

Cometicosdemarmuerto.com

Normas y Procedimientos Europa, Oriente Medio y África (EMEA)

i

Tabla de Contenido

Tabla	de	Contenido
.....		
Capítulo 1 - Su cuenta de distribución.....		1
Cómo hacerse Distribuidor		1
. 1.1 Solicitud para hacerse Distribuidor		1
. 1.2 Una cuenta de distribución por persona.....		3
. 1.3 Edad mínima.....		3
. 1.4 Dejado en blanco intencionalmente.....		3
. 1.5 Residencia.....		3
. 1.6 Antiguos Distribuidores		4
. 1.7 Cónyuges y cohabitantes		4
. 1.8 Aceptación del Contrato de Distribución		5
. 1.9 Número de Identificación Fiscal.....		5

. 1.10 Entidades comerciales	6
. 1.11 Cambio a Entidad comercial.....	6
Información personal	7
Recopilación de información personal.....	7
Autorización para el uso de la información personal.....	7
Mantenimiento de la cuenta de distribución.....	8
Vigencia del Contrato de Distribución y del Formulario de entidad comercial.....	8
Añadir miembros nuevos.....	9
Inicio de una cuenta de distribución a cargo de un Patrocinador nuevo	9
Una cuenta de distribución por persona.....	9
Adquisición de Participaciones y fusión de cuentas de distribución.....	9
Transmisión y extinción de la cuenta de distribución	11
Transmisión de cuentas de distribución.....	11
. 4.2 Transmisiones en supuestos de fallecimiento	11
. 4.3 Divorcio	12
. 4.4 Derecho a la extinción	12
Capítulo 2 - Gestión del Negocio.....	13
4.1	
Ética comercial.....	13
Código ético de la Asociación de venta directa (Direct Selling Association, DSA).....	13
Objeto del negocio.....	13
Ética general	14
Respeto mutuo	14
. 1.5 Acoso	15

. 1.6 Ausencia de contacto con proveedores o miembros de consejos consultivos científicos.....	15
. 1.7 Anticorrupción.....	15
. 1.8 Mantenimiento del buen nombre de la Compañía	15
. 1.9 Revisión de registros.....	16
. Contratista independiente.....	16
Los Distribuidores son contratistas independientes.	16
Impuestos	17
Falta de Potestad para actuar en Nombre de la Compañía.	17
Prohibición de designación como empleador	18
Pedidos de Productos o Servicios	18
. 3.1 Pedidos	18
. 3.2 Transmisión de titularidad	18
. 3.3 Inventario y norma del 80 %.....	18
. 3.4 Métodos de realización de Pedidos	18
. 3.5 Concesión de crédito	18
. 3.6 Modificación de precios.....	19
. 3.7 Realización de Pedidos en nombre de otro Distribuidor.....	19
. 3.8 Pagos sin fondos suficientes.....	19
. 3.9 Uso de la tarjeta de crédito de otra persona	19
. 3.10 Programa de Fidelización ADR.....	19
. 3.11 Venta Minorista de Productos	20
Reembolso y cambio de Productos	21
. 4.1 Política de reembolsos	21
. 4.2 Política de Cambio de Productos adquiridos directamente de la Compañía	22

. 4.3 Procedimiento para la obtención de Reembolsos o Cambios	23
Ventas a consumidores y devoluciones de clientes	24
. 5.1 Ventas a consumidores	24
. 5.2 Prohibición de venta mayorista de Productos	24
. 5.3 Recibos de Ventas minoristas	24
. 5.4 Garantías de devolución de dinero, Reembolsos de clientes y Cambios para Clientes Minoristas.....	25
Plan de Compensación de Ventas.....	26
Plan de Compensación de Ventas	26
Excepciones al Plan de Compensación de Ventas.....	27
Ausencia de Compensación por Patrocinio	27
Ausencia de ingresos garantizados	27
Manipulación del Plan de Compensación de Ventas.....	27
6.1 6.2 6.3 6.4 6.5	
Bonificaciones.....	28
Venta obligatoria; Verificación de Ventas minoristas	28
Programación	29
Recuperación de Bonificaciones.....	29
Corrección de Pagos	30
Reclamaciones, exoneración y responsabilidad por Productos defectuosos	30
Exoneración de responsabilidad.....	30
Requisitos para la exoneración de responsabilidad.....	30
Exoneración de responsabilidad propia	31
Dejado en blanco intencionalmente	31
Asociación de otras organizaciones con la Compañía	31
Capítulo	3
Publicidad.....	32

2.1 2.2 2.3 2.4 2.5

Declaraciones sobre ingresos.....	34
Prohibición de declaraciones engañosas sobre ingresos	34
Requisitos para realizar declaraciones de estilo de vida o ingresos.....	34
Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.....	35
Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto	35
Ausencia de Apoyo o Aprobación por parte de la Compañía.....	36
Contrato de Licencia relativo a los Materiales de apoyo comercial	36
Registro de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.....	36
Ventas por parte de Cometicos De mar muerto; Objetivo.....	37
Organizaciones de Distribuidores.....	37
Medios de comunicación; Publicidad general	37
. 5.1 Prohibición de utilizar los medios de comunicación.....	37
. 5.2 Entrevistas en los medios.....	37
. 5.3 Publicidad en directorios telefónicos.....	38
. 5.4 Distribución de material promocional.....	38
Política de Ventas en comercios minoristas, ferias comerciales y establecimientos de servicio	38

6.6 6.7 6.8 6.9 6.10

3.1 3.2

4.1 4.2 4.3 4.4 4.5 4.6

Uso de Materiales de apoyo comercial y marca comercial	32
Uso de materiales de apoyo comercial	32
Uso de marcas comerciales y derechos de autor.....	32

Declaraciones sobre Productos.....	33
Limitación general.....	33
Prohibición de afirmaciones de tipo médico.....	33
Prohibición de declaración de registro o autorización de Productos por parte de autoridades nacionales.....	33
Fotografías del antes y el después	34
Modificaciones del empaquetado de Productos	34
. 6.1 Comercio minoristas.....	38
. 6.2 Stands de ferias comerciales	39
. 6.3 Establecimientos de servicios.....	40
. 6.4 Derecho de decisión definitiva de la Compañía.....	40
Internet	41
. 7.1 Uso de Internet en la actividad comercial de los Distribuidores	41
. 7.2 Actividades permitidas en Internet	41
. 7.3 Sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto.....	43
. 7.4 Restricciones adicionales sobre el uso de Internet	44
. 7.5 Vídeo y audio en Internet	45
. 7.6 Venta por Internet	45
8.1	
Cómo hacerse Patrocinador	47
. 1.1 Requisitos	47
. 1.2 Asignación de Distribuidores nuevos	47
. 1.3 Dejado en blanco intencionalmente.....	47
. 1.4 Distribución de contactos de la Compañía	47
Responsabilidades del Patrocinador	47
. Formación de la Organización en Línea descendente (downline).....	47

Cambio de línea	48
Prohibición de requerimiento de compra de Productos o Materiales y servicios de apoyo comercial	49
Información correcta en formularios de la Compañía.....	49
Comunicación de su Organización en Línea descendente (downline) con la Compañía	49
Spam.....	45
Servicios de generación de contactos; Ausencia de honorarios por presentaciones.....	46
Servicios de generación de contactos	46 8.2
Ausencia de honorarios por presentaciones; Reuniones	46
Prohibición de Grabación de Eventos o Empleados de la Compañía	46
Capítulo 4 - Patrocinio.....	47
Negocio Internacional	49
Reuniones en Países autorizados con asistentes de Países no abiertos.....	50
El Acuerdo de Patrocinio Internacional	51
3.1 3.2 3.3	
. 3.4 China	51
. 3.5 Prohibición expresa de actividades previas a la comercialización en determinados países.....	51
. 3.6 Recursos.....	52
. 3.7 Solicitud de autorización para participar.....	52
. 3.8 Ausencia de renuncia	52
Capítulo 5 - Cláusulas restrictivas	53
1 2	
Titularidad de la Red.....	53
Cláusulas restrictivas	53
Cláusula de no captación.....	53

