políticas y Procedimientos, la Compañía se reserva el derecho a negar futuras participaciones en Convenciones o Exposiciones por cualquier violación a alguna política durante la Convención o Exposición.

### 6.3 ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS

Si es dueño o empleado de un establecimiento relacionado con el servicio, puede proveer a los clientes con los Productos de la Compañía por medio de este establecimiento en tanto que esté haciendo una preselección apropiada y apoyo constante a sus clientes como lo solicita el Acuerdo. En ningún caso, podrá mostrar letreros de los Productos u otro Material Publicitario de forma visible al público en general, de forma que lo atraiga dentro del establecimiento para la compra de los Productos.

- (a) Un establecimiento relacionado con el servicio es aquel cuyo ingreso principal sea el proporcionar servicio personalizado en lugar de la venta de productos, y cuyo uso de los clientes esté controlado por una membresía o cita.
- (b) Los Distribuidores sólo pueden vender Productos a través de los establecimientos que brinden servicios relacionados con los Productos. Por ejemplo, los Productos de Pharmanex pueden ser vendidos en las oficinas de médicos y otros profesionales de la salud o gimnasios. Los Productos de Nu Skin pueden ser vendidos en peluquerías, salones de belleza, boutiques de uñas o centros de bronceado.

### 6.4 EL DERECHO DE LA COMPAÑÍA A UNA DETERMINACIÓN FINAL

La Compañía se reserva el derecho, bajo su propio criterio, a hacer una determinación final si un establecimiento está relacionado con el servicio o si es un lugar apropiado para la venta de Productos.

## 7 INTERNET

### 7.1 USO DEL INTERNET EN EL NEGOCIO DEL DISTRIBUIDOR

Usted podrá usar Internet para promover la Compañía, incluyendo sus Productos, sólo si tal uso está autorizado específicamente en las Secciones 7.2 ó 7.3 de estas Políticas y Procedimientos y en cumplimiento con todas las disposiciones de estas Políticas y Procedimientos incluyendo las Secciones 2, 3, 4 y 5 de este Capítulo 3, así como las indicaciones para el uso de Internet establecidas por escrito por la Compañía. Cualquier otro uso de Internet para promover a la Compañía o sus Productos o su Plan de Compensación de Ventas están prohibidos.

### 7.2 ACTIVIDADES PERMITIDAS EN INTERNET

Todos los Distribuidores pueden utilizar el Internet como se describe a continuación:

- (1) Se le permite utilizar a los Distribuidores los sitios web producidos por la Compañía.
- (2) Podrá utilizar sitios web genéricos de oportunidad de negocio y/o pantallas de bienvenida genéricas, o medios sociales con enlaces a los sitios web de la Compañía. Estas páginas genéricas y medios sociales no pueden contener las marcas registradas de la Compañía u otro material registrado y no pueden contener información de la Compañía, sus Productos o sus negocios, o fotos de Productos o instalaciones corporativas / personal. Tampoco pueden contener información falsa o engañosa.
- (3) Podrá usar Internet incluyendo sitios de redes sociales, blogs, medios y aplicaciones sociales, y otros sitios que tengan contenidos basados en la participación de usuarios y el contenido generado por los mismos, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcasts (es decir, Facebook, Twitter, Flickr, etc.) para (a) comunicar información preliminar acerca de la Compañía o su Participación en la Compañía, (b) para enlazar a los usuarios a un Sitio de Mercadeo en Internet de la Compañía o un Sitio de Mercadeo en Internet registrado por un Diamante Azul, (c) para publicar Materiales de Apoyo de la Compañía que han sido autorizados por la misma para ser publicados en blogs personales o sitios de redes sociales; no obstante y siempre y cuando, dicha información y uso deba ser (i) incidental al uso de tal foro, sitio, blog, tablero, blog, wiki o podcast u otra forma del uso de Internet, y (ii) no puede ser un Sitio de Mercadeo en Internet. Como se expone en la Sección 7.3 de este Capítulo, sólo los Distribuidores Diamante Azul pueden mantener un Sitio de Mercadeo en Internet. La Compañía tiene el derecho a hacer la determinación, bajo su propio criterio, de si su uso del Internet está permitido según esta Sección o si dicho uso es un Sitio de Mercadeo en Internet no autorizado. Además, usted debe cumplir con las indicaciones regulatorias publicadas por la Compañía sobre el uso del Internet. Estas indicaciones pueden cambiar de vez en cuando y es su obligación estar al tanto de las indicaciones actuales y cumplir con ellas. En caso de una violación, además de aplicar una acción disciplinaria contra usted, según el Capítulo 6 de estas Políticas y Procedimientos, la Compañía puede requerirle que quite inmediatamente alguna información o sitio de mercadeo que esté violando las políticas de la Compañía.

#### EJEMPLOS DE USOS AUTORIZADOS PARA DISTRIBUIDORES QUE NO SON DIAMANTE AZUL.

Si usted mantiene una página personal de Facebook donde publica una variedad de información, podrá publicar información acerca de que es un Distribuidor de Nu Skin, información acerca de eventos de Nu Skin donde haya participado e información preliminar acerca de Nu Skin, y direccionar a los lectores a un Sitio de Mercadeo en Internet de la Compañía o un Sitio de Mercadeo en Internet autorizado de un Diamante Azul para mayor información. Si tiene un blog personal o sitio en una red social, puede publicar un anuncio de que vende productos ageLOC, cuánto cuestan y que otros pueden darse de alta como Distribuidores, y que lo contacten si están interesados en discutir el negocio con usted.

#### EJEMPLOS DE USOS NO AUTORIZADOS PARA DISTRIBUIDORES QUE NO SON DIAMANTE AZUL.

Una página de Facebook que está dedicada principalmente a Nu Skin, que incluye material de mercadeo publicado tal, como videos o fotos del antes y el después, o si es una página de seguidores o similar que utiliza las marcas registradas de la Compañía, sería considerada como un Sitio de Mercadeo en Internet y sería una violación a la política de Distribuidores que no son Diamante Azul.

Un sitio de blogs o red social que trata principalmente de los Productos u oportunidad de negocio, es decir, que ese es el objetivo de sus publicaciones y discusiones, que lleva por título alguna marca registrada o eslogan de Nu Skin, o que utiliza contenido de mercadeo, sería una violación a la política de Distribuidores que no son Diamante Azul.

Los ejemplos anteriores sólo están mencionados con propósitos de ilustración, y no pretenden ser una lista exhaustiva de usos permitidos y no permitidos en Internet o de las condiciones o factores que la Compañía considerará al determinar si un uso particular del Internet es un Sitio de Mercadeo en Internet.

### 7.3 SITIO DE MERCADEO EN INTERNET DEL DIAMANTE AZUL

Para proteger la integridad de una Red y asegurar que el contenido del mercadeo en Internet sólo está creado y publicado por Distribuidores con experiencia significativa y conocimiento relacionado con la Compañía y sus Productos, sólo los Distribuidores Diamante Azul (como se define en la Sección 4.1 de este Capítulo 3) pueden crear o mantener un Sitio de Mercadeo en Internet. Dichos Sitios de Mercadeo en Internet deberán ser considerados como Materiales y Servicios de Apoyo Comercial y deberán estar sujetos a las Secciones 4 y 5 de este Capítulo 3. Además de los requisitos expuestos en la Sección 4 de estas Políticas con respecto a los Materiales de Apoyo y Servicios Comerciales del Diamante Azul. Los Sitios de Mercadeo en Internet de un Diamante Azul están sujetos a las siguientes reglas:

- (a) Deberá haber presentado una Postulación para Registro de la colocación de cualquier Sitio de Mercadeo en Internet de un Diamante Azul y haber recibido un Aviso de Registro para dicho sitio;
- (b) Deberá notificar inmediatamente a la Compañía si publica cualquier información en el Sitio de Mercadeo en Internet de un Diamante Azul que esté relacionado con la Compañía, sus Productos o la oportunidad de negocio / Plan de Compensación de Ventas, que no haya sido registrada previamente con la Compañía.
- (c) El material descargable como PDFs, videos, fotos, presentaciones en Power Point y otros archivos, se consideran Materiales de Apoyo Comercial separados y usted debe registrarlos con la Compañía y recibir un Aviso de Registro antes de publicarlos en su Sitio de Mercadeo en Internet de Diamante Azul;
- (d) Cualquier reclamación acerca de los ingresos publicados en un Sitio de Internet de un Diamante Azul debe incluir la versión más reciente del resumen del plan de compensación de ventas de la Compañía y deben cumplir con todas las reglas con respecto a las Afirmaciones de ingresos según la Sección 4 de este Capítulo 3 de las Políticas y Procedimientos;
- (e) Los Sitios de Mercadeo en Internet del Diamante Azul no pueden contener más de cincuenta (50) páginas, en conjunto, sin el consentimiento por escrito de la Compañía. Deberá dar a la Compañía cualquier nombre de usuario o contraseña conforme pueda ser necesario para acceder a todas las partes del Sitio de Mercadeo en Internet de Diamante Azul; y
- (f) Si la Compañía le notifica que debe quitar o borrar cualquier información de su Sitio de Mercadeo en Internet de Diamante Azul, o hacerle modificaciones o agregar información adicional tal como las limitaciones de ingresos, deberá realizar los cambios solicitados en 24hrs (o en un periodo más corto si la Compañía, según su propio criterio, lo requiera) o cerrar el Sitio de Mercadeo en Internet de Diamante Azul hasta que hayan sido hechos los cambios.

### 7.4 RESTRICCIONES ADICIONALES EN EL USO DE INTERNET

Todos los sitios web de los Distribuidores, ya sean los Sitios de Mercadeo en Internet de Diamantes Azules o sitios web de Distribuidores producidos por la Compañía y cualquier otra forma de uso de Internet autorizada por estas Políticas, incluyendo video y audio en Internet, medios sociales y otros sitios que tengan contenido basado en la participación del usuario y contenido generado por los usuarios, deben cumplir con las siguientes reglas:

- (a) No podrá utilizar sitios web que reproduzcan (Replicating Websites) la información de la compañía;
- (b) No podrá incluir propiedad intelectual alguna o información propiedad de la Compañía o de terceros en los nombres únicos de dominio / URL o meta-etiquetas de sus sitios web, o en alguna otra forma de uso de Internet, incluyendo mas no limitado a, etiquetas, enlaces, nombres de blogs, redes sociales, medios y aplicaciones sociales, y otros sitios cuyo contenido está basado y generado en la participación del usuario, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcasts (como, Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr) o como "tapiz" de escritorio;
- (c) No podrá registrar su(s) sitio(s) web en motores de búsqueda o directorios web usando propiedad intelectual o cualquier información exclusiva de la Compañía o de un tercero (es decir, marcas registradas, nombres registrados, secretos comerciales y materiales con derechos reservados) sin una autorización por escrito del propietario;
- (d) No podrá usar enlaces patrocinados o pagar por la ubicación de publicidad mediante motores de búsqueda y directorios web.
- (e) Sólo podrá promover enlaces en su sitio web o páginas web mediante el contacto personal uno a uno; y
- (f) Podrá dar enlaces hacia su sitio web o páginas web sólo desde otros sitios web que hayan sido registrados por la Compañía.

### 7.5 VIDEO Y AUDIO EN INTERNET

Se le prohíbe publicar algún contenido en video o audio creado, producido, perteneciente o relativo a (i) la Compañía, sus productos, Plan de Compensación de Ventas o Distribuidores, o (ii) usted o algún tercero, en cualquier sitio web a menos que haya recibido una autorización previa por escrito de la Compañía o que dicha publicación esté específicamente permitida por esta Sección 7.5 de este Capítulo 3. Esta prohibición incluye, pero no está limitada a, grabaciones de audio o video del personal de la Compañía o de los eventos patrocinados por la Compañía o por Distribuidores, reuniones, capacitación o presentaciones de ventas. Como excepción a esta regla, los Distribuidores Diamante Azul pueden publicar audios y videos de presentaciones producidas por la Compañía, específicamente autorizadas por la Compañía para publicación en Internet por los Distribuidores Diamante Azul, en sus Sitios de Mercadeo por Internet así como audios y videos de presentaciones que hayan sido registradas por la Compañía y para los que se haya emitido un Aviso de Registro.

## 7.6 VENTAS POR INTERNET

Los Productos pueden ser vendidos por Internet sólo a través de los Sitios web de la Compañía y no pueden ser vendidos a través de sitios web de los Distribuidores de cualquier tipo o alguna otra forma de uso de Internet incluyendo sitios de video y audio, redes sociales, medios aplicaciones sociales y otros sitios cuyo contenido esté basado y generado por la participación de los usuarios como foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcasts (es decir, Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr). Los Sitios de Mercadeo en Internet de Diamante Azul pueden enlazarse a los sitios web de la Compañía. Esta prohibición de las ventas en Internet incluye, más no está limitada a, subastas en Internet y sitios web de anuncios clasificados tales como ebay.com, mercadolibre.com o craigslist.org, etc.

## 7.7 CORREO NO DESEADO

Deberá cumplir con todas las leyes correspondientes al envío de mensajes por correo electrónico, incluida el Acta CAN-SPAM de 2003, y es su deber estar al tanto y mantenerse informado acerca de los requerimientos de estas leyes. Se le prohíbe enviar correos electrónicos no solicitados que tengan que ver con su sitio web o Acuerdo de Distribución a individuos que no hayan solicitado específicamente información respecto a la oportunidad de negocio o Productos de la Compañía. En el caso de que un individuo que previamente estuvo de acuerdo en recibir información vía correo electrónico concerniente a la oportunidad de negocio y/o Productos, y posteriormente le pida que deje de enviarle correos electrónicos, deberá atender la solicitud inmediatamente.

# 8 SERVICIOS DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES; SIN CUOTAS POR CONFERENCIAS

## 8.1 SERVICIOS DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES

### Servicios del Programa de Generación de Clientes Potenciales

Antes de vender, comprar o usar cualquier programa de servicio de generación de clientes en la promoción del negocio, deberá verificar que el programa haya sido obtenido apropiadamente y que sea legal para usarse en el área en que se esté contactando el programa identificado. Esto incluye mas no está limitado a asegurar el cumplimiento del programa con las listas de “No llamar” en el país, estado o región donde se localiza la dirección del programa. Cualquier violación de las leyes relacionadas con los programas es responsabilidad única de las personas que proveen y contactan los programas. La persona que cometa la violación debe indemnizar a la Compañía por cualquier costo o daño provocado por tener inconvenientes regulatorios o personales al uso del programa.

## 8.2 SIN CUOTAS POR CONFERENCIAS; REUNIONES

No podrá cobrar por hablar en una reunión de Distribuidores. Sin embargo, sus gastos razonables por viáticos (es decir, flete/envío, hotel, alimentos) que necesite al asistir y dar una plática en una reunión pueden ser reembolsados. En el caso de que esté organizando una reunión u otro evento, puede hacer un cargo a los Distribuidores asistentes al evento, pero dicho cargo no puede exceder lo necesario para cubrir los costos de dicha reunión u otro evento. Esto aplica en las sucursales o Walk-in Center (Centros de Distribución) de la Compañía.

# Capítulo 4 Patrocinio

## 1 CÓMO CONVERTIRSE EN PATROCINADOR

### 1.1 REQUISITOS

Únicamente se podrá actuar como Patrocinador si se cubren todos los requisitos y aceptan las responsabilidades descritas en el Acuerdo.

### 1.2 UBICACIÓN DE NUEVOS DISTRIBUIDORES

Podrá recomendar a Personas para que se vuelvan Distribuidores de la Compañía al presentarlos en un Acuerdo de Distribución a la Compañía. A la aceptación del formulario de Acuerdo de Distribución por parte de la Compañía, los postulantes son ubicados directamente bajo el Patrocinador nombrado en el Acuerdo de Distribución. Aunque el Distribuidor recién patrocinado puede ser llamado como parte de su Organización de Línea Descendente, esto no le creará forma alguna de beneficio de propiedad en ese Acuerdo de Distribución o con respecto a cualquier información referente a ese Acuerdo. Todos los Distribuidores son parte de una Red, y la Red y cualquier información con respecto a ésta son un bien perteneciente sólo a la Compañía y no al Patrocinador.

### 1.3 PORTAFOLIO DE NEGOCIOS

Cuando se presenta la oportunidad de negocio a una persona, deberá dar a conocer ampliamente que el único requisito para convertirse en Distribuidor es la compra sin fines de lucro del Portafolio de Negocios. El cual no genera Bono.

### 1.4 DISTRIBUCIÓN DE PROGRAMAS DE GENERACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE LA COMPAÑÍA

Cuando la Compañía recibe preguntas de individuos concernientes a los Productos o la oportunidad de negocio de la Compañía, la Compañía transfiere a estos individuos a los Distribuidores según su criterio.

## 2 RESPONSABILIDADES DE UN PATROCINADOR

### 2.1 CAPACITACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE

Usted debe supervisar, capacitar, apoyar y tener comunicación constante con (i) cualquier Distribuidor que patrocine, y (ii) su Organización de Línea Descendente de una forma consistente según los términos del Acuerdo. Sus responsabilidades incluyen, pero no están limitadas a:

- (a) Proveer capacitación regular sobre ventas minoristas y capacitación organizacional, orientación y motivación a su Organización de Línea Descendente;
- (b) Hacer su mejor esfuerzo para asegurarse de que todos los Distribuidores en su Organización de Línea Descendente entiendan y cumplan correctamente con los términos y condiciones del Acuerdo y las leyes, decretos y regulaciones aplicables a nivel nacional y local;
- (c) Intervenir en cualquier conflicto que suceda entre un cliente y algún miembro de su Organización de Línea Descendente e intentar resolver las controversias de forma oportuna y cordial.
- (d) Mantener el contacto con su Organización de Línea Descendente y estar disponible para responder a sus preguntas;
- (e) Proveer capacitación para asegurar que las ventas de Producto y las reuniones de oportunidad de negocio conducidas por su Organización de Línea Descendente sean llevadas a cabo conforme al Acuerdo, los folletos actuales de la Compañía y así como cualquier ley, decreto y regulaciones aplicables.
- (f) Monitorear las actividades de aquellos a los que patrocine personalmente y aquellos en su Organización de Línea Descendente, y trabajar de buena fe con la Compañía para prevenir la violación de estas Políticas y Procedimientos y la manipulación del Plan de Compensación de Ventas;
- (g) Supervisar y ayudar en los esfuerzos de su Organización de Línea Descendente para vender los Productos de la Compañía a clientes minoristas; y
- (h) Cooperar con la Compañía con respecto a las investigaciones de su Organización de Línea Descendente y, ante la solicitud de la Compañía, proveer toda la información relevante que incumbe a alguna investigación.

### 2.2 ALTERNACIÓN DE LÍNEAS

No podrá alentar, incitar o ayudar a otro Distribuidor para que se cambie con un patrocinador diferente. El hacerlo constituye una interferencia injustificable e irracional en la relación contractual entre la Compañía y sus Distribuidores. Esta prohibición incluye, mas no está limitada a, ofrecer incentivos financieros o tangibles de alguna otra manera a otro Distribuidor para que finalice un Acuerdo de Distribución existente y luego volverse a afiliarse bajo un Patrocinador diferente. Usted estará de acuerdo con que la violación a esta regla ocasiona un daño irreparable a la Compañía y está de acuerdo con que una medida precautoria u orden de restricción será el recurso judicial apropiado para prevenir ese daño. La Compañía también puede imponer penalidades a cualquier Acuerdo de Distribuidor que solicite o incite a otro Distribución existente a cambiar de líneas de patrocinio.

### 2.3 NO SE REQUIERE COMPRA DE PRODUCTOS O MATERIALES DE APOYO COMERCIAL Y SERVICIOS

La única compra requerida para convertirse en Distribuidor es el Portafolio de Negocios, el cual no genera Bono. No podrá exigir que un Distribuidor o posible Distribuidor compren cualquier Producto o Material y Servicio de Apoyo Comercial, o insinuar que se requiera dicha adquisición.

### 2.4 INFORMACIÓN CORRECTA EN LOS FORMULARIOS DE LA COMPAÑÍA

No podrá motivar o ayudar a algún Distribuidor o posible Distribuidor a que dé información falsa o errónea en su Acuerdo de Distribución o en cualquier otro formulario de la Compañía.

### 2.5 COMUNICACIÓN DE SU ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE CON LA COMPAÑÍA

No podrá desanimar o intentar impedir que algún Distribuidor contacte directamente a la Compañía por alguna razón. Es su obligación facilitar la comunicación entre algún Distribuidor de su Organización de Línea Descendente y la Compañía a solicitud de ese Distribuidor de su Organización de Línea Descendente.

## 3 NEGOCIO INTERNACIONAL

### 3.1 NEGOCIO INTERNACIONAL

Según el Acuerdo, podrá llevar a cabo Actividad Comercial como Distribuidor en cualquier País Autorizado. Si el país es un País de Mercado Cerrado, entonces usted está limitado sólo a dar tarjetas de presentación y guiar, organizar o participar en reuniones donde el número de asistentes por reunión, incluyéndole, no exceda de cinco. No podrá utilizar volantes, llamadas no solicitadas, correo electrónico masivo, publicidad u ofrecimientos masivos de ningún tipo para promover la asistencia a estas reuniones. En Países de Mercado Cerrado no podrá:

- (a) Importar o facilitar la importación de Productos o muestras de Productos de la Compañía para venderlos, regalarlos o distribuirlos de alguna manera;
- (b) Poner algún tipo de publicidad o distribuir materiales promocionales con respecto a la Compañía, sus Productos o la oportunidad de negocio, excepto los Materiales de Apoyo Comercial aprobados por la Compañía que ésta ha autorizado específicamente para su Distribución en un determinado País de Mercado Cerrado.
- (c) Solicitar o negociar cualquier acuerdo con el propósito de comprometer a algún ciudadano o residente de un País de Mercado Cerrado a la oportunidad de negocio a un Patrocinador específico o líneas de patrocinio específicas. Sin embargo, los Distribuidores no pueden afiliarse a ciudadanos o residentes de Países de Mercado Cerrado en un País Autorizado o utilizar formularios de Acuerdos de Distribución de un País Autorizado, a menos de que el ciudadano o residente del País de Mercado Cerrado tenga, al momento de afiliarse, residencia permanente y autorización legal para trabajar en el País Autorizado. Es responsabilidad del Patrocinador asegurar el cumplimiento con los requisitos de la residencia y el permiso de trabajo. Una membresía o participación, o propiedad de una corporación, sociedad u otra entidad legal en un País Autorizado no cumple por sí misma con los requisitos de la residencia o autorización legal para trabajar. Si un Participante no puede dar la verificación de la residencia o del permiso de trabajo cuando se lo solicite la Compañía, ésta puede, si así lo decide, declarar nulo el Acuerdo de Distribución desde su inicio.
- (d) Aceptar dinero u otra contraprestación, o estar involucrado en alguna operación financiera con un posible Distribuidor, ya sea personalmente o a través de un agente, para propósitos relacionados con los Productos de la Compañía o la oportunidad de negocio, incluyendo rentar, alquilar o comprar instalaciones con el propósito de promover o conducir negocios relacionados con la Compañía, o
- (e) Promover, facilitar o conducir cualquier tipo de actividad que sobrepase las limitaciones expuestas en estas Políticas y Procedimientos o aquellas que la Compañía, bajo su propio criterio, considere contradictorias a sus negocios o intereses éticos en la expansión internacional.

### 3.2 REUNIONES EN UN PAÍS AUTORIZADO CON ASISTENTES DE UN PAÍS DE MERCADO CERRADO

Si tiene una reunión en un País Autorizado con personas que vienen de un País de Mercado Cerrado, esas personas que vienen de dicho país están sujetas a las restricciones que deriven de su residencia o ciudadanía en un País de Mercado Cerrado. Esto significa, entre otras cosas, que ellos no pueden presentar un Acuerdo de Distribución para convertirse en Distribuidores o comprar productos para importarlos (incluyendo para uso personal).

### 3.3 ACUERDO DE PATROCINIO INTERNACIONAL

Si desea conducir un negocio en un País Autorizado que no sea su País de Residencia, debe cumplir con todas las leyes aplicables a ese País Autorizado, incluyendo, mas no limitado a, todos los requisitos de inmigración, visa y registro. Además, antes de conducir una Actividad Comercial en un País Autorizado que no es su País de Residencia, deberá firmar un Acuerdo de Patrocinio Internacional si es que no ha firmado alguno cuando presentó su Acuerdo de Distribución. La Compañía, según su criterio, se reserva el derecho a rechazar o revocar su autorización como Patrocinador Internacional en cualquier País Autorizado. Al firmar un Acuerdo de Patrocinio Internacional, la Compañía le garantiza el derecho a patrocinar a nuevos Distribuidores en un País Autorizado que no sea su País de Residencia. El Acuerdo de Patrocinio Internacional no le garantiza el derecho a vender Productos en cualquier País Autorizado que no sea su País de Residencia.

### 3.4 CHINA

El modelo de negocio de la Compañía en China es diferente al modelo de negocio usado en otro país. China no es un País Autorizado y antes de conducir negocios ahí, deberá conocer y cumplir con todas las reglas y condiciones vigentes que ha impuesto la Compañía para operar en China.