Exclusividad.....	54
Información Confidencial	55
. 2.4 Confidencialidad de la información de la cuenta de distribución	56
. 2.5 Respeto mutuo	56
. 2.6 Recursos.....	56
. 2.7 Ejecutabilidad	57
Capítulo 6 - Ejecución del Contrato	58
1 2 3	
El Contrato	58
Actuación de los Miembros de una cuenta de distribución	58
Procedimientos de investigación, disciplina y vencimiento	58
2.1 2.2 2.3	
3.1 3.2 3.3	
. 3.4 Procedimiento	59
. 3.5 Comité de recursos de conducta del Distribuidor (DCAC).....	60
. 3.6 Medidas adoptadas por la Compañía ante un incumplimiento de Contrato	60
. 3.7 Medidas inmediatas.....	62
. 3.8 Recursos.....	62
. 3.9 Resolución del Contrato	62
Informes de presuntos incumplimientos	58
Límite temporal de los informes de incumplimiento	59
Equilibrio de los derechos de privacidad	59
Capítulo 7 - Arbitraje.....	65
1 2 3 4 5 6	

Qué es el arbitraje obligatorio.....	65
El arbitraje es obligatorio y vinculante para todas las Disputas.....	65
Definición de Disputa.....	65
Mediación	66
Solicitud de arbitraje	66
Procedimiento de arbitraje	67
6.1 6.2 6.3 6.4 6.5 6.6 6.7	
Normas del arbitraje; Foro	67
Investigación	67
Fecha del arbitraje.....	67
Idioma	67
Prohibición de acciones colectivas	67
Asistentes autorizados	67
Honorarios y gastos del árbitro.....	68 vi
. 6.8 Laudos	68
. 6.9 Confidencialidad.....	68
. 6.10 Ejecución del laudo; Medidas cautelares	69
. 6.11 Vigencia.....	69
7 Reclamaciones de terceros	69
Capítulo 8 - Condiciones generales	70
1	
Condiciones generales	70

Modificación del Contrato	70
Renuncias y excepciones	70
Contrato completo	70
Divisibilidad	71
Legislación aplicable/Jurisdicción	71
Notificaciones	71
Sucesores y reclamaciones	72
Títulos.....	72
Referencias internas.....	72
Género y número	72
1.1 1.2 1.3 1.4 1.5 1.6 1.7 1.8 1.9 1.10 1.11	
Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.....	81
. 1.1 Cumplimiento de la legislación y las Normas y Procedimientos.....	81
. 1.2 Identificación del editor	81
. 1.3 Uso de contenido creado por la Compañía.....	81
Traducciones	72
Anexo A - Glosario de definición de términos.....	73
Anexo B - Normas relativas a los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.....	81
Venta de Materiales y servicios de apoyo comercial de creación Cometicos De mar muerto.....	82
Registro obligatorio anterior a la venta	82
Objetivo principal de venta de Productos.....	82
Compra no obligatoria; Prohibición de venta a Distribuidores potenciales.....	82

. 2.4 Política de devoluciones	83
. 2.5 Declaración de difusión	83
. 2.6 Recibo	83
. 2.7 Cumplimiento de la legislación	84
. 2.8 Asequibilidad	85
. 2.9 Prohibición de actividades de venta en eventos corporativos	85
. 2.10 Páginas web	85
. 2.11 Derechos retenidos por la Compañía; Cláusulas restrictivas	85
. 2.12 Registros.....	86

3

Registro de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.....	86
Solicitud de registro	86
Documentación adicional; Derecho de revisión; Modificaciones	87
Tarifa de solicitud.....	87
Notificación de registro.....	87
Renovación del registro; Revocación	88

Capítulo 1 - Su cuenta de distribución

1 Cómo hacerse Distribuidor

1.1 Solicitud para hacerse Distribuidor

(a) A menudo la legislación es diferente entre los distintos Países Autorizados. Es posible que esté sujeto a obligaciones adicionales o distintas específicas del País de Residencia. Haciéndose Distribuidor, acuerda cumplir con toda la legislación aplicable¹.

El único requisito para hacerse Distribuidor es rellenar y firmar el Acuerdo de Distribución². No es necesario adquirir ningún Producto o material para hacerse Distribuidor.

(b) En beneficio mutuo de su negocio, el de la Compañía y de los demás Distribuidores, cuando envía el Contrato de Distribución acuerda cumplir con las presentes Normas y

¹Los Distribuidores han de asegurarse de cumplir con todas las leyes aplicables en los países en los que llevan a cabo su Actividad Comercial. Esta lista no es exhaustiva. Austria: Bajo la ley de comercio austríaca (Sección 339 Gewerbeordnung - necesitarán adquirir un permiso comercial.

Bélgica: El Distribuidor está informado de la decisión número ET.102.595 del 19 de junio de 2002 (decisión general relativa a la venta directa) de la Administración de A.F.E.R, Central de Servicios, sector fiscal. El Distribuidor se compromete a cumplir con todas las provisiones de la decisión, en particular las relativas a todas las formalidades que tendrá que cumplir el Distribuidor, como por ejemplo, la obligación que tiene el Distribuidor de conservar ciertos documentos durante diez años o de emitir una factura para ciertos clientes.

Dinamarca: Usted acuerda no hacer llamadas telefónicas no deseadas o visitar a contactos, y sólo vender los productos desde su emplazamiento comercial permanente

(su casa). Usted puede, sin embargo, llevar a cabo demostraciones sobre productos fuera de su emplazamiento comercial permanente y distribuir hojas de pedido, que el cliente puede remitirle a su emplazamiento comercial permanente.

Francia: Según el estado de VDI, la actividad del VDI es únicamente la venta en casa y el VDI está sometido imperativamente a la regulación sobre prospección, tal y como se explica en los artículos L.121-21 y según el Código del Consumidor francés. Dicha sumisión debe estar incluida en el Contrato de Distribución como "VDI" francés. Italia: La ley número 173/05 estipula que la Actividad de Venta Directa/MLM (marketing multinivel) deberá realizarse a través de comerciales especializados puerta a puerta, llamados "Incaricati alle Vendite a Domicilio" (a partir de ahora Incaricato/i). Los Incaricati son aquellos que promocionan, directa o indirectamente, la recogida de hojas de pedido, en nombre de la empresa a cuya actividad se refiere la venta directa (Art. B ley no 173/05). Los Incaricati pueden llevar a cabo su actividad sólo tras la recepción, por parte de Cometicosdemarmuerto.com, de la "Tarjeta de identificación" obligatoria (llamada "tesserini di riconoscimento"), que deben incluir, entre otros, su fotografía, y que deben ser renovados cada año. Los Incaricati tendrán que mostrar sus "tarjetas de identificación" durante las operaciones comerciales que lleven a cabo cara a cara con cualquier cliente. ²Rusia y Ucrania: una vez que haya finalizado el proceso de registro en línea, deberá enviar una copia impresa del Acuerdo de Distribución a su oficina local de Cometicosdemarmuerto.com para registrar de un modo válido su cuenta de distribución con Cometicosdemarmuerto.com.