### 3.5 PROHIBICIÓN EXPRESA DE PRE-MERCADEO EN CIERTOS PAÍSES

La Compañía se reserva el derecho a designar ciertos países donde todo pre-mercadeo llevado a cabo está expresamente prohibido. Es su responsabilidad, antes de cada caso de conducción de actividades de apertura de pre-mercadeo en un País de Mercado Cerrado, verificar a través de los contactos actuales con la Compañía que el país en el que usted planea conducir dichas actividades no sea un país prohibido.

### 3.6 RECURSOS

Además de otros recursos permitidos por el Acuerdo, si no cumple con cualquier disposición de la Sección 3 en este Capítulo 4, se le puede prohibir participar en el mercado internacional afectado por un periodo que estime apropiado la Compañía y puede estar sujeto a los recursos expuestos en el Capítulo 6. Esta prohibición podría incluir, aunque no está limitada a lo siguiente: restringir el derecho a patrocinar a nuevos Distribuidores en el mercado internacional afectado; prohibir el pago de Bonos para usted y su línea ascendente sobre el volumen que haya generado por su Organización de Línea Descendente en el respectivo mercado internacional. En todos los mercados, en un periodo de hasta un año, no podrá ostentar privilegios que se proporcionan tradicionalmente a los Distribuidores, tales como el reconocimiento en eventos corporativos o en folletos de la Compañía.

### 3.7 PETICIÓN DE PERMISO PARA PARTICIPAR

Si no ha sido capaz de participar en un mercado por el incumplimiento con la Sección 3 de este Capítulo 4, deberá pedir por escrito a la Compañía una autorización por escrito para participar en el mercado luego de que el periodo de prohibición haya pasado.

### 3.8 NO RENUNCIA

Las disposiciones de la Sección 3 de este Capítulo 4 no renuncian a los derechos de la Compañía que se exponen en alguna otra parte de estas Políticas y Procedimientos o en el Acuerdo.

# Capítulo 5 Pactos Restrictivos

## 1 PACTOS RESTRICTIVOS

### 1.1 NO RECLUTAMIENTO

Usted sabe y está de acuerdo con que: (i) la Red está protegida como un bien comercial secreto, valioso, de marca registrada que es propiedad de la Compañía; (ii) la Red ha sido desarrollada para el beneficio exclusivo de la Compañía y de los Distribuidores conforme promueven las actividades comerciales autorizadas y los Productos de la Compañía a través de la Red; (iii) la protección de la Red es fundamental para el éxito continuo tanto de la Compañía como de sus Distribuidores; y (iv) una violación de sus obligaciones bajo esta Sección 1.1 causa un daño irreparable a la Red, a la Compañía y a los Distribuidores asociados.

Basado en lo anterior, está de acuerdo en que lo siguiente constituiría una interferencia injustificada e irracional con la relación contractual entre la Compañía, sus Distribuidores y clientes, y un daño al interés competitivo comercial y a la integridad de la Compañía y la Red.

- (a) Venta de Productos y Servicios de terceros. No podrá, de ninguna manera, directa o indirectamente, promover, comercializar o vender productos o servicios de otra Entidad Comercial o Individuo a la Red, a menos que tenga una relación comercial pre-existente con ese Distribuidor anterior al que usted sea Distribuidor. Por ejemplo, si usted tiene un salón de belleza, y como Distribuidor patrocina a uno de sus clientes que después se vuelve Distribuidor, entonces podrá seguir vendiendo a su cliente sus servicios y productos para el cabello desde su salón. A pesar de lo anterior, no podrá ofrecer productos, servicios u oportunidades de negocio de terceros con la venta de Productos, o hacer paquetes de productos, servicios u oportunidades de negocio con Productos, u ofrecer o promover productos, servicios u oportunidades de negocio de terceros en reuniones, llamadas o cualquier otro evento relacionado con la Compañía o Distribuidores, sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.
- (b) Reclutar para otra Compañía de Venta Directa. No podrá, de manera alguna, directa o indirectamente, reclutar, solicitar o patrocinar a cualquier Distribuidor o cliente, para (i) formar una relación con, (ii) promover, vender o comprar productos o servicios de, (iii) participar como vendedor de, (iv) o asociarse de alguna otra manera con una Compañía de Venta Directa, o motivar a algún Distribuidor o cliente para que lo haga o para que finalice su relación con la Compañía.
- (c) Subsistencia de Obligación. Sus obligaciones bajo este apartado subsisten por un periodo de dos años desde la fecha de su renuncia, finalización, transferencia u otro cambio en el estatus de prioridad de su Acuerdo de Distribución.
- (d) Medidas Precautorias. Además de otras indemnizaciones por daño compensatorias a la Compañía, el orden judicial de suspensión temporal o permanente es un recurso apropiado para prevenir daños futuros a la Red y a la Compañía.

### 1.2 EXCLUSIVIDAD

- (a) Usted sabe y está de acuerdo con que un Distribuidor o Acuerdo de Distribución, o cualquier persona que tiene un Beneficio en el Acuerdo de Distribución, que ha alcanzado el nivel de distinción Rubí o superior, está siendo compensada, reconocida públicamente y promovida por la Compañía como un Distribuidor Líder clave. Como Distribuidor con un nivel de distinción Rubí o superior, se espera con razón que venda Productos de la Compañía, capacite a los Distribuidores en su Organización de Línea Descendente y promueva el negocio exclusivamente de la Compañía. Entones, como condición para recibir la compensación divisoria en curso sobre los Niveles Ejecutivos del 3 al 6 en su Organización de Línea Descendente, y el reconocimiento como nivel Rubí o un Distribuidor Líder más alto en eventos de la Compañía, no podrá estar involucrado en ninguna Actividad de Desarrollo Comercial para ninguna otra Compañía de Venta Directa.
- (b) Si se involucra en alguna Actividad de Desarrollo Comercial para alguna otra Compañía de Venta Directa mientras que es un Distribuidor, no será elegible para recibir cualquier Bono por División Ejecutiva en los niveles del 3 al 6 en su Organización de Línea Descendente durante cualquier periodo en el que se involucre en una Actividad de Desarrollo Comercial o mantenga un Beneficio (goce o uso) en alguna forma con respecto a dicha Compañía de Venta Directa sin importar el número de Ejecutivos divisorios en su primer nivel u otra calificación para el pago en los niveles del 3 al 6.
- (c) Dentro de 5 días hábiles desde su primer compromiso en alguna Actividad de Desarrollo Comercial con alguna otra Compañía de Venta Directa, está de acuerdo en notificar a la Compañía en la que usted o cualquier persona con un Beneficio (goce o uso) en su Acuerdo de Distribución, esté relacionada con tal Actividad de Desarrollo Comercial. Está de acuerdo además en que ante dicha Actividad de Desarrollo Comercial, no será elegible para recibir Bonos de División Ejecutiva en niveles Ejecutivos del 3 al 6 como se expone en el párrafo precedente. Además también está de acuerdo en que (i) será responsable por rembolsar a la Compañía cualquier Bono de División Ejecutiva pagada durante cualquier periodo siguiente a su compromiso en cualquier Actividad de Desarrollo comercial aunque proporcione o no el aviso a la Compañía como lo requiere este párrafo (c), y (ii) la Compañía tendrá el derecho a recuperar cualquier monto pagado como Bono de División Ejecutiva en los términos del punto (i) anterior mediante la compensación de dicha responsabilidad contra cualquier otro Bono del pasado, presente o futuro, que puede ser pagable bajo el Plan de Compensación de Ventas. El no notificar a la Compañía de su participación en alguna Actividad de Desarrollo Comercial para cualquier otra Compañía de Ventas Directas, será considerado una violación a estas Políticas y Procedimientos y puede resultar en otra acción tomada por la Compañía, incluyendo la rescisión de su Acuerdo de Distribución.

### 1.3 INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Como resultado de su posición como Distribuidor, tiene acceso a Información Confidencial que usted reconoce que es altamente delicada, valiosa y propiedad de la Compañía, cuya información está disponible para usted sólo y únicamente con propósitos de fomentar la venta de Productos de la Compañía, y haciendo prospectos, capacitando y patrocinando a terceros que desean convertirse en Distribuidores, y para construir y promover más adelante su negocio. Usted y la Compañía acuerdan y reconocen que, salvo por su acuerdo de confidencialidad y reserva absoluta, la Compañía no pondría a su disposición información Confidencial. Durante un término del Acuerdo de Distribución, y por un periodo de cuatro años posteriores a la finalización o expiración del Acuerdo de Distribución, no podrá revelar, por ninguna razón, en su favor o en favor de otra persona:

- Cualquier Información Confidencial relacionada o contenida en la Red a cualquier tercero directa o indirectamente.
- Directa o indirectamente, la contraseña u otros códigos de acceso a la Red.
- No usará la Información Confidencial para competir con la Compañía, o para cualquier otro propósito que no sea sino el de promover la Compañía.
- Solicitar a cualquier Distribuidor o cliente de la Compañía o de la Red, o de alguna manera, tratar de influenciar o inducir a algún Distribuidor o cliente de la Compañía, a alterar su relación comercial con la Compañía.;
- Usar o revelar a cualquier Persona cualquier Información Confidencial relacionada o contenida en la Red que fue obtenida mientras que su Acuerdo de Distribución estaba vigente; o
- Reclutar o intentar reclutar a un Distribuidor existente para otra Compañía de Venta Directa.

Ante la no renovación, dimisión o finalización de su Acuerdo de Distribución, destruirá expeditamente o regresará a la Compañía toda la Información Confidencial. Las obligaciones de esta Sección 1.3 subsistirán a la finalización o expiración del Acuerdo de Distribución.

### 1.4 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN DEL ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

Como resultado de su posición como Distribuidor, se le debe dar acceso, bajo criterio de la Compañía, a información acerca de otros Acuerdos de Distribución y sus Distribuidores de Línea Descendente con el único propósito de permitirle dar apoyo comercial a estos Acuerdos de Distribución y a sus Distribuidores de Línea Descendente. Esta información es altamente confidencial y no puede revelar información acerca de un Acuerdo de Distribución y su Organización de Línea Descendente a otros Distribuidores o a algún tercero. Al acceder a dicha información, está de acuerdo expresamente con estas restricciones y reconoce que, si no es por su acuerdo de confidencialidad y no revelación, la Compañía no pondría a su disposición información acerca de otros Acuerdos de Distribución y sus Distribuidores de Línea Descendente.

### 1.5 ACUERDO DE BUENA VOLUNTAD

En consideración al reconocimiento de la Compañía, Bonos y otras compensaciones que recibe como Distribuidor, no desacreditará a la Compañía o a cualquier otra Compañía o persona, incluyendo aunque no limitada a otros Distribuidores, los Productos de la Compañía, el Plan de Compensación de Ventas, las Políticas y Procedimientos o empleados de la Compañía. La desacreditación puede resultar en la finalización de su Acuerdo de Distribución.

### 1.6 RECURSOS

Usted sabe que la Compañía sufriría un daño irreparable como resultado de una revelación o uso no autorizado de Información Confidencial, incluyendo la Red, o reclutando Distribuidores actuales para otra Compañía de Venta Directa en violación de la Sección 1.1 de este Capítulo 5 y que el pago de los daños económicos son insuficientes para compensar a la Compañía por dicho daño. Por lo tanto, si usted está en incumplimiento de los requisitos de este Capítulo 5, obtendrá una suspensión u orden temporal de restricción sin previo aviso para usted por parte de la compañía, restringiendo cualquier revelación no autorizada de la Información Confidencial, pudiendo agregar este recurso a otros recursos legales disponibles, incluyendo el pago de los daños sufridos. En cualquiera de las acciones anteriores, si la Compañía se obtiene una sentencia o resolución favorable, usted está de acuerdo en que pagará a la Compañía por sus costos y honorarios razonables de abogados incurridos que estén relacionados con la toma de la acción legal necesaria. Como la Compañía, usted renuncia a todos los requisitos de otorgar fianza, aplicables de cualquier manera a una suspensión u orden de restricción.

### 1.7 APLICABILIDAD

En el caso de que una disposición de este Capítulo 5 fuera reputada o considerada por un tribunal de competencia competente o un árbitro con la competencia debida que sobrepasa las limitaciones permitidas bajo la ley vigente, entonces las disposiciones restantes aún así serán válidas y ejecutadas al máximo alcance permitido, según lo determine dicho tribunal o árbitro; y dichas disposiciones serán reformadas a los límites máximos permitidos, según lo determine el tribunal o árbitro. El resto de las prohibiciones y protecciones en este Capítulo 5 permanecerán aplicables con toda su fuerza y para todos sus efectos.

# Capítulo 6 Aplicación de Acuerdo

## 1 EL ACUERDO

Usted está de acuerdo en que la relación entre usted y la Compañía está basada enteramente en el Acuerdo escrito. El Acuerdo puede ser modificado por la Compañía, según se establece en estas Políticas y Procedimientos. Usted no podrá modificar el Acuerdo, a menos que la modificación esté por escrito y firmada por usted y por la Compañía. Ni usted ni la Compañía pueden reclamar que el Acuerdo (i) haya sido alterado o modificado por alguna práctica o negociación o procedimiento, (ii) haya sido modificado verbalmente por un funcionario o empleado de la Compañía, o (iii) que haya un Acuerdo semioficial o un Acuerdo tácito de hecho entre usted y la Compañía.

## 2 ACTOS DE LOS PARTICIPANTES EN UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

Los actos de cualquier Participante, cónyuge, compañero o agente de un Distribuidor, serán considerados como actos del Acuerdo de Distribución y estará sujeto a los términos y condiciones del Acuerdo.

## 3 PROCEDIMIENTOS PARA LA INVESTIGACIÓN, DISCIPLINA Y FINALIZACIÓN

### 3.1 REPORTES DE PRESUNTAS VIOLACIONES

Todos los reportes de violaciones deben estar por escrito y ser enviados a la atención del CRCDC (Comité Revisor de Conducta del Distribuidor) por quien tenga conocimiento personal de la presunta violación. La Compañía también puede investigar una presunta violación de la que esté enterada por medio de sus propios recursos independientes o investigaciones internas. La Compañía puede tomar acciones sobre sus investigaciones internas en cualquier momento y no está sujeta a los límites de tiempo expuestos en la Sección 3.2 de este Capítulo 6.

### 3.2 TIEMPO LÍMITE PARA LOS REPORTES DE VIOLACIONES

PARA PREVENIR QUE DEMANDAS ANTIGUAS INTERRUMPAN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN Y DE LA COMPAÑÍA, ÉSTA NO TOMARÁ ACCIONES SOBRE CUALQUIER PRESUNTA VIOLACIÓN DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL ACUERDO QUE NO SEAN PRESENTADAS POR ESCRITO A LA COMPAÑÍA ANTE EL CRCDC, DENTRO DE LOS DOS AÑOS SIGUIENTES A LA PRIMERA INCIDENCIA DE LA PRESUNTA VIOLACIÓN. LAS PRESUNTAS VIOLACIONES SERÁN LLAMADAS “CONTROVERSIAS” COMO SE DEFINE MÁS AMPLIAMENTE EN EL GLOSARIO DE TÉRMINOS DEFINIDOS EN EL CAPÍTULO 9.

### 3.3 BALANCE DE DERECHOS DE PRIVACIDAD

Los procedimientos de investigación de la Compañía y el proceso de resolución de Controversias pretenden balancear sus derechos a la privacidad y los derechos de otros Distribuidores y de la Compañía. Por lo tanto, hasta que la Controversia haya sido presentada ante el arbitraje, toda la información y evidencia recibida por la Compañía será revelada únicamente a usted y otros Distribuidores involucrados en la Controversia según lo considere necesario la Compañía. Antes de hacer pública cualquier información, la Compañía considerará (i) la complejidad de la Controversia; (ii) el deber para balancear los derechos a la privacidad y obligaciones de revelación. Si la Controversia se refiere al arbitraje, toda la información y evidencia se hará disponible de acuerdo con las reglas y procedimientos del arbitraje de Controversias descritos en el Capítulo 7.

### 3.4 PROCEDIMIENTO

Sus derechos en el Acuerdo dependen de que cumpla con todas sus obligaciones estipuladas en el mismo. Si la Compañía es notificada de que ha incumplido con los términos del Acuerdo, entonces, basada en la naturaleza de la Controversia y según su propio criterio, puede proceder de la siguiente manera: (i) finalizar inmediatamente su Acuerdo de Distribución o tomar cualquier otra acción apropiada según se dispone en la Sección 3.7 de este Capítulo 6; (ii) proceder directamente al arbitraje, de acuerdo con el Capítulo 7, o (iii) investigar más a fondo la presunta Controversia de acuerdo con los siguientes procedimientos:

- (a) Aviso por escrito. Recibirá un aviso por escrito de la Compañía de que está o puede estar violando el Acuerdo.
- (b) Respuestas y Prohibiciones de la Compañía. Tendrá 20 días hábiles a partir de la fecha de recibir su aviso por escrito, durante los cuales, deberá presentar por escrito toda la información que considere relevante para la presunta Controversia. Debe dar información acerca de individuos que tengan información relevante, junto con sus nombres y direcciones, otra información apropiada de contacto, y copias de todos los documentos relevantes. Si no responde al aviso por escrito o no proporciona todos los hechos e información relevante, la Compañía puede tomar las acciones que considere apropiadas. La Compañía tiene el derecho a prohibir las actividades de su Acuerdo de Distribución (la realización de pedidos de Productos, patrocinio, recepción de Bonos, etc.) desde el momento en que envíe a usted el aviso por escrito, hasta que se tome una decisión final.
- (c) EL CDCR de la Compañía revisará cualquier información presentada por usted durante el periodo de 10 días o por fuentes fidedignas, y cualquier información que la Compañía haya descubierto de manera independiente. El CDCR tomará una decisión

final con respecto a la Controversia y la acción que tomará la Compañía, si hubiese alguna, y le enviará una copia de la decisión del CDCR. La Compañía puede, según su propio criterio, enviar una copia de la decisión del CDCR.

### 3.5 COMITÉ DE APELACIONES (DCAC por sus siglas en inglés)

Si la Compañía toma una acción inmediata según se dispone en la Sección 3.7 de este Capítulo 6, o el CDCR ha emitido una decisión con respecto a la Controversia, entonces tendrá 20 días hábiles desde la fecha del aviso por escrito para presentar por escrito su apelación ante el DCAC. Su apelación por escrito debe incluir una descripción de su objeción a la acción inmediata de la Compañía o a la decisión del CDCR. Durante un término de 90 días desde la recepción de su apelación por escrito, el DCAC la revisará y dará un aviso por escrito (i) de su decisión final, (ii) de que su revisión tomará más tiempo, o (iii) de que el problema debería proceder directamente al arbitraje según el Capítulo 7. Si el DCAC ha decidido que el conflicto debería pasar directamente al arbitraje, y usted no desea participar en este, entonces seguirá sujeto a la decisión del arbitraje. Cuando el DCAC haya tomado una decisión final, le enviará un anuncio por escrito y tendrá 60 días a partir de la fecha de la decisión del DCAC para solicitar al arbitraje sobre la decisión del DCAC.

### 3.6 ACCIONES DE LA COMPAÑÍA POR INCUMPLIMIENTO DE ACUERDO

Una vez que la decisión final ha sido hecha con respecto a la Controversia, la Compañía puede, según su propio criterio, finalizar su Acuerdo o tomar cualquier otra acción que considere apropiada, incluyendo cualquiera de las siguientes:

- (a) Notificarle por escrito acerca de las preocupaciones de la Compañía y de la intención de la misma de terminar sus derechos en el Acuerdo si su incumplimiento continúa;
- (b) Suspender sus derechos en el Acuerdo;
- (c) Monitorear su desempeño futuro durante un periodo específico de tiempo;
- (d) Identificar acciones específicas que deberá tomar para corregir su incumplimiento y solicitarle que proporcione una descripción por escrito a la Compañía acerca de lo que pretende hacer para cumplir con sus obligaciones contractuales;
- (e) Dejar de cumplir con las obligaciones de la Compañía según el Acuerdo y suspender sus privilegios por Acuerdo, incluyendo sin limitación, finalizar o suspender su derecho a recibir recompensas, a ser reconocido en eventos de la Compañía o en medios corporativos (publicaciones, videos, etc.), finalizar su derecho a participar en eventos patrocinados por la Compañía o por Distribuidores, finalizar su derecho a hacer pedidos de Productos de la Compañía, finalizar su derecho a recibir promociones dentro del Plan de Compensación de Ventas o terminar su derecho a participar como Patrocinador Internacional; reducir su nivel de distinción y finalizar su derecho a recibir Bonos sobre volúmenes en uno o más niveles de su Organización de Línea Descendente; finalizar su estatus o elegibilidad para ser reconocido y compensado como "Ejecutivo" bajo el Plan de Compensación de Ventas.
- (f) Reducir el pago de toda o cualquier parte de sus Bonos que haya ganado por ventas hechas por usted o por todas o por alguna parte de su Organización de Línea Descendente;
- (g) Reasignar toda o parte de su Organización de Línea Descendente a un patrocinador diferente, y
- (h) Buscar una suspensión u orden de restricción o algún otro recurso disponible por ley.

### 3.7 ACCIÓN INMEDIATA

Si la Compañía determina, según su propio criterio, que una Controversia requiere acción inmediata, entonces la Compañía puede tomar cualquier acción inmediata o recurso que considere apropiado, incluyendo la finalización de su Acuerdo de Distribución, o su derecho a recibir Bonos. La Compañía le dará un aviso por escrito de su acción. Tendrá 20 días hábiles para apelar la acción de la Compañía según se dispone en este Capítulo 6.

### 3.8 RECURSOS

La Compañía se reserva el derecho, según su propio criterio, a ejercer cualquier recurso disponible para ello. Cualquier falla o retraso de la Compañía en el ejercicio de dichos recursos no se considerará como renuncia a estos.

### 3.9 FINALIZACIÓN DE SU ACUERDO

Podrá finalizar su Acuerdo en cualquier momento y por cualquier razón al enviar un aviso por escrito de finalización a la Compañía. La Finalización se vuelve efectiva en la fecha en que la Compañía recibe su aviso por escrito de la finalización. La Compañía también puede finalizar su Acuerdo como se dispone en este Capítulo 6. Ante la finalización de un Acuerdo de Distribución, la cuenta no puede desplazarse hasta que todas las investigaciones pendientes y/o asuntos legales hayan sido resueltos por la Compañía y todas las penalidades hayan sido cubiertas satisfactoriamente. Las obligaciones del Acuerdo descritas en el Capítulo 5 subsistirán a la cancelación, finalización o expiración del Acuerdo. Cualquier otra disposición, o parte de ella, que, por su naturaleza, deba subsistir a la cancelación, finalización o expiración también subsistirán.

# Capítulo 7 Arbitraje

## 1 QUÉ ES UN ARBITRAJE OBLIGATORIO

Para poder expedir una resolución para todas las Controversias, la Compañía ha instituido un procedimiento de arbitraje obligatorio. El arbitraje es la remisión de una Controversia a un tercero imparcial seleccionado por usted, la Compañía y otros Distribuidores involucrados en la Controversia. Un árbitro actúa como juez, escucha las pruebas de las partes y da una decisión obligatoria. La decisión del árbitro es un juicio que se puede hacer cumplir en un tribunal judicial. El objetivo del arbitraje es la resolución final de las diferencias de las partes de una manera más rápida, menos cara y tal vez menos formal, de la que normalmente está disponible en los procedimientos de los tribunales.

## 2 EL ARBITRAJE ES OBLIGATORIO PARA TODAS LAS CONTROVERSIAS

USTED Y LA COMPAÑÍA ACUERDAN QUE EL ARBITRAJE OBLIGATORIO Y EJECUTADO CON AUTORIDAD LEGAL ES EL ÚNICO MEDIO PARA RESOLVER CUALQUIERA Y TODAS LAS CONTROVERSIAS. USTED RENUNCIA A JUICIOS EN TRIBUNALES PARA RESOLVER UNA CONTROVERSIA. EL ARBITRAJE ES FINAL Y LA DECISIÓN NO PUEDE SER APELADA. EL ESTADO DE UTAH SERÁ LA ÚNICA COMPETENCIA PARA EL ARBITRAJE DE TODAS LAS CONTROVERSIAS.