Procedimientos, incluidos en el Contrato de Distribución, incluidos en el Contrato de Distribución y que forman parte de su Contrato. Excepto donde se indique lo contrario en alguno de los documentos, el Contrato de Distribución es un contrato tripartito suscrito entre usted, Cometicosdemarmuerto.com

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

(c) Una oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local opera o colabora en un País autorizado de Europa, Oriente Medio y África (Europe, Middle-East and Africa, EMEA). Estos Países Autorizados en la región EMEA, y la oficina Cometicosdemarmuerto.com que supervisa la actividad comercial en dichos países, son los siguientes: Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia,

Luxemburgo, los Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia, Eslovaquia, España, Suecia, Suiza, Turquía, Ucrania y el Reino Unido. Todos los demás países de la región EMEA son Países no Abiertos. La Compañía tiene reserva exclusiva respecto de los Países no Abiertos.

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

Si necesita ayuda para enviar el Contrato, puede ponerse en contacto con la oficina designada de Cometicosdemarmuerto.com.

1.2 Una cuenta de distribución por persona

Solamente se podrá solicitar una cuenta de distribución y enviar un Contrato de Distribución la Compañía de forma individual³. Si la persona también desea incluir a su cónyuge o cohabitante en el Contrato de Distribución, también se podrán incluir en el Contrato de Distribución⁴. Excepto para incluir a cónyuges o cohabitantes, en el supuesto de que más de una Persona desee participar en una cuenta de distribución, dichas Personas deberán realizar una solicitud como Entidad comercial, según se dispone en la Cláusula 1.10 del presente Capítulo 1.

1.3 Edad mínima Deberá tener al menos 18 años y tener la capacidad jurídica para hacerse Distribuidor.

. 1.4 Dejado en blanco intencionalmente

. 1.5 Residencia

Deberá presentar el Contrato de Distribución y deberá mantener la calidad de cuenta de distribución en el país de su residencia principal y en el que está legitimado jurídicamente para la actividad comercial. Deberá llevar a cabo la Actividad comercial en dicho país. La Compañía se reserva el derecho a transferir la cuenta de distribución al país en el que debería haber presentado el Contrato de Distribución

en virtud de la presente Cláusula, sin perjuicio de cualquier otro recurso disponible en

³Rusia y Ucrania:

a) empresarios individuales que pueden operar en nombre del Distribuidor en sus relaciones con Cometicosdemarmuerto.com Enterprises RS LLC o Cometicosdemarmuerto.com Enterprises Ukraine respectivamente, incluido de forma enumerativa y no

onar y

recibir los Productos solicitados; o bien b) personas físicas legitimadas para adquirir los Productos a la oficina Cometicosdemarmuerto.com Local únicamente para consumo personal, y no relacionadas con ninguna Actividad comercial; o bien c) personas físicas ciudadanas de Rusia o Ucrania respectivamente, que pueden operar en nombre del Distribuidor en sus relaciones con la oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local, incluido de forma enumerativa y no taxativa

los Productos solicitados. ⁴ Francia: solamente se permite una persona VDI por cuenta.

3

virtud de las presentes Normas y Procedimientos. Asimismo, la Compañía se reserva el derecho a rechazar y solicitar la trasferir la distribución si estima que no se cumplirán las presentes condiciones.

COMETICOSDEMARMUERTO.COM podrá solicitarle prueba de estar inscrito como contratista independiente para abonarle Bonificaciones⁵. En caso de no poder probar su lugar de residencia o derecho legal para realizar una actividad comercial en el país en el que ha presentado el Contrato de Distribución, la Compañía podrá declarar la nulidad del Contrato de Distribución desde la suscripción del mismo. Solamente podrá solicitar ser Distribuidor en un País autorizado.

1.6 Antiguos Distribuidores

Si ya ha sido Distribuidor, solamente podrá solicitar ser de nuevo Distribuidor a cargo del Patrocinador original, excepto si cumple con los criterios dispuestos en la Cláusula 3.3 del presente Capítulo 1 para registrarse a cargo de un Patrocinador nuevo.

1.7 Cónyuges y cohabitantes

En el supuesto de que el cónyuge o cohabitante de un Distribuidor desee hacerse Distribuidor, dicho cónyuge o cohabitante se deberá adherir a la cuenta de distribución previamente constituida por el

⁵ En algunos países deberá estar inscrito como contratista independiente, empresario o entidad comercial para poder recibir Bonificaciones. Francia: para poder recibir Bonificaciones deberá comunicar los datos de su cuenta bancaria, su número de seguridad

la seguridad social. Si se registra como Compañía o Autónomo, deberá comunicar su número SIRET, número IVA y una

copia del documento K-BIS (3 meses de antigüedad máxima). Hungría: para poder recibir Bonificaciones, el Distribuidor deberá estar inscrito como Empresario Privado o sociedad en virtud de la legislación húngara. Polonia: se requerirá un Poder Notarial que autorice a Cometicosdemarmuerto.com a emitir facturas de autofacturación en nombre del Distribuidor para el abono de Bonificaciones. Rumanía: los Distribuidores deberán inscribirse como Empresarios Privados o sociedades para recibir Bonificaciones. Rusia: para recibir Bonificaciones en virtud de la legislación rusa, el Distribuidor deberá estar inscrito como Empresario Independiente o Entidad comercial. La Compañía requerirá la presentación de identificación de la Licencia de Empresario, identificación fiscal e información del depósito bancario respecto de la Cuenta del Empresario Independiente. La Compañía también requerirá que se aporten referencias del certificado de inscripción de empresario individual, certificado de registro de contribuyente, permisos e información sobre la cuenta bancaria del empresario individual. Eslovaquia: se requerirá un Poder Notarial que autorice a Cometicosdemarmuerto.com a emitir facturas de autofacturación en nombre del Distribuidor para el abono de Bonificaciones. Ucrania: para poder recibir Bonificaciones, el Distribuidor deberá estar inscrito como Empresario Independiente (entidad o sistema fiscal simplificado), con derecho a desarrollar la actividad correspondiente, o bien estar registrado como entidad comercial. También deberá contar con todos los permisos necesarios para desarrollar la actividad dispuesta en el Contrato. la Compañía requerirá que se aporten referencias del certificado de inscripción del empresario individual, certificado de registro de contribuyente,

permisos e información sobre la cuenta bancaria del empresario individual.

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

4

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

cónyuge o cohabitante⁶. En el supuesto de que el cónyuge o cohabitante de un antiguo Distribuidor desee hacerse Distribuidor, dicho cónyuge o cohabitante deberá solicitar hacerse Distribuidor a cargo del Patrocinador del cónyuge o de la antigua cuenta de distribución del cohabitante, excepto si el plazo de inactividad aplicable relativo a la Actividad comercial del antiguo Distribuidor ha vencido, según se dispone en la Cláusula 3.3 del presente Capítulo 1.

1.8 Aceptación del Contrato de Distribución

La Compañía se reserva el derecho a rechazar cualquier solicitud de cuenta de distribución a su propia discreción y en virtud de razones objetivas que no podrán ser discriminatorias. Pasará a ser Distribuidor autorizado previa aceptación y procesamiento de su Contrato de Distribución por parte de la Compañía. En el supuesto de que la Compañía reciba más de un Contrato de Distribución de un solicitante, el primer Contrato de Distribución recibido en la oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local será el que determine el Patrocinador asignado.