## 3 DEFINICIÓN DE UNA CONTROVERSIA

La definición de una “Controversia” se encuentra en el Glosario de Términos Definidos en el Apéndice A. Para su conveniencia, la definición también se da en esta Sección 3: Una “Controversia” significa “CUALQUIER RECLAMACIÓN, DISCUSIÓN, CAUSA DE ACCIÓN, QUEJA PASADA, PRESENTE O FUTURA, YA SEA QUE ESTÉ BASADA EN EL ACUERDO, LA RESPONSABILIDAD EXTRA CONTRACTUAL, ESTATUTO, LEY, RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS, EQUIDAD O CUALQUIER OTRA CAUSA DE ACCIÓN, (I) ORIGINARIA O RELACIONADA CON ESTE ACUERDO, (II) ENTRE USTED Y OTROS DISTRIBUIDORES ORIGINARIA O RELACIONADA CON UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN, O SUS RELACIONES COMERCIALES COMO CONTRATISTA INDEPENDIENTE DE LA COMPAÑÍA, (III) ENTRE USTED Y LA COMPAÑÍA, (IV) RELACIONADA CON LA COMPAÑÍA O SUS ENTIDADES FILIALES, PROPIETARIOS, DIRECTORES, FUNCIONARIOS, EMPLEADOS, INVERSIONISTAS O VENDEDORES PASADOS O PRESENTES (V) RELACIONADA CON LOS PRODUCTOS, (VI) RELACIONADA CON LA RESOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA ANTE CUALQUIER OTRO ASUNTO QUE IMPACTE SU ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN, O QUE SEA ORIGINARIA O QUE ESTÉ RELACIONADA CON EL NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA, INCLUYENDO SU DESACUERDO CON LAS ACCIONES DISCIPLINARIAS O INTERPRETACIÓN DEL ACUERDO DE LA COMPAÑÍA.”

## 4 MEDIACIÓN

La mediación es un proceso donde un tercero neutral intenta resolver una Controversia entre partes contendientes. El objetivo del árbitro es incrementar la comprensión mutua de las partes en la Controversia y persuadirlos para ajustar sus posiciones con respecto a cada uno y si es posible reconciliar la Controversia. Si todas las partes que participan en el procedimiento del CDCR acceden a la mediación, entonces la Compañía les facilitará la mediación que será llevada a cabo en la Ciudad de Salt Lake, Utah en las oficinas del asesor externo de la Compañía. La mediación será llevada a cabo en el idioma inglés. Todas las cuotas y costos de la mediación serán cubiertos en partes iguales por las partes en mediación. En caso de que alguna de las partes no acceda a la mediación, entonces la Controversia será presentada a arbitraje como se estipula en este Capítulo 7.

## 5 SOLICITUD DE ARBITRAJE

Para mayor referencia, todas las partes que participen en el procedimiento del DCAC, y que participarán en el arbitraje, incluyendo a la Compañía, podrán ser referidos como “Participantes” en este Capítulo 7. Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la decisión del DCAC, cualquier Participante que no esté satisfecho con la decisión del CDCR, notificará por escrito a todos los otros Participantes en el proceso del DCAC, la solicitud del Participante de llevar la Controversia a arbitraje ante un tercero neutral (“Petición de Árbitro”). El no presentar una Petición de Arbitraje oportuna constituirá la aceptación de la decisión del DCAC y el Participante acepta acatar los términos de la decisión. Dentro de un periodo de tiempo razonable luego de recibir la Petición de Arbitraje, la Compañía, a través de su asesor legal, contactará a los Participantes con respecto a la fecha del arbitraje y dará una lista de posibles árbitros.

## 6 PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE

### 6.1 REGLAS DEL ARBITRAJE; UBICACIÓN

El arbitraje se llevará a cabo por un árbitro profesional que haya sido acordado por los Participantes. El arbitraje será llevado a cabo de acuerdo con el Acta de Arbitraje Uniforme del Estado de Utah. El arbitraje se celebrará en la Ciudad de Salt Lake, Utah en las oficinas del asesor legal de la Compañía.

## 6.2 DESCUBRIMIENTO

El árbitro tendrá el criterio de ordenar un intercambio de información previo al arbitraje por los Participantes, incluyendo mas no limitado a, producción de documentos solicitados, intercambio de resúmenes de testimonios de los testigos propuestos, y las declaraciones de los testigos y los Participantes. Además, sujeto a la aprobación del árbitro seleccionado, los Participantes pueden presentar un escrito previo al arbitraje exponiendo las causas legales de la acción y los antecedentes.

## 6.3 FECHA DEL ARBITRAJE

A menos que los Participantes acuerden en aplazar la fecha del arbitraje, este tendrá lugar en un lapso no mayor a seis meses luego de la fecha de Solicitud de Arbitraje.

## 6.4 IDIOMA

El arbitraje se llevará a cabo en inglés, pero la solicitud y gastos del Participante que lo solicita, documentos y testimonios serán traducidos al idioma de preferencia del Participante solicitante.

## 6.5 PROCESOS JUDICIALES COLECTIVOS PROHIBIDOS

Ninguna Controversia será adjudicada, en arbitraje o cualquier otro proceso judicial, como demanda colectiva.

## 6.6 ASISTENTES PERMITIDOS

Cada Participante en el arbitraje está limitado a la asistencia del Participante, aquellos individuos que aparecen en el Acuerdo de Distribución del Participante, y no más de dos abogados por Participante.

## 6.7 HONORARIOS Y GASTOS DEL ÁRBITRO

Todos los honorarios y gastos del árbitro serán cubiertos en partes iguales por los Participantes del arbitraje.

## 6.8 LAUDO ARBITRAL

- (a) El arbitraje será final y obligatorio. El laudo será una resolución plena para todas las Afirmaciones y controversias entre los Participantes del arbitraje y se puede llevar a cabo en cualquier tribunal dentro del estado de Utah. Todos los Distribuidores de Línea Ascendente y Distribuidores de Línea Descendente de los Participantes estarán sujetos al laudo final del arbitraje.
- (b) Cualquier laudo hecho por el árbitro estará por escrito y basado en la aplicación de estrictas reglas legales a los hechos presentados ante el árbitro. El árbitro está autorizado para otorgar a un Participante cualquier suma que considere apropiada por el tiempo, gastos y problema del arbitraje, incluyendo cuotas de arbitraje y honorarios de abogados. Sin embargo, no se permitirá el pago de daños en ninguna Controversia. NINGÚN PARTICIPANTE NI LA COMPAÑÍA, NI ALGUNA DE LAS ENTIDADES, FUNCIONARIOS, DIRECTORES, EMPLEADOS, INVERSIONISTAS O VENDEDORES RELACIONADOS CON LA COMPAÑÍA TENDRÁN ALGUNA RESPONSABILIDAD CIVIL POR ALGÚN DAÑO, INCIDENTAL, CONSECUENCIAL ESPECIAL O INDIRECTO, INCLUYENDO LA PÉRDIDA DE INGRESOS FUTUROS, O PÉRDIDA DE LA REPUTACIÓN DEL NEGOCIO O LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO RELACIONADA CON EL INCUMPLIMIENTO O EL PRESUNTO INCUMPLIMIENTO DEL ACUERDO O POR CUALQUIER ACTO, OMISIÓN U OTRA CONDUCTA PROVENIENTE DEL ESTATUS DEL PARTICIPANTE COMO UN CONTRATISTA INDEPENDIENTE Y DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA.

## 6.9 CONFIDENCIALIDAD

Todos los procedimientos de arbitraje serán a puerta cerrada y confidenciales. A excepción de que la ley o la Compañía soliciten el uso de un laudo de arbitraje como precedente para decidir controversias futuras, ni el Participante ni el árbitro pueden revelar la existencia, contenido o resultados de cualquier arbitraje sin el previo consentimiento por escrito de todos los Participantes.

## 6.10 EJECUTABILIDAD DEL LADO; SUSPENSIÓN U ORDEN DE RESTRICCIÓN

No obstante a esta política de arbitraje, cualquier Participante puede presentarse ante un tribunal de competencia calificado en el país y en el estado de Utah en los Estados Unidos, o en cualquier otra competencia si es necesario (i) para hacer cumplir el laudo de un arbitraje o desagravio por mandato judicial, una medida precautoria u orden de suspensión provisional otorgada por un árbitro, o (ii) buscar una orden de suspensión temporal o mandato preliminar antes, durante la sustanciación, o después de la decisión en algún procedimiento de arbitraje. La institución de cualquier juicio en un tribunal para un recurso conforme a la Equidad, o para hacer cumplir un laudo u orden del arbitraje, no se considerará una renuncia de la obligación de cualquier Participante de presentar una Controversia a arbitraje.

## 6.11 SUBSISTENCIA

Su acuerdo de arbitraje subsistirá a cualquier finalización o expiración de Acuerdo, o cualquier otro acuerdo entre usted y la Compañía.

## 7 RECLAMACIONES DE TERCEROS

Para proteger a la Compañía, sus recursos y su reputación de Afirmaciones o controversias generadas por terceros externos (no Distribuidores), la Compañía requiere lo siguiente: Si un Distribuidor es acusado de alguna violación a algún derecho de propiedad de cualquier tercero externo (que no es un Distribuidor) proveniente de alguno de los recursos pertenecientes a la Compañía, o si el Distribuidor se vuelve sujeto de alguna reclamación o demanda relacionada con la conducta con respecto al negocio de ese Distribuidor u otra acción que afecte negativamente directa o indirectamente o que ponga en riesgo a la Compañía, su reputación o cualquiera de sus recursos tangibles o intangibles, el Distribuidor afectado deberá notificar inmediatamente a la Compañía. La Compañía puede, bajo su propia responsabilidad y ante un aviso razonable, tomar cualquier acción que considere necesaria (incluyendo, mas no limitando a, controlar cualquier litigio o discusión de convenios relacionados a esto) para protegerse a sí misma, a su reputación y a su propiedad tangible o intangible. El Distribuidor no tomará acción alguna relacionada con esa reclamación o demanda, a menos que la Compañía lo consienta, y ese consentimiento no será negado sin razón.

# Capítulo 8 Términos Generales

## 1 TÉRMINOS GENERALES

### 1.1 MODIFICACIONES DEL ACUERDO

La Compañía se reserva expresamente el derecho a hacer modificaciones al Acuerdo mediante un aviso previo de 30 días publicado en los sitios web y en canales normales de comunicación de la Compañía con los Distribuidores, o como se estipula en la Sección 1.6 de este Capítulo 8. Usted acepta que 30 días después de este anuncio, cualquier modificación entra en vigor y es incorporada automáticamente al Acuerdo entre usted y la Compañía como una disposición efectiva y obligatoria. Al continuar actuando como Distribuidor, involucrarse en una Actividad Comercial, o aceptar cualquier Bono luego de que las modificaciones hayan entrado en vigor, admite la aceptación de los nuevos términos del Acuerdo.

### 1.2 RENUNCIAS Y EXCEPCIONES

La Compañía se reserva el derecho, bajo su propio criterio, a renunciar a cualquier acción en contra de algún incumplimiento, o a hacer alguna excepción a cualquier disposición del Acuerdo. Cualquier renuncia de la Compañía a cualquier acción en contra de un incumplimiento de alguna disposición del Acuerdo, o cualquier excepción hecha por la Compañía a alguna disposición del Acuerdo debe estar hecha por escrito y no será interpretada como renuncia a acciones en contra de incumplimientos subsecuentes o adicionales o como excepción para cualquier otra persona. Cualquier derecho o prerrogativa de la Compañía conforme al Acuerdo puede ser ejercido según el criterio de la Compañía. Cualquier excepción hecha por la Compañía, o cualquier omisión o retraso de la Compañía al ejercer algún derecho o prerrogativa conforme al Acuerdo no funcionará como excepción futura o renuncia de ese derecho o prerrogativa.

### 1.3 ACUERDO COMPLETO

El Acuerdo es la expresión final de la comprensión y acuerdo entre usted y la Compañía de todos los temas estipulados en el Acuerdo y substituye todos los acuerdos previos y contemporáneos de comprensión (tanto oral como escrito) entre las partes. El Acuerdo invalida todas las notas, memorándums, demostraciones, discusiones y descripciones previas relacionadas con el contenido del Acuerdo. El Acuerdo no puede ser alterado o modificado excepto como se contempla en estas Políticas y Procedimientos. La existencia del Acuerdo no puede contradecirse por mediante prueba de algún presunto acuerdo previo o contemporáneo oral o escrito.

Si existiera una discrepancia entre los términos del Acuerdo y las declaraciones verbales que le fueron hechas por un empleado de la Compañía u otro Distribuidor, prevalecerán los términos y requisitos escritos en el Acuerdo.

### 1.4 DIVISIBILIDAD

Cualquier disposición que esté prohibida, invalidada judicialmente o que se haya vuelto inejecutable en alguna competencia, no es efectiva sólo en el alcance de la prohibición, invalidación o inejecución en esa competencia y sólo dentro de esa competencia. Cualquier disposición del Acuerdo que esté prohibida, invalidada judicialmente o que se haya vuelto inejecutable, no invalidará o volverá inejecutable alguna otra disposición del Acuerdo, ni volverá a esa disposición invalida o inejecutable en alguna otra competencia.

### 1.5 LEY VIGENTE / COMPETENCIA

Utah será la única competencia para arbitraje o cualquier otra resolución de Controversias. El lugar de origen del Acuerdo es el Estado de Utah, E.U.A., y el Acuerdo estará regido por interpretado según las leyes de ese estado, sin afectar sus reglas con respecto a la elección de leyes. La sede exclusiva para alguna y todas las Controversias, incluyendo la validez de las disposiciones con respecto al arbitraje, lugar de celebración y competencia, será el Condado de Salt Lake, Utah. Usted se somete a la jurisdicción personal de cualquier tribunal dentro del Estado d Utah y renuncia a cualquier excepción por una competencia impropcedente.

### 1.6 AVISOS

A menos que lo disponga de manera diferente el Acuerdo, cualquier aviso u otra comunicación solicitada o permitida dada según el Acuerdo, debe estar por escrito y ser entregada personalmente, enviada por fax o enviada por correo de primera clase, certificado (o registrado) o express, con porte prepagado. A menos que lo disponga de manera diferente el Acuerdo, los avisos se considerarán entregados cuando sean entregados personalmente, o si son enviados por fax, un día después de la fecha de ese fax, o si son enviados por correo, cinco días después de la fecha del envío a la dirección de las oficinas centrales de la Compañía en 75 West Center Street, Provo, Utah, o a la dirección del Distribuidor tal y como aparece en el Acuerdo de Distribución, a menos que se haya recibido un aviso de cambio de dirección por la Compañía.

### 1.7 SUCESOES Y DEMANDAS

El Acuerdo será obligatorio y vinculante en beneficio de las partes del presente y sus respectivos sucesores, y cesionarios.

#### 1.8 ENCABEZADOS

Los Encabezados en el Acuerdo están sólo como referencia y no limitarán ni afectarán de manera alguna cualquiera de los términos y disposiciones del Acuerdo.

#### 1.9 REFERENCIAS INTERNAS

Todas las referencias a Secciones o Capítulos aquí expresadas, se refieren a las Secciones o Capítulos de estas Políticas y Procedimientos, a menos que se indique de otra forma.

#### 1.10 PLURALIDAD Y GÉNERO

Todas las palabras estarán consideradas para incluir el plural así como el singular e incluir a todos los géneros.

#### 1.11 TRADUCCIONES

En el caso de que existan discrepancias entre la versión en inglés del Acuerdo y cualquier traducción del mismo, la versión en inglés será la que prevalezca.

# Apéndice A - Glosario de Términos Definidos

## MATERIAL PUBLICITARIO

Cualquier presentación electrónica, impresa y oral, o material usado para ofrecer o vender Productos, reclutar posibles Distribuidores o capacitar Distribuidores, que hagan referencia a la Compañía, los Productos, el Plan de Compensación de Ventas, las marcas o los logotipos registrados, y puede incluir Material Publicitario Personalizado.

## PAÍS AUTORIZADO

Cualquier país designado por escrito por la Compañía, como un país oficialmente abierto a los negocios para todos los Distribuidores.

## BENEFICIO

Cualquier interés en absoluto, ya sea directo o indirecto, incluyendo, entre otros, a cualquier interés de dominio, derecho para ofrecer, o beneficios financieros futuros o de cualquier otro tipo; derecho para asistir a viajes y otros eventos patrocinados por la Compañía; derecho a comprar Productos a precio de mayoreo y reconocimiento de cualquier tipo o algún otro beneficio tangible o intangible asociado con un Contrato de Distribución.

Un individuo tiene un Beneficio en el Contrato de Distribución de un cónyuge o personas del mismo hogar .

Si una persona es o debe ser enlistada en el Formato de Entidad Comercial de una Entidad Comercial, se considera que esta tiene un Derecho de Usufructo en el Contrato de Distribución de dicha Entidad Comercial. Cualquier individuo con un Derecho de Usufructo en una Entidad Comercial estará considerado para tener un Derecho de Usufructo en el Contrato de Distribución.

## SITIO DE MERCADEO EN INTERNET DIAMANTE AZUL

Un sitio de Internet que es (i) propiedad de, operado por, o que contiene material provisto por un Distribuidor, cuyo nivel de distinción actual es de Diamante Azul o superior, y (ii) que está registrado apropiadamente ante la Compañía y está sujeto a un Aviso de Registro vigente.

## BONO(S)

Compensación pagada por la Compañía a un Distribuidor basada en el volumen de Productos vendidos por este, por su Organización de Línea descendente, y Ejecutivos independientes luego de cumplir con los requisitos establecidos en el Plan de Compensación de Ventas. Los periodos de pago de Bonos están calculados en base mensual.

## ACTIVIDAD COMERCIAL

Cualquier actividad que beneficie, promueva o ayude al negocio de un Contrato de Distribución, incluyendo la firma de un Acuerdo de Distribuidor, la compra o devolución de Productos de y a la Compañía, el patrocinio y/o reclutamiento de nuevos Distribuidores, el uso de tarjetas de crédito, servicios de transporte, o alguna otra actividad que la Compañía, según su criterio, determine como material promocional del negocio de la misma.

## ACTIVIDAD DE DESARROLLO COMERCIAL

Cualquier actividad que beneficie, promueva, ayude o apoye de alguna manera al negocio, desarrollo, ventas o patrocinio de otra Compañía de Venta Directa, incluyendo, entre otros, 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 un interés de propiedad o cualquier otro derecho de usufructo, ya sea directo o indirecto.

## ENTIDAD COMERCIAL

Cualquier entidad comercial tal como una corporación, una sociedad, una sociedad de responsabilidad limitada, una fundación u otra forma de organización comercial formada legalmente según las leyes de la jurisdicción en la que fue estructurada.

## FORMATO DE ENTIDAD COMERCIAL

Un documento suplementario que se considera parte de un Acuerdo de Distribuidor. El Formato de Entidad Comercial debe ser llenado y firmado por una Entidad Comercial que se postule para ser Distribuidor, así como por cada Participante en la Entidad Comercial. El Formato de Entidad Comercial debe tener enlistadas a todas las Personas que sean socias, accionistas, directores, miembros y todos aquellos que tengan un Derecho de Usufructo en la Entidad Comercial.

## PORTAFOLIO DE NEGOCIOS

El Portafolio de Negocios es un paquete sin fines de lucro que no está sujeto a comisión y es la única compra requerida para convertirse en Distribuidor. El Portafolio de Negocios contiene las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación de Ventas, un Acuerdo de Distribuidor, un Formato de Entidad Comercial y otras ventas y materiales de demostración, para ayudar al Distribuidor a comenzar y dirigir su negocio independiente.

## MATERIALES DE APOYO COMERCIAL

Cualquier presentación electrónica, impresa, en audio o video, u otro material utilizado en el ofrecimiento y venta de Productos, reclutamiento de posibles Distribuidores o capacitación de Distribuidores, que haga referencia a la Compañía, sus Productos, el Plan de Compensación de Ventas o sus nombres comerciales.

## MATERIALES Y SERVICIOS DE APOYO COMERCIAL

Este término se usa para referirse a los Materiales de Apoyo Comercial y los Servicios de Apoyo Comercial en conjunto.

## SERVICIOS DE APOYO COMERCIAL

Cualquier servicio o herramienta comercial que apoye en el ofrecimiento o venta de Productos de la Compañía, reclutamiento de posibles Distribuidores o la capacitación de Distribuidores.

## COMPAÑÍA

Nu Skin Enterprises United States, Inc. y sus entidades afiliadas.

## MATERIALES DE APOYO COMERCIAL APROBADO POR LA COMPAÑÍA

Materiales de mercadotecnia aprobados por escrito por la Compañía para su uso en ciertos países en específico.

## INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Toda información privada, confidencial y/o de marca registrada revelada o descubierta por usted, relacionada con la Compañía incluyendo, sin limitación, derechos de propiedad intelectual, secretos comerciales, la Red, información personal, volúmenes de ventas y genealogía; manuales, protocolos, políticas, procedimientos, mercadotecnia e información estratégica; y cualquier copia, nota o sumario de dicha información, o cualquier otra información que la Compañía considere de su propiedad, sumamente delicada o valiosa para su negocio.

## CONTRATO

El acuerdo entre un Distribuidor y la Compañía, constituido por lo siguiente: estas Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación de Ventas, el Acuerdo de Distribuidor, los Formatos de Entidad Comercial, los servicios suplementarios, el Acuerdo Internacional de Patrocinio, el Acuerdo de Compras de Productos, el Acuerdo de Arbitraje y otros acuerdos internacionales (en un conjunto, "el Contrato"). El Contrato es el acuerdo completo y único entre la Compañía y un Distribuidor.

## DCAC

Comité de Apelaciones (por sus siglas en inglés), cuyas funciones se describen en el Capítulo 6.

## CRCD

Comité Revisión de Conducta del Distribuidor, cuyas funciones se describen en el Capítulo 6.

## COMPAÑÍA DE VENTA DIRECTA

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 multi-nivel para (i) sus propias ventas, y/o (ii) las ventas de otros contratistas independientes que se han afiliado bajo otros contratistas independientes para distribuir los mismos productos y servicios.

## CONTROVERSIA

Definida en la Sección 3 del Capítulo 7.

## DISTRIBUIDOR

Un contratista independiente autorizado por la Compañía bajo un Contrato para comprar y vender Productos de forma minorista, reclutar a otros distribuidores y recibir Primas de acuerdo con los requerimientos del Plan de Compensación de Ventas. La relación entre un Distribuidor y la Compañía está regida por el Contrato.

## ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

La aplicación y el Acuerdo del Distribuidor, y si aplica, el Formato de Entidad Comercial, que deben ser completados y presentados a la Compañía para postularse como Distribuidor.

## ORGANIZACIÓN DEL DISTRIBUIDOR

Cualquier organización establecida por un Distribuidor que ofrece apoyo de ventas, material motivacional o de capacitación, suscripciones a sitios web, Materiales y Servicios de Apoyo Comercial, cursos de capacitación, eventos de reconocimiento, guías u otras herramientas de promoción comercial para un grupo específico de distribuidores afiliados.

## CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

La Entidad Comercial creada como resultado de Distribuidores que entran a una relación contractual con la Compañía.

## ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE

Un grupo de Distribuidores, ya sea que estén patrocinados directamente o enlazados en una cadena directa de patrocinio, en la organización de ventas de un Distribuidor en particular.

## EJECUTIVO

Un Distribuidor que ha completado el proceso formal de calificación estipulado en el Plan de Compensación de Ventas para convertirse en Ejecutivo. Los Ejecutivos se separan de su grupo de Patrocinadores y su volumen no cuenta como contribución para los volúmenes totales o requisitos de mantenimiento de su Patrocinador, sin embargo, el Patrocinador sigue recibiendo las Primas separadas sobre el grupo asignado en el Plan de Compensación de Ventas.

## VOLUMEN GRUPAL DE VENTAS

El Volumen Personal de Ventas de un Distribuidor más el Volumen Personal de Ventas de todos los Distribuidores en su grupo (sin incluir los volúmenes de los Ejecutivos independientes y su Organizaciones de Línea descendente).

## PATROCINADOR INTERNACIONAL

Un Distribuidor acreditado, autorizado mediante un Acuerdo Internacional de Patrocinio, para actuar como Patrocinador en un País Autorizado fuera del país, territorio u otra jurisdicción política en la que el Distribuidor estableció primero un Contrato de Distribución de la Compañía.

## SITIO DE INTERNET DE MERCADEO

Un "Sitio de Internet de Mercadeo" es un sitio de Internet que (a) se usa principalmente (o de la que se usa una parte importante) para publicar o comunicar información acerca de la Compañía, sus Productos, o del Plan de Compensación de Ventas / oportunidad de ingresos, o (b) que contiene "materiales de mercadeo para Internet". Los materiales de mercadeo para Internet pueden ser materiales concernientes a la Compañía, sus Productos o al Plan de Compensación de Ventas / oportunidad de ingresos, que no fueron producidos ni aprobados por la Compañía para publicarlos en blogs personales, páginas de facebook y sitios de redes sociales.

## ACUERDO DE LICENCIA

El Acuerdo entre la Compañía y un Distribuidor Diamante Azul que rige el derecho de este a usar ciertas marcas registradas y nombres comerciales de la Compañía, en Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul y en Internet.

#### RED

La red de Distribuidores y clientes de la Compañía y la recopilación de varias listas reportando esa red o los miembros que la componen incluyendo, entre otros, a cualquier y toda la información de contacto o personal, recopilada por la Compañía con respecto a los Distribuidores y los clientes.

#### PAÍS QUE NO ES EL DE RESIDENCIA

Un País Autorizado que no es aquel en el que usted radica.