1.9 Número de Identificación Fiscal

La Compañía le podrá requerir que comunique su número de identificación fiscal o número de Impuesto sobre el valor añadido (IVA) para cumplir los requisitos para recibir una Bonificación, o cuando de otro modo lo solicite la Compañía, o lo exija la legislación local para fines fiscales u otros⁷. Este requisito se podrá aplicar también a cónyuges o cohabitantes que suscriban el Contrato de Distribución. En el supuesto de que se inscriba a través de una Entidad

comercial, también se le podrá solicitar que comunique el número de identificación fiscal de la Entidad comercial y de cada miembro de la Entidad comercial. La Compañía podrá suspender temporalmente los pedidos o Bonificaciones en su cuenta hasta que comunique el número de identificación fiscal y se haya verificado dicho número.

⁶Francia: solamente se permite una persona VDI por cuenta. ⁷En los siguientes Países Autorizados no se requerirá un número de identificación fiscal: Austria, Bélgica, Dinamarca,

Finlandia, Alemania, Islandia, Luxemburgo, los Países Bajos, Noruega, Portugal, Suiza y el Reino Unido.

Francia: la Compañía requiere a las personas VDI que comuniquen los números de seguridad social y SIRET. Hungría: la Compañía requiere comunicación de la identificación fiscal y PEN, o bien del número de registro de la sociedad. Rusia: la Compañía requerirá la presentación de identificación de la Licencia de Empresario, identificación fiscal e información del depósito bancario respecto de la Cuenta del Empresario Independiente. La Compañía también requerirá que se aporten referencias del certificado de inscripción de empresario individual, certificado de registro de contribuyente, permisos e información sobre la cuenta bancaria del empresario individual.

Suecia: para poder recibir Bonificaciones, el Distribuidor deberá presentar el certificado fiscal sueco F-skatt. Ucrania: la Compañía requerirá que se aporten referencias del certificado de inscripción del empresario individual, certificado de registro de contribuyente, permisos e información sobre la cuenta bancaria del empresario individual.

1.10 Entidades comerciales

Las Entidades comerciales podrán solicitar hacerse Distribuidor siempre que se presente el Contrato de Distribución y se mantenga la cuenta de distribución en el país en el que la Entidad comercial gestiona su Actividad comercial⁸. La Entidad Comercial ha de contar con la infraestructura comercial necesaria para llevar a cabo dicha actividad comercial en ese país. La Compañía se reserva el derecho a

transferir la cuenta de distribución al país en el que se debería haber presentado el Contrato de Distribución en virtud de la presente Cláusula, sin perjuicio de cualquier otro recurso disponible en virtud de las presentes Normas y Procedimientos. Asimismo, la Compañía se reserva el derecho a rechazar y solicitar la trasferir la distribución si estima que no se cumplirán las presentes condiciones.

Asimismo, a las Entidades comerciales se les aplicarán también los siguientes requisitos adicionales:

(a) El Miembro Principal de la Entidad comercial deberá tener su residencia principal en el país en que se ha presentado el Contrato de Distribución, estar legitimado legalmente para realizar actividades comerciales en dicho país, y deberá poder probar ambas cuestiones. En el supuesto de que la Entidad comercial no pueda probar lo anterior a petición de la Compañía, la Compañía podrá declarar la nulidad del Contrato de Distribución desde la suscripción del mismo. Debe tener en cuenta que el hecho de constar como miembro de una Entidad comercial no le legitima necesariamente para realizar actividades comerciales.

(b) Las Bonificaciones se emitirán a nombre de la Entidad comercial. La Compañía no será responsable frente a usted si la Entidad comercial o cualquier Miembro de la Entidad comercial incumplen el deber de asignar y abonar cualquier porción de las Bonificaciones recibidas por la Entidad comercial entre los múltiples Miembros de la Entidad comercial, ni respecto de asignaciones o abonos incorrectos.

(c) El Miembro Principal será la única persona autorizada para representar legalmente a dicha Entidad ante la Compañía. La Compañía podrá confiar y actuar de acuerdo con la información aportada por el Miembro Principal.

1.11 Cambio a Entidad comercial

Si desea modificar la forma de la cuenta de distribución y pasar de la distribución individual a crear una Entidad comercial o viceversa,

podrá hacerlo en todo momento. Dicha modificación estará sujeta a cualesquiera requisitos legales aplicables y podrá requerir la cumplimentación y entrega a la

⁸Italia: sólo podrán solicitar hacerse Distribuidor las personas individuales

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

6

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

Compañía de un Formulario de entidad comercial. Será necesario el consentimiento expreso de la Compañía para cambiar la forma de la cuenta de distribución.

2 Información personal

2.1 Recopilación de información personal

La Compañía entiende su preocupación en cuanto a cómo se recopila, emplea y comparte la información personal cuando usted pasa a ser Distribuidor. Cometicosdemarmuerto.com respeta su privacidad y está comprometida con la protección de la privacidad de los Distribuidores. La Compañía recopila y guarda cierta información personal sobre usted para ayudarle a disfrutar de los beneficios de ser Distribuidor y comunicarse con usted para informarle de (i) ofertas promocionales y Productos, (ii) su cuenta de distribución y Organizaciones en Línea descendente (downline), (iii) Bonificaciones, y (iv) otros asuntos importantes para su negocio. Al suscribir el Contrato de Distribución, usted acepta que la Compañía procesará sus datos y, por el presente, autoriza expresamente que toda la información que comunique la conservará la Compañía en su sede social corporativa en Estados Unidos, sus oficinas regionales, y/o sus oficinas locales de Cometicosdemarmuerto.com. Tiene derecho a acceder, verificar y solicitar la corrección de la información personal en posesión de la Compañía, poniéndose en contacto con el centro de

llamadas de su País de Residencia. Excepto que la ley exija lo contrario, los datos se conservarán solamente durante el período de tiempo necesario.

2.2 Autorización para el uso de la información personal

Al hacerse Distribuidor acepta expresamente que la Compañía procese sus datos y presta autorización para:

(a) Transmitir y revelar información personal y/o confidencial, que (i) ha comunicado a la Compañía en relación con la cuenta de distribución y la Organización en Línea descendente (downline), o bien (ii) se ha desarrollado a consecuencia de su actividad de Distribuidor, a (A) las sociedades matrices y filiales y sus procesadores de datos donde quiera que estén ubicados, (B) los Distribuidores de Línea ascendente (upline) cuando la Compañía estime que sea adecuado, y (C) las correspondientes agencias gubernamentales u organismos reguladores si así lo requiere la ley. Podrá impedir la transmisión de determinada información que se pueda comunicar a los Distribuidores de Línea ascendente (upline).

7

(b) Hacer uso de la información personal para el reconocimiento del Distribuidor y en los materiales y servicios de apoyo comercial de la Compañía, excepto si solicita por escrito que la Compañía se abstenga de ello.

(c) Hacer uso de la información personal descrita anteriormente, y acuerda asimismo que cualquier otra difusión de la información personal se regirá por la Política de Privacidad de la Compañía, según se pueda modificar oportunamente⁹. Mediante la firma del presente Contrato declara conocer el contenido de dicha Política de Privacidad y acuerda cumplir con los términos de la misma. La Política de Privacidad puede consultarse en la página web de la Compañía en: www.nuskin.com/

3 Mantenimiento de la cuenta de distribución

3.1 Vigencia del Contrato de Distribución y del Formulario de entidad comercial

(a) Como Distribuidor es responsable de mantener actualizada y exacta la información dispuesta en el Contrato de Distribución o en el Formulario de entidad comercial. Deberá informar de inmediato a la Compañía respecto de cualesquiera modificaciones que afecten a la exactitud de la información dispuesta en dichos documentos. La Compañía podrá rescindir una cuenta de distribución o declarar nulo un Contrato de Distribución desde su suscripción si la Compañía estima que se comunicó información falsa o no precisa. En el supuesto de no actualizar de inmediato el Contrato de Distribución o el Formulario de entidad comercial, se podrá suspender temporalmente su cuenta o se podrán adoptar otras medidas disciplinarias, incluida la rescisión del contrato.