#### PARTICIPANTE

Cualquier persona que tiene un Derecho de Usufructo en una Entidad Comercial o en un Contrato de Distribución.

#### PERSONA

Un individuo o Entidad Comercial.

#### MATERIAL PUBLICITARIO PERSONALIZADO

Tarjetas de presentación, membretes, artículos de escritorio, envolturas, libretas de notas, etiquetas auto adheribles, gafetes o insignias de identificación, o tarjetas de la Asociación de Venta Directa impresas con los nombres y logotipos de la Compañía; y el nombre, la dirección, el número telefónico y otra información personal de contacto del Distribuidor.

#### VOLUMEN PERSONAL DE VENTAS

El valor de puntos de Productos comprados por un Distribuidor, durante un mes civil, a un específico afiliado a la Compañía, principalmente para la reventa a otros clientes.

#### POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Las políticas que rigen como debe conducir un Distribuidor sus negocios según se establece en este documento (incluyendo las Políticas Suplementarias) y que define los derechos y relaciones de las partes.

#### PRODUCTOS

Los productos y servicios de la Compañía que se venden a través de filiales locales en los Países Autorizados para el individuo.

#### PAÍS DE RESIDENCIA

Si es un individuo, entonces este es el país, territorio u otra jurisdicción política en la que es ciudadano o residente legal permanente y en el país cuyo Acuerdo de Distribuidor en el que haya tramitado. Si es una Entidad Comercial, tal como una corporación, sociedad, sociedad de responsabilidad limitada o cualquier otra forma de organización comercial, entonces este será el país, territorio u otra jurisdicción política en la que esté constituido legalmente según las leyes de su País de Residencia, y donde cada miembro de la Entidad Comercial tenga una autorización legal apropiada para conducir negocios en el país de Residencia y en el país cuyo Acuerdo de Distribuidor en el que haya tramitado.

#### PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

El plan específico utilizado por la Compañía que esquematiza los detalles y requisitos de la estructura de compensación para los Distribuidores.

#### PATROCINADOR

Un Contrato de Distribución bajo el cual se abre otro Contrato de Distribución desde un inicio, luego de que se ha postulado para llegar a ser Distribuidor.

#### PAÍS DE MERCADO CERRADO

Cualquier país que no es un País Autorizado.

#### URL

Un Localizador Uniforme de Recursos o dirección de Internet.

# Apéncide B Nu Skin Enterprises, Inc.

## Resumen del Plan de Compensación

### VISIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

Nu Skin Enterprises, Inc. (junto con sus afiliadas, la “Compañía”) es una compañía de venta directa a nivel mundial que opera en 48 países a lo largo del Norte y Sur de América, Asia y Europa. La Compañía opera en tres divisiones: (1) la división Nu Skin con productos premium para el cuidado de la piel y productos de cuidado personal; (2) la división Pharmanex es una ciencia basada en el desarrollo de productos nutricionales; y (3) la división Big Planet mercadea y distribuye internet, tecnología, herramientas para negocio electrónico y productos de fotografía digital.

### DISTRIBUIDORES

La compañía distribuye sus productos a través de una red independiente de distribuidores. Para propósitos de este resumen, un “Distribuidor Activo” es un distribuidor que establece una orden de productos, material promocional o servicios o que renueve su cuenta durante el más reciente periodo trimestral. En los Estados Unidos, la Compañía tiene un promedio de 76,246 Distribuidores Activos durante el 2009.

### COMPENSACIONES

Hay dos opciones fundamentales en que un distribuidor puede tener compensaciones:

- A través del margen de las ventas de los productos comprados al precio al mayoreo; y
- A través de comisiones (algunas veces llamados bonos) pagadas en la venta de un producto y las ventas de otros distribuidores en su línea descendente.

Como ninguna otra oportunidad de venta, las comisiones ganadas por los distribuidores varían significativamente. El costo de convertirse en distribuidor es muy bajo. La gente se convierte en distribuidor por varias razones. Mucha gente se convierte en distribuidor simplemente para disfrutar los productos de la Compañía a precio al mayoreo. Algunos se unen al negocio para mejorar sus habilidades o para experimentar la administración de su propio negocio. Otros se convierten en distribuidores, por varias razones, nunca compran productos de la Compañía. Por consiguiente, muchos distribuidores nunca califican para recibir comisiones.

**Generar comisiones significativas como distribuidor requiere un tiempo considerable, esfuerzo y compromiso. Este no es un programa de hágase rico rápidamente. No hay garantías de éxito financiero.**

### MARGEN DE VENTA AL PÚBLICO

Los distribuidores pueden comprar productos Nu Skin, Pharmanex y Big Planet a la Compañía a precio de mayoreo para revender a sus clientes o para consumo personal. Algunos productos de Big Planet son servicios, tales como acceso a internet, donde no hay un margen de ganancia para los distribuidores. Además, algunos productos Big Planet son productos ofrecidos a un bajo costo a través de centros de internet afiliados. Consecuentemente, bajos niveles de comisiones son pagados en la venta de dichos productos. La Compañía sugiere un 30% de margen en la mayoría de sus productos de cuidado personal y suplementos alimenticios. Sin embargo, los distribuidores son libres de fijar sus propios precios de venta y de consumir algunos de los productos que ellos compran. Como resultado, actualmente la Compañía no puede brindar un estimado de los ingresos promedio de las ventas al por menor, no incluye un promedio de ingresos de distribuidores al por menor en esta información de comisiones.

### COMISIONES

Los distribuidores también podrán ganar comisiones basado en la venta de productos por distribuidor en su línea descendente de distribuidores patrocinados en todos los mercados donde la Compañía haga negocio. La Compañía también vende material de promoción que no generan comisiones a los distribuidores.

En el 2009 la Compañía pagó aproximadamente \$550, 600,000 de dólares en comisiones y compensación de ventas a nivel mundial. En el mismo periodo, la Compañía pagó aproximadamente \$115, 474,690 en comisiones a distribuidores residentes en Estados Unidos.

La siguiente tabla muestra el promedio en comisiones pagadas en el 2009 a los distribuidores en E.U. en los distintos niveles del Plan de Compensación de Ventas de la Compañía, incluyendo el porcentaje promedio del total de los Distribuidores Activos y el porcentaje promedio de Ejecutivos/ Empresarios y distribuidores que ganaron comisiones en cada nivel. Esta figura no incluye los ingresos del margen de venta al por menor.

Titulo	Promedio Mensual de Comisiones en cada nivel para el 2009	Comisiones Anuales <sup>1</sup>	Porcentaje Promedio de Distribuidores Activos <sup>2</sup>	Porcentaje Promedio de Ejecutivos y Distribuidores
Distribuidores Activos ganando cheque (no ejecutivos)	\$65.00	\$778.00	8.13%	N/A
Ejecutivos en Calificación	224.00	2,683.00	1.57	N/A
Ejecutivos	467.00	5,607.00	2.97	57.19%
Ejecutivo Oro	832.00	9,980.00	1.03	19.78
Ejecutivo Lapis	1,344.00	16,133.00	0.63	12.08
Ejecutivo Rubí	2,681.00	32,170.00	0.23	4.45
Ejecutivo Esmeralda	4,665.00	55,980.00	0.1	1.98
Ejecutivo Diamante	10,342.00	124,104.00	0.09	1.65
Ejecutivo Diamante Azul	44,606.00	535,276.00	0.15	2.87

El promedio de comisiones pagadas a los Distribuidores Activos de E.U. cada mes fue 125.71 o 1,508.53 dólares en una base anual. En el 2009, el promedio de comisiones mensuales pagadas a los Distribuidores Activos en E.U. que ganaron un cheque de comisiones fue de 843.46 o 10,121.52 dólares en una base anual. Sírvase notar que estas figuras no representan las ganancias de un distribuidor, así como no considera los gastos incurridos por un distribuidor en la promoción de su negocio o no incluye los ingresos de la venta al por menor. En una base mensual, un promedio de 14.90% de Distribuidores activos en E.U. ganaron un cheque de comisión. Los Distribuidores Activos representan un promedio del 34.13% del total de distribuidores.

En caso de dudas o preguntas concernientes a esta información, favor de contactar a la compañía.

1 Estos números son calculados tomando el promedio mensual de comisiones y multiplicándolo por doce.

2 Estos porcentajes son calculados tomando el promedio total mensual de la cuenta del Distribuidor Ejecutivo/ Empresario en cada nivel y dividiéndolo por el número total de meses del Distribuidor Activo.

3 Este número es calculado añadiendo el porcentaje promedio de un Distribuidor Activo en la tabla de arriba.

4 Este porcentaje es obtenido tomando el promedio total de los meses activos y dividiéndolo por el promedio total de Distribuidores en una base mensual. "El Total de Distribuidores" incluye todas las cuentas de E.U. actuales en lista, independientemente de sus compras de producto, materiales de promoción o servicios o comisiones ganadas. El número de "Distribuidores" no incluye consumidores o Clientes Preferidos.

# Apéndice C Políticas para Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul

## 1 MATERIALES DE APOYO COMERCIAL DIAMANTE AZUL

### 1.1 CONFORMIDAD CON LA LEY, LAS POLÍTICAS Y LOS PROCEDIMIENTOS

Los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul deben cumplir con estas Políticas y Procedimientos y con todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo los derechos de propiedad intelectual de otras personas. Usted tiene plena responsabilidad por el contenido de sus Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul. El registro de sus Materiales de Apoyo Comercial es sólo con fines de rastreo y la Compañía no tiene la obligación de asegurar que sus Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul cumplan con las leyes y regulaciones aplicables. El proceso de registro no es una notificación legal de la Compañía y usted está advertido enérgicamente de que debe buscar la notificación de un consejo legal independiente con respecto a la legalidad y conformidad regulatoria de sus Materiales de Apoyo Comercial de Diamante Azul.

### 1.2 IDENTIFICACIÓN DE EDITORIAL

Los Materiales de Apoyo Comercial de Diamante Azul deben indicar principalmente (a) que los materiales son “Producidos por el Distribuidor Independiente”, y cualquier otra señalización según lo requiera la Compañía para identificar los materiales como producidos por el distribuidor, y (b) el nombre y dirección del Distribuidor Diamante Azul que publique el Material de Apoyo Comercial Diamante Azul del Distribuidor. Por ejemplo: “Este fue producido por John Doe, un distribuidor independiente de Nu Skin International, Inc., 7777 Lexington Avenue, Nueva York, NY”. No podrá afirmar, sugerir o dar a entender que los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul fueron producidos, aprobados, endosados, ofrecidos o recomendados por la Compañía.

### 1.3 USO DEL CONTENIDO PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA

Los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul pueden usar contenido producido por la Compañía como fotografías, videos y descripciones de Productos y del Plan de Compensación de Ventas que han sido Diseñados por la Compañía para que estén disponibles para su uso en (i) Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul, y (ii) el Mercado Autorizado en el que pretende usar dichos materiales. El uso de las marcas registradas, nombres comerciales, eslóganes o materiales de derechos reservados y de cualquier otro contenido producido por la Compañía, en los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul deben cumplir con los términos estipulados en el Acuerdo de Autorización de los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul. Si usa el contenido producido por la Compañía, no debe alterar el contenido y debe señalar claramente los derechos reservados de la Compañía en dicho contenido. La Compañía, según su criterio, se reserva el derecho a revocar el derecho a usar cualquier material producido por la Compañía en cualquier momento.

## 2 VENTA DE MATERIALES Y SERVICIOS DE APOYO COMERCIAL DIAMANTE AZUL.

### 2.1 SE REQUIERE REGISTRO PREVIO A LA VENTA.

Deberá registrar los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul con al Compañía y recibir una Notificación de Registro de acuerdo a con las disposiciones de la Sección 6 de este Capítulo 3, previa a la venta de ellos a otros Distribuidores.

### 2.2 EL PRINCIPAL OBJETIVO ES VENDER PRODUCTOS

Su principal objetivo comercial debe ser siempre la venta de Productos para consumo. La venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul no debe ser el centro esencial de sus ganancias. La Compañía recomienda que los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul generalmente debieran ser vendidos al costo, y deben, en cualquier circunstancia, ser vendidos a precios razonables. En coherencia con este principio, tampoco puede ofrecer incentivo alguno a otros Distribuidores relacionado con cualquier venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul a otros Distribuidores y clientes. Por ejemplo, no puede ofrecer el pago de una Prima, directa o indirectamente, a un Distribuidor por la venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul a otros Distribuidores o clientes, o por sugerirle a usted un comprador potencial de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul

### 2.3 COMPRAS SOLICITADAS PROHIBIDAS; SE PROHÍBE VENDER A POSIBLES DISTRIBUIDORES

No podrá solicitar a ningún posible Distribuidor que compre Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul, como una condición previa a la afiliación como Distribuidor. Tampoco puede afirmar, sugerir o dar a entender que

- los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía o Diamante Azul son requeridos o necesarios para afiliarse o tener éxito en el negocio;
- los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía o Diamante Azul son requeridos o necesarios para recibir apoyo y capacitación de línea ascendente.
- los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía o Diamante Azul fueron producidos por la Compañía, que están siendo ofrecidos o vendidos por la Compañía; o
- que la Compañía aprueba, endosa o recomienda los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul.