(b) Deberá presentar un Formulario de entidad comercial corregido para modificar la información de la cuenta de distribución. El Formulario de entidad comercial modificado deberá estar firmado por el Miembro Principal de la entidad comercial, a menos que se envíe para cambiar al Miembro Principal, en cuyo caso deberá estar firmado por todos los miembros de la entidad comercial. La Compañía podrá cobrar una tarifa por el procesamiento de modificaciones realizadas en el Formulario de entidad comercial, que se deberá comunicar por adelantado. La Compañía podrá rechazar la aceptación de cualesquiera modificaciones.

⁹ Las modificaciones de la Política de Privacidad se publicarán en las páginas web de Cometicosdemarmuerto.com y serán aplicables desde la fecha de publicación.

3.2 Añadir miembros nuevos

No podrá autorizar a Personas para el desarrollo de Actividades Comerciales o para tener una Participación en la cuenta de distribución, excepto si su cuenta de distribución corresponde a una Entidad comercial y si dicha Persona ha solicitado hacerse Miembro y la Compañía ha aceptado dicha solicitud. La Compañía podrá rechazar dicha solicitud con total discrecionalidad y en virtud de razones objetivas que no podrán ser discriminatorias. Si la Compañía rechaza la solicitud, la Persona no podrá participar en la cuenta de distribución.

3.3 Inicio de una cuenta de distribución a cargo de un Patrocinador nuevo

Si usted es un antiguo Distribuidor podrá crear una cuenta de distribución nueva a cargo de un Patrocinador nuevo únicamente si no ha realizado ninguna Actividad comercial (tanto para su propia cuenta de distribución o para la de otra Persona) durante el periodo de inactividad indicado:

Tipo de cuenta durante los 24 meses anteriores a la Actividad comercial más reciente
Si llegó a nivel Ejecutivo (EXEC) o superior
Solamente Distribuidor

Cuando la Compañía concluye que ha tenido lugar o se ha solicitado una modificación no adecuada de Patrocinador, se podrá devolver la segunda cuenta de distribución y se unirá a la primera cuenta de distribución y la Compañía se podrá acoger a los recursos dispuestos en el Capítulo 6.

3.4 Una cuenta de distribución por persona

No podrá tener un derecho de usufructo sobre más de una cuenta de distribución excepto en los casos a continuación: (i) matrimonio o cohabitación de dos Distribuidores que anteriormente al matrimonio o la cohabitación desarrollaban una cuenta de distribución cada uno de ellos, (ii) herencia de una cuenta de distribución por parte de un Distribuidor existente, o bien (iii) según pueda autorizar por escrito la Compañía.

3.5 Adquisición de Participaciones y fusión de cuentas de distribución

(a) Resumen. Es posible que, ocasionalmente, un Distribuidor desee participar conjuntamente con otro Distribuidor existente y fusionar ambas cuentas de distribución o adquirir Participaciones de una cuenta de distribución. Excepto lo dispuesto en la presente Cláusula 3.5, queda prohibida la formación de asociaciones entre Distribuidores, la fusión de cuentas de

9

distribución, o la adquisición de Participaciones respecto de una cuenta de distribución por parte de un Distribuidor que desarrolla una Actividad comercial.

(b) Adquisición de Participaciones. Excepto en aquellas circunstancias que autorice la Compañía a su propia discreción y en virtud de razones objetivas que no podrán ser discriminatorias, si desarrolla cualquier Actividad comercial, no podrá en ningún momento adquirir una Participación respecto de una cuenta de distribución preexistente a cargo de un Patrocinador diferente (tanto por adquisición, fusión, asociación u otros casos) excepto (i) si su cuenta de distribución se ha extinguido y no ha desarrollado Actividad comercial durante el periodo de inactividad dispuesto en la Cláusula 3.3 del presente Capítulo 1, y (ii) si el Contrato de Distribución para la cuenta de distribución respecto de la que desea adquirir una Participación se presentó a la Compañía con posterioridad al periodo

de inactividad aplicable a la Actividad comercial dispuesto en el apartado (i) anterior. Las prohibiciones dispuestas en el presente Apartado (b) sustituyen a las disposiciones del Apartado (c) de la presente Cláusula 3.5.

(c) Fusión. La Compañía podrá, con total discrecionalidad y en virtud de razones objetivas que no podrán ser discriminatorias, autorizar la fusión de cuentas de distribución en los siguientes supuestos limitados: (a) fusiones verticales con (i) el Patrocinador inmediato en Línea ascendente (upline), o bien (ii) un Distribuidor ubicado en el primer nivel; (b) fusiones horizontales con otra cuenta de distribución, siempre que (i) únicamente una de las Cuentas de distribución tenga carácter Ejecutivo (EXEC) o superior, y la otra cuenta de distribución no sea Ejecutivo Degradado

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

“ ” “ ” “ ”

(DEXEC) Ejecutivo (EXEC) (según se dispone en el Plan de Compensación de Ventas), y (ii) ambas cuentas de distribución estén a cargo del mismo Patrocinador en Línea ascendente (upline); y (c) cualesquiera otras fusiones que pueda autorizar la Compañía con total discrecionalidad.

(d) Revisión de la Compañía y Requisitos Adicionales. En todos los supuestos de formación propuesta de asociaciones, fusiones o adquisiciones de una Participación, la Compañía decidirá, a su propia discreción y en virtud de razones objetivas que no podrán ser discriminatorias, si autoriza una excepción solicitada de las presentes Normas y Procedimientos. Durante dicha revisión, la Compañía podrá imponer los requisitos adicionales que estime necesarios, incluidas notificaciones y/o autorizaciones en Línea ascendente (upline).

, Ejecutivo Provisional (PEXEC)

, Ejecutivo en Calificación (QEXEC) u otro tipo de

4 Transmisión y extinción de la cuenta de distribución

4.1 Transmisión de cuentas de distribución

No podrá transmitir la cuenta de distribución o cualesquiera derechos de la misma, a menos que haya solicitado y recibido la autorización previa por escrito de la Compañía, que no podrá ser denegada sin motivación. La Compañía no autorizará la transmisión propuesta si estima que esta no es sustancial y se realiza para evitar las obligaciones dispuestas en las presentes Normas y Procedimientos. La Compañía no reconocerá ninguna cesión, y al cesionario no le corresponderá ningún derecho hasta que la Compañía autorice la transmisión. Cualesquiera excepciones y renunciaciones realizadas por la Compañía respecto del Contrato y en beneficio de una cuenta de distribución, quedarán extinguidas en el momento de la transmisión excepto disposición escrita en contrario por parte de la Compañía.

4.2 Transmisiones en supuestos de fallecimiento

(a) Personas Físicas. La cuenta de distribución es el conjunto de derechos e intereses de valor derivados de su Contrato y, como tal, es hereditaria con sujeción a las leyes y reglamentos de su país de residencia. Por lo tanto, en el supuesto de fallecimiento, la cuenta de distribución se podrá transmitir a los herederos, o a otros beneficiarios, tanto por sucesión testada, como intestada o de otro modo. La Compañía reconocerá la transmisión cuando se presente a la Compañía una orden judicial o documento legal adecuado en el que se disponga la transmisión a un cesionario capacitado, siempre y cuando dicho cesionario cumpla con todos los requisitos especificados en el Contrato o en las leyes aplicables relevantes. La Compañía aconseja realizar las correspondientes gestiones previa consulta a un notario para la transmisión de la cuenta de distribución.

(b) Miembros de Entidades comerciales. Si usted es Miembro de una Entidad comercial, en el supuesto de su fallecimiento su derecho respecto de la cuenta de distribución se transmitirá de acuerdo con los documentos legales y legislación aplicable a la transmisión de la Entidad comercial, siempre que todas las Personas Físicas del cesionario estén capacitadas para ser titulares de la transmisión en virtud de las presentes Normas y Procedimientos. La Compañía reconocerá la transmisión de su derecho cuando se presente a la Compañía una orden judicial o documento legal adecuado en el que se disponga la transmisión a un cesionario capacitado.

(c) Durante el tiempo en el que una cuenta de distribución pueda no tener titular de forma temporal, o bien tenga lugar debido a cuestiones de sucesión u otro procedimiento judicial, el Cometicos De mar muerto en Línea ascendente (upline) o superior será responsable de la gestión de dicha cuenta de distribución con arreglo al desarrollo normal del negocio. Como retribución por los servicios prestados, el Cometicos De mar muerto en Línea ascendente (upline) o superior tendrá derecho a percibir unos

11

honorarios por el servicio. Dichos honorarios serán un importe en Euros¹⁰ equivalente al 15 % de las Bonificaciones netas de la cuenta de distribución.

4.3 Divorcio

En supuestos de divorcio (en caso de matrimonio) o separación (en caso de cohabitación), la Compañía no determinará la división ni dividirá la cuenta de distribución, ni la Organización en Línea descendente (downline). Por lo general, la Compañía no dividirá Bonificaciones ni otras compensaciones. No obstante, la Compañía podrá, a su propia discreción y de acuerdo con cada supuesto concreto, dividir las Bonificaciones de forma sencilla con arreglo a un porcentaje fijo, en virtud de orden judicial o de autorización escrita

de ambas partes. EN EL SUPUESTO DE QUE LA COMPAÑÍA ACUERDE DIVIDIR LAS BONIFICACIONES DE FORMA SENCILLA CON ARREGLO A UN PORCENTAJE FIJO, LAS PARTES DE LA CUENTA DE DISTRIBUCIÓN ACUERDAN EXONERAR DE RESPONSABILIDAD A LA COMPAÑÍA RESPECTO DE CUALESQUIERA PASIVOS, PÉRDIDAS, COSTES, PERJUICIOS, SENTENCIAS O GASTOS, INCLUIDOS LOS HONORARIOS RAZONABLES DE LETRADOS, QUE DERIVEN DE FORMA DIRECTA O INDIRECTA DE CUALQUIER ACCIÓN U OMISIÓN DE LA COMPAÑÍA AL DIVIDIR LAS BONIFICACIONES. La Compañía estará legitimada para retener Bonificaciones en supuestos de disputas entre cónyuges o cohabitantes relativas a la cuenta de distribución. La Compañía podrá cobrar a los Distribuidores una tarifa mensual como pago por los servicios de dividir los pagos de Bonificaciones.

4.4 Derecho a la extinción

Podrá extinguir la cuenta de distribución en todo momento y sin incurrir en ningún costo o penalización debido a dicha extinción. Consulte la Cláusula 3.9 del Capítulo 6 para obtener información más detallada.

Capítulo 1 | Su cuenta de distribución

¹⁰ O bien un importe equivalente en la divisa local.

12

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

Capítulo 2 - Gestión del Negocio

1 Ética comercial

1.1 Código ético de la Asociación de venta directa (Direct

Selling Association, DSA)

La Compañía es miembro de la Asociación europea de venta directa (SELDIA) y de la Federación mundial de asociaciones de venta directa (World Federation of Direct Selling Associations, WFDSA). Junto con las directrices éticas de la presente Cláusula, deberá cumplir con el Código Ético publicado por las asociaciones locales y multinacionales de SELDIA y WFDSA respecto de las operaciones comerciales¹¹. Dichos Códigos Éticos pueden consultarse en www.seldia.eu, www.wfdsa.org y en la Oficina.

1.2 Objeto del negocio

El objeto principal del negocio y de la Compañía es la venta de Productos de alta calidad a los clientes. Como parte de este proceso, usted puede patrocinar a otros Distribuidores del negocio para crear su organización comercial. Sin embargo, el reclutamiento de otros Distribuidores no es su objetivo principal, sino más bien una parte integral de su obligación fundamental de vender Productos

¹¹ Las organizaciones locales de la Asociación de Venta Directa de las que Cometicosdemarmuerto.com Local es miembro son:

- Cometicosdemarmuerto.com Belgium N.V./S.A. - es miembro de APVD, www.apvd.be
- Cometicosdemarmuerto.com Belgium N.V./S.A. Luxemburgo es miembro de AVD, www.avd.lu
- Cometicosdemarmuerto.com Czech Republic s.r.o es miembro de AOP, www.osobniprodej.cz
- Cometicosdemarmuerto.com Eastern Europe Kft. - es miembro de la Asociación de Venta Directa húngara, www.dsa.hu
- Cometicosdemarmuerto.com Enterprises South Africa (Pty) Ltd - es miembro de DSA de Sudáfrica, www.dsasa.co.za

- Cometicosdemarmuerto.com France S.A.R.L. - es miembro de FVD, www.fvd.fr
- Cometicosdemarmuerto.com Italy S.R.L. - España es miembro de AVD, www.avd.es
- Cometicosdemarmuerto.com Israel Inc. - es miembro de la DSA israelí, www.dsa.org.il
- Cometicosdemarmuerto.com Netherlands B.V.- es miembro de VDV, www.directeverkoop.nl
- Cometicosdemarmuerto.com Norway A/S - es miembro de DF, www.direktesalgsforbundet.no
- Cometicosdemarmuerto.com Scandinavia A/S - es miembro de DSF, www.disafo.dk
- Cometicosdemarmuerto.com Scandinavia A/S - Irlanda es miembro de la Asociación de Venta Directa irlandesa, www.dsai.ie
- Cometicosdemarmuerto.com Scandinavia A/S - Suecia es miembro de DF, www.direkthandel.n.org
- Cometicosdemarmuerto.com Scandinavia A/S - Reino Unido es miembro de DSA Ltd, www.dsa.uk.org
- Cometicosdemarmuerto.com Slovakia s.r.o - es miembro de la DSA de Eslovaquia, www.zpp.sk

- Nu Skin Turkey Cilt Bakımı ve Besleyici Ürünleri Ticaret Limited Şirketi

- Cometicosdemarmuerto.com Enterprises RS LLC es miembro de la DSA de Rusia, www.rdsa.ru/
- Cometicosdemarmuerto.com Enterprises Ukraine - es miembro de la DSA de Ucrania, www.udsa.org.ua

- es miembro de DSD, www.dsd.org.tr

y aumentar las ventas de Productos a clientes por parte de los miembros de su Organización en Línea descendente (downline).

1.3 Ética general

Deberá gestionar la cuenta de distribución de forma ética, profesional y cortés. Esto significa, entre otras cosas, lo siguiente:

1.4

- • •
-
-
- • •

Deberá cumplir con el Contrato y con toda la legislación aplicable. Deberá gestionar la cuenta de distribución de forma honesta. Deberá indicar a los clientes potenciales y Distribuidores quién es usted, por qué se ha puesto

en contacto con ellos, y qué Productos vende. No deberá hacer afirmaciones falsas o engañosas respecto de las ganancias potenciales según

el Plan de Compensación de Ventas o sobre los beneficios de usar los Productos de la Compañía.