No podrá vender Materiales ni Servicios de Apoyo Comercial de la Compañía o Diamante Azul a algún posible Distribuidor antes de que este haya presentado una postulación para convertirse en Distribuidor de la Compañía.

### 2.4 POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN

Junto con la venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul, usted debe ofrecer la misma política de devolución que la Compañía ofrece para sus Productos y Materiales de Apoyo Comercial. Usted debe rembolsar el 90 por ciento del precio de compra de los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul dentro de un periodo de 12 meses.

### 2.5 DECLARACIÓN DE DIVULGACIÓN

Deberá dar una Declaración de Divulgación de los Materiales de Apoyo Comercial al Distribuidor antes de la primera venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul a ese Distribuidor. Podrá obtener una copia de la Declaración de Divulgación del sitio web My Office. Deberá verificar frecuentemente el sitio web para asegurarse de que tiene la versión más reciente de la Declaración de Divulgación. La Entrega de un recibo, en conformidad con la Sección 2.6 a continuación, satisfará la obligación establecida en esta Sección 2.5, si dicho recibo es entregado simultáneamente con la compra de los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul.

### 2.6 RECIBO

Deberá dar un recibo por todas las compras de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul. El recibo debe cumplir con la Sección 6.3 del Capítulo 2 y también incluir la siguiente divulgación:

No se le solicita comprar ningún material o servicio de apoyo comercial para convertirse en un Distribuidor de Nu Skin.

“Estos materiales y servicios de apoyo comercial son producidos y distribuidos por un distribuidor independiente a Nu Skin Enterprises United States, Inc. y no por Nu Skin Enterprises United States, Inc. Aunque algunos distribuidores pueden haber encontrado estos productos y servicios útiles en su negocio Nu Skin, no se los solicita para ser distribuidores y no les garantiza ningún éxito porque los compre. Su negativa a comprar estos artículos no afectará la responsabilidad de su línea ascendente para dar capacitación y apoyo. Nu Skin Enterprises United States, Inc. no aprueba, endosa, recomienda o apoya estos materiales y servicios. Sus gastos en estos artículos deberían ser razonables y el monto que gaste debería estar relacionado con su negocio y su volumen de ventas.

En el caso de que quiera devolver sus materiales o servicios de apoyo comercial, podrá obtener un reembolso sólo del distribuidor independiente que le vendió dichos materiales o servicios de apoyo comercial. Podrá cancelar su compra en cualquier momento previo a la media noche del tercer día hábil luego de la fecha de su compra, por un reembolso del precio total de la compra. Luego del tercer día, tiene el derecho a un reembolso del 90 por ciento del precio de compra si devuelve los materiales o servicios de apoyo comercial al vendedor a la dirección listada en este recibo dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de la compra. Tiene el derecho a un reembolso del 90 por ciento del precio de compra si devuelve los materiales o servicios de apoyo comercial al vendedor, a la dirección listada en este recibo dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de la compra.

En el caso de que de los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul como un modo de suscripción u otro método en el que el Distribuidor no tenga que solicitar afirmativamente cada compra (es decir una cuota mensual de acceso a Internet), entonces deberá incluir la siguiente oración en el recibo escrita en la parte superior de la suscripción inicial o pedido y cualquier recibo subsiguiente: “Usted puede finalizar su [pedido/suscripción, etc.] en cualquier momento al dar una notificación electrónica o por escrito para [insertar nombre e información del contrato (incluyendo el correo electrónico)]”.

## 2.7 CONFORMIDAD CON LAS LEYES

La venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul y el desarrollo de cualquier Servicio de Apoyo Comercial Diamante Azul deben cumplir con estas Políticas y Procedimientos y con todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo, entre otros, a leyes relacionadas con la privacidad del cliente, protección de información, regulaciones de no llamados, regulaciones correo no deseado, y cualquier ley relacionada con la protección del consumidor. Usted tiene toda la responsabilidad de asegurarse de que cumple con todas las leyes aplicables y será responsable ante la Compañía en el caso de que esta incurra en una responsabilidad como resultado del incumplimiento de su parte. Se le exhorta a consultar con su propio consejero legal con respecto al cumplimiento con estas leyes y regulaciones. Mientras que la Compañía pueda revisar los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul y pueda solicitar modificaciones a dichos materiales, su revisión por parte de la Compañía y su permiso para venderlos no son una notificación legal de la Compañía ni cualquier forma de protesta formal de que los materiales cumplan con las leyes aplicables.

## 2.8 ASEQUIBILIDAD

Deberá asegurarse de que la cantidad y costo de cualquier Material o Servicio de Apoyo Comercial que venda a otro Distribuidor estén razonablemente relacionados con el volumen de ventas y nivel de Primas de ese Distribuidor. No podrá incitar a un Distribuidor para que se endeude por comprar Materiales y Servicios de Apoyo Comercial ya sea de la Compañía o Diamante Azul.

## 2.9 ACTIVIDAD DE VENTA PROHIBIDA EN EVENTOS CORPORATIVOS

Usted no puede exhibir, promover o vender cualquier Material o Servicio de Apoyo Comercial Diamante Azul en reuniones o eventos patrocinados y conducidos, por completo o en parte, por la Compañía.

## 2.10 SITIOS WEB

Aunque permita que otros Distribuidores usen su sitio web y cobre un cargo razonable para cubrir sus costos por proporcionar el servicio; no puede vender sitios web que reproduzcan la información o que sean plantillas para otros Distribuidores sin la aprobación previa de la Compañía.

## 2.11 DERECHOS MANTENIDOS POR LA COMPAÑÍA; CLÁUSULAS RESTRICTIVAS

- (a) Su derecho a vender Materiales o Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul a otros Distribuidores está condicionado a su acuerdo en el que toda la información relacionada con los Distribuidores que compran dichos Materiales y Servicios sigue siendo propiedad de la Compañía, incluyendo su información de contacto. Está de acuerdo con que, en caso de que finalice su Contrato de Distribución, usted: (i) regresará inmediatamente a la Compañía o destruirá toda esta información y cualquier copia de ella; y (ii) no utilizará esta información para ningún otro propósito.
- (b) En consideración con el permiso de la Compañía para que usted mercadee y venda Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul a sus Distribuidores, acordará por la presente que durante el periodo en el que sea un Distribuidor y por un periodo de dos años en adelante, usted de ninguna manera, directa o indirectamente, reclutará, solicitará o patrocinará a algún Distribuidor (incluyendo alguno que le compre Materiales y Servicios de Apoyo Comercial) para (i) formar una relación con, (ii) promover, vender o comprar los productos o servicios de, (iii) participar como agente de ventas de, (iv) o de alguna manera asociarse con, una Compañía de Ventas Directas, o alentar a algún Distribuidor o cliente para hacerlo o para finalizar su relación con la Compañía. Esta obligación subsiste a la finalización del Contrato

## 2.12 REGISTROS

Deberá mantener registros certeros y completos con respecto a cualquier venta de Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul, incluyendo registros financieros que documenten los costos de producción y las utilidades generadas de la venta de dichos Materiales y Servicios. A la solicitud de la Compañía, deberá poner a su disposición estos registros para la revisión por parte de la Compañía para confirmar si ha estado cumpliendo con estas Políticas y Procedimientos con respecto a la venta de cualquier Material y Servicio de Apoyo Comercial Diamante Azul. Deberá cumplir con cualquier solicitud para revisar sus registros su Contrato de Distribución pronta y completamente.

# 3 REGISTRO DE MATERIALES Y SERVICIOS DE APOYO COMERCIAL DIAMANTE AZUL.

## 3.1 SOLICITUD DE REGISTRO

- (a) Para poder registrar Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul, deberá presentar una Solicitud de Registro a la Compañía junto con una copia de los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial propuestos y con la documentación de sustento. La Solicitud de Registro contiene términos y condiciones adicionales que rigen la producción y distribución de sus Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul. Una Notificación de Registro emitida luego de una Solicitud de Registro expirará dos años después de la fecha de emisión. Hasta su expiración, cualquier Material y Servicio de Apoyo Comercial Diamante Azul propuesto como adicional, será tratado como apéndice a la Solicitud de Registro vigente archivada en la Compañía. Ante la expiración de una Notificación de Registro, deberá presentar una nueva Solicitud de Registro para seguir usando cualquier Material y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul presentados con anterioridad junto con la presentación de los nuevos Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul.

- (b) La Solicitud de Registro puede obtenerse del sitio de Internet My Office o llamando a Conformidad del Distribuidor o a su Gerente de Cuenta. La Compañía podría solicitar que haga cambios a sus Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul propuestos, así que no debería producir múltiples copias con los materiales o incurrir en otros costos significativos hasta que haya recibido una Notificación de Registro de la Compañía. Al no cumplir con esto, se le puede solicitar que destruya dichas copias, pague por reimprimir los Materiales de Apoyo Comercial Diamante Azul o incurrir de alguna otra manera en gastos innecesarios o duplicados que no serán reembolsados por la Compañía.

### 3.2 DOCUMENTACIÓN ADICIONAL; DERECHO DE REVISIÓN; MODIFICACIONES

Al recibir una Solicitud de Registro, la Compañía revisará la solicitud y las propuestas relacionadas, y le dará cualquier modificación solicitada a los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul que considere apropiados según su criterio. La Compañía puede solicitarle documentación adicional, apoyo y opiniones legales según lo determine apropiado. La Compañía también tiene el derecho a revisar sus Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul en cualquier momento, incluyendo revisiones adicionales luego de la emisión de la Notificación de Registro. Deberá dar a la Compañía cualquier contraseña o identificación que sea necesaria para que esta revise los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul. Basada en este tipo de revisiones, la Compañía puede solicitarle que haga modificaciones a los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul que la Compañía, según su propio criterio, considere apropiadas. Si la Compañía le notifica de alguna modificación requerida, deberá hacer dichos cambios prontamente a los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul y no puede más usar, ofrecer, vender o desempeñar cualquier Material y Servicio de Apoyo Comercial Diamante Azul que no haya sido modificado de acuerdo con las instrucciones de la Compañía.

### 3.3 CUOTAS DE SOLICITUD

La Compañía puede imponer una cuota razonable por registrar los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul.

### 3.4 NOTIFICACIÓN DE REGISTRO

Luego de la revisión de la Solicitud de Registro, la Compañía decidirá si emitir una Notificación de Registro con respecto a los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul cubiertos por dicha solicitud. La Compañía tiene el derecho a tomar esta decisión según su propio criterio y no está obligada a emitir alguna Notificación de Registro para alguna Solicitud de Registro y puede rechazar el emitir una Notificación de Registro según su propio criterio. En este caso, no podrá usar, ofrecer, vender o desarrollar los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul cubiertos por la Solicitud de Registro. En el caso de que la Compañía decida emitir una Notificación de Registro, esta será entregada a su dirección indicada en la solicitud.

### 3.5 RENOVACIÓN DE REGISTRO; REVOCACIÓN

- (a) La Notificación de Registro indicará la fecha en la que esta expira. Usted no puede seguir usando, ofreciendo o desempeñando los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul para los que la Notificación de Registro haya expirado, a menos que haya presentado nuevamente los materiales para registro con la Compañía y haya recibido una nueva Notificación de Registro de la misma para dichos Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul. Los materiales que desee renovar serán presentados como parte de su Solicitud de Registro vigente que está archivada por la Compañía y que es manejada de acuerdo al mismo procedimiento. Si su Solicitud de Registro ha expirado, entonces debe archivar una nueva Solicitud de Registro junto con los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul que desee renovar.
- (b) A pesar de cualquier hecho contrario a estas Políticas y Procedimientos, la Compañía se reserva el derecho a finalizar y revocar cualquier Notificación de Registro en cualquier momento según su propio criterio. Si la Notificación de Registro es revocada, entonces deberá inmediatamente dejar de distribuir los Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul especificados. La Compañía no se hará responsable ni reembolsará costo alguno en el que haya incurrido para la producción de sus Materiales y Servicios de Apoyo Comercial Diamante Azul que estén sujetos a la Notificación de Registro revocada.