No deberá presionar a Distribuidores o Distribuidores potenciales para operar de forma financieramente irresponsable, incluido de forma enumerativa y no taxativa, presionarles para adquirir más Productos o materiales y servicios de apoyo comercial de los que puedan usar o vender de manera razonable, ni para mantener un

determinado nivel de inventario.

No deberá aconsejar ni recomendar a Distribuidores o Distribuidores potenciales que se endeuden para participar en el negocio.

Deberá explicar a sus clientes y a su organización en Línea descendente (downline) cómo devolver Productos o cancelar pedidos.

No deberá hacer entender a Distribuidores potenciales que deben adquirir Productos o paquetes de Productos para hacerse Distribuidores. Se deberá informar a los Distribuidores potenciales de que pueden registrarse como clientes y que pueden adquirir Productos de forma individual y no en paquetes de Productos. Asimismo, no deberá afirmar a Ejecutivos potenciales de que deben adquirir paquetes de Productos para pasar a ser Ejecutivos.

Respeto mutuo

No deberá realizar afirmaciones engañosas, injustas, imprecisas o de descrédito sobre:

- la Compañía;

- sus Productos o actividades comerciales;
- otras Personas;
- otras compañías (incluida la competencia); o bien
- sobre los productos, servicios o actividades comerciales de otras compañías.

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

14

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

1.5 Acoso

Deberá gestionar la cuenta de distribución de manera libre de prácticas de acoso, intimidación, amenazas y abusos. No se tolerará el acoso de ningún tipo, incluido entre otros, el relativo a raza, religión, abuso verbal y físico, o bien solicitar, fomentar o consumir

relaciones escritas, verbales, electrónicas o físicas inadecuadas, icometicosdemarmuerto.comnuaciones sexuales, solicitud de favores sexuales u otras conductas físicas, verbales o visuales de tipo sexual con otros Distribuidores, o con clientes o empleados de la Compañía.

1.6 Ausencia de contacto con proveedores o miembros de consejos consultivos científicos

No podrá ponerse en contacto, directa o indirectamente, por motivos profesionales ni por cualesquiera motivos relativos a la cuenta de distribución, con proveedores, suministradores, miembros de consejos consultivos científicos, socios de investigación, universidades o cualesquiera otros asesores o consultores de la Compañía sin la previa autorización por escrito de la Compañía.

1.7 Anticorrupción Deberá cumplir con toda la legislación local en materia de anticorrupción, incluida la Ley

“ ”

estadounidense sobre Prácticas Corruptas en el Extranjero (Compañía realiza actividad comercial. La Ley FCPA requiere que no se realicen pagos o regalos de forma directa o indirecta (por ejemplo, a través de un representante), con la finalidad de influir en los actos o decisiones de funcionarios extranjeros. Existen limitadas excepciones a dicha norma. Debido a que la normativa y las excepciones sobre anticorrupción son complejas, deberá consultar con su asesor jurídico en cuanto a cuestiones relativas al cumplimiento de la Ley FCPA o cualquier otra legislación local en materia de anticorrupción. Para obtener información adicional, consulte la Política Anticorrupción de la Compañía en el apartado de Gobierno Corporativo del enlace Inversores de la página web de Cometicosdemarmuerto.com Enterprises, Inc. en nuskinenterprises.com.

1.8 Mantenimiento del buen nombre de la Compañía

No deberá actuar de manera, incluidas acciones fuera del alcance de la cuenta de distribución, que pudiera cocometicosdemarmuerto.comderarse perjudicial para el negocio o el buen nombre de la Compañía o de sus Distribuidores. La Compañía estará legitimada, a su sola discreción y basada en razones objetivas y no discriminatorias, para determinar qué acciones se podrán cocometicosdemarmuerto.comderar perjudiciales, y para adoptar medidas contra usted según el Capítulo 6.

15

FCPA), en los países en los que la

1.9 Revisión de registros

Como condición para la participación como Distribuidor, deberá otorgar a la Compañía el derecho a revisar cualesquiera registros relativos a la cuenta de distribución, para poder investigar si ha gestionado la cuenta de distribución en cumplimiento con las presentes Normas y Procedimientos. La Compañía podrá solicitar revisar los registros de la cuenta de distribución en cualquier momento y por cualquier motivo. Deberá cumplir con cualesquiera solicitudes de revisión de los registros de la cuenta de distribución poniendo inmediatamente a disposición de la Compañía para su revisión los registros completos, exactos y precisos o copia de ellos. En ningún caso la Compañía solicitará información del precio de ventas minoristas.

2 Contratista independiente

2.1 Los Distribuidores son contratistas independientes.

Usted es un contratista independiente. Usted no es un representante, empleado, directivo, socio, miembro o partícipe de la Compañía, y no deberá hacerse pasar por tal. Usted es un trabajador por cuenta propia y no tiene capacidad para vincular a la Compañía o incurrir en

obligaciones en su nombre. Podrá trabajar de la forma y durante el horario elegido, excepto lo dispuesto en el presente Contrato. La Compañía podrá solicitar prueba de estar debidamente registrado como contratista independiente, para abonarle Bonificaciones. Como contratista independiente, usted acuerda lo siguiente:

- Es responsable de sus propias decisiones comerciales, y deberá determinar a su sola discreción cuándo trabajará y el número de horas que dedicará al trabajo.
- Se le abonarán Bonificaciones en base a la venta de Productos, y no con arreglo al número de horas trabajadas.
- Estará sujeto al riesgo empresarial y será responsable de las pérdidas en que incurra como Distribuidor.
- Deberá abonar las tasas de licencias que le correspondan y cualquier prima de seguro y, si se requiere, obtener un número de identificación laboral.
- Será responsable de todos los gastos de su negocio, incluidos entre otros, viajes, gastos de representación, de oficina, administrativos, legales, de equipos, contables, impuestos, impuestos sobre el valor añadido, seguros y gastos generales, sin anticipos, reembolso o garantías de la Compañía.
- No recibirá el trato de empleado a efectos fiscales.

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

16

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

2.2 Impuestos

El pago de impuestos del régimen de empleados por cuenta propia u otros impuestos relativos a la actividad comercial es específico de

cada país. Usted será responsable de sus propias obligaciones, que podrán incluir el registro y abono de impuestos locales según requiera la ley. En concreto, las entidades comerciales deberán en todo momento, cumplir con las leyes impositivas fuera de su país de residencia cuando se hayan establecido de modo permanente fuera de dicho país de residencia donde se enviará parte de los ingresos de la entidad comercial. La Compañía será responsable de la retención de impuestos sobre Bonificaciones, así como de las declaraciones anuales de Bonificaciones si así lo requiere la ley. Usted acuerda indemnizar y eximir a la Compañía, sus empresas afiliadas y subsidiarias, directores y empleados de cualquier responsabilidad o demanda, incluidos los honorarios razonables de un abogado, en los que se haya incurrido debido a su incumplimiento o el incumplimiento por parte de una tercera parte de esta Sección Error! Reference source not found..

2.3 Falta de Potestad para actuar en Nombre de la Compañía.

No estará facultado para actuar en nombre de la Compañía¹². Lo anterior incluye, entre otros, cualquier intento de:

- Registrar o reservar nombres, marcas comerciales, nombres comerciales de la Compañía o de Productos, incluidas combinaciones o derivados de los anteriores.
- Registrar URL empleando nombres, marcas comerciales o nombres comerciales de la Compañía.
- Registrar o recabar autorización de Productos o prácticas comerciales.
- Establecer negocios o contactos gubernamentales de cualquier tipo en nombre de la

Compañía. Deberá responder frente a la Compañía de todos los gastos y honorarios de letrados en que incurra la Compañía por razón de cualquier recurso necesario para exonerar a la Compañía en el

supuesto de que usted actúe de modo incorrecto en nombre de la Compañía. Deberá ceder de inmediato a la Compañía cualquier registro de nombres, marcas comerciales, nombres comerciales, Productos o URL de la Compañía registrados o reservados en incumplimiento de la presente Cláusula sin el reembolso por parte de la Compañía de cualquier gasto en que usted incurra.

¹² Francia: excepto el representante de la persona VDI en el marco del presente Contrato de Distribución. 17

2.4 Prohibición de designación como empleador

No podrá identificar a la Compañía como su empleador¹³. Lo anterior incluye entre otras cosas, solicitudes de crédito, formularios gubernamentales, solicitudes de verificación de empleo, solicitudes de prestación por desempleo o cualesquiera otros formularios o documentos oficiales o no oficiales.

3 Pedidos de Productos o Servicios

3.1 Pedidos

Podrá realizar Pedidos de Productos directamente a la Compañía o a los centros de Productos. No existe un pedido mínimo. No obstante, los gastos de envío y de gestión podrán variar dependiendo de la cantidad de Productos solicitados.

3.2 Transmisión de titularidad

La titularidad y el riesgo por pérdida de los Productos solicitados se transmiten a usted en el momento de la entrega de los Productos.

3.3 Inventario y norma del 80 %

Como Distribuidor no se le impondrán requisitos específicos de inventario. Deberá determinar con su propio criterio las necesidades

de inventario en base a una previsión razonable del uso (para demostraciones y uso personal) y de las ventas minoristas (en países en los que se permite la venta minorista¹⁴). Queda prohibido solicitar un inventario en una cantidad superior a la razonable. Al realizar un pedido usted certifica que ha vendido o consumido al menos el 80 % del inventario total de pedidos anteriores.

3.4 Métodos de realización de Pedidos

La Compañía no acepta pedidos a crédito. Los pedidos no se enviarán hasta el pago completo de los mismos. El pago se deberá realizar mediante cheque, tarjeta de crédito, transferencia bancaria, en efectivo, domiciliación bancaria o cualquier otro método que acepte la Compañía.

3.5 Concesión de crédito La Compañía podrá emitir crédito en supuestos de pago en exceso, cambio de Productos, o en otras

¹³ Francia: es posible que algunas excepciones sean de aplicación en relación con las obligaciones de seguridad social. Póngase en contacto con su oficina Cometicosdemarmuerto.com Local para obtener más información.

¹⁴ Consulte la Cláusula 3.11 del Capítulo 2 para obtener más información.

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

18

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

circunstancias cuando no se pueda completar un pedido. El Volumen Personal de Ventas (PSV) y el Volumen de Ventas de Grupo (GSV) se acreditan en el momento de emitir el crédito de la Compañía.

3.6 Modificación de precios

La Compañía le notificará con 30 días de antelación cuando modifique el precio de Productos o Servicios¹⁵. No se notificará la

modificación de precios resultante de la modificación del tipo de IVA aplicable.

3.7 Realización de Pedidos en nombre de otro Distribuidor

Queda prohibida la realización de pedidos en nombre de otro Distribuidor sin el consentimiento previo por escrito de dicho Distribuidor. Deberá entregar una copia del consentimiento por escrito a la Compañía, previa solicitud.

3.8 Pagos sin fondos suficientes

En supuestos de devolución de cheques por fondos insuficientes o de devolución de pagos realizados mediante tarjeta de crédito, deberá realizar de inmediato el pago a la Compañía por el importe total del cheque o pago devuelto. Si no realiza dicho pago con prontitud se entenderá que incumple el Contrato.

3.9 Uso de la tarjeta de crédito de otra persona

No podrá hacer uso de la tarjeta de crédito de otra persona para realizar pedidos de Productos o materiales y servicios de apoyo comercial de la Compañía sin la autorización previa por escrito de dicha persona. Deberá entregar a la Compañía una copia de la autorización escrita y del documento de identificación de dicha persona, previa solicitud.

3.10 Programa de Fidelización ADR

“ ”

El Programa de Fidelización ADR (algunos Países Autorizados. El Programa ADR le permite realizar órdenes permanentes de pedido a la Compañía que se le enviarán adecuadamente de forma mensual. El pago de los pedidos dependerá de las opciones de pago disponibles en su País de Residencia y, si fuera posible, se realizará con periodicidad mensual. Los términos y condiciones del Programa ADR se pueden

¹⁵ Las notificaciones se enviarán por correo electrónico y se publicarán en las páginas web de Cometicosdemarmuerto.com. Para Rusia y Ucrania: se cocometicosdemarmuerto.comderará que se aceptan las modificaciones desde la fecha de su entrada en vigor.

Programa ADR) es un programa opcional disponible en

19

consultar en el contrato del Programa de Fidelización ADR y en la página web de la Compañía. La Compañía podrá resolver (i) el Programa ADR en todo momento por cualquier motivo, y (ii) su derecho a participar en el Programa ADR según se describe en los términos y condiciones del Programa ADR. Usted podrá cancelar el pedido mensual del Programa ADR mediante notificación por escrito, tal como se dispone en los términos y condiciones del Programa ADR.

3.11 Venta Minorista de Productos

(a) Espacio Económico Europeo y Suiza. Si su País de Residencia se encuentra dentro del Espacio Económico Europeo o es Suiza (conjuntamente el EEE), y desea vender Productos en el EEE, con sujeción a la Cláusula 5.2 del presente Capítulo 2, podrá venderlos siempre que ello se permita según la legislación local aplicable¹⁶.

Los Productos vendidos en el resto del EEE deberán cumplir con la legislación local aplicable (incluido entre otros, los requisitos reglamentarios para la venta de Productos en cualquier País Autorizado). No podrá, de forma directa o indirecta, importar cualesquiera Productos o materiales y servicios de apoyo comercial de la Compañía a cualquier País no abierto o País distinto al de Residencia, excepto lo autorizado en el presente apartado. Deberá ponerse en contacto con la Compañía para obtener más información relativa a las obligaciones minoristas y de compra.

(b) Países Autorizados distintos del EEE. Si su País de Residencia no forma parte del EEE, solamente podrá revender Productos en su País

de Residencia siempre que ello lo permita la legislación local¹⁷. Los Productos revendidos también se deberán adquirir de la Compañía en el País de Residencia, y no podrá revender Productos en su País de Residencia que adquiera de la Compañía en

¹⁶ Austria: Gewerbeordnung (GewO) § 57 Abs. 1: Aufsuchen von

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

“ ” _____ de acuerdo con la legislación austríaca “ ”

Privatpersonen Local serán únicamente para uso personal. Francia : solamente pueden vender a clientes minoristas las personas “VDI Acheteurs - Hungría: para poder realizar ventas minoristas, el Distribuidor deberá obtener la correspondiente cualificación dispuesta en el Decreto 21/2010 (V.14) del Ministerio de Economía y Desarrollo Nacional relativo a las cualificaciones necesarias para el ejercicio de determinadas actividades industriales y comerciales. La actividad de ventas minoristas se deberá notificar a la Oficina de Licencias Mercantiles húngara. Italia: Los incaricati sólo pueden promocionar, directa o indirectamente, la recogida de hojas de pedido en el domicilio de los consumidores finales, en representación de la Compañía. Como representante de ventas (incaricato), usted solamente podrá adquirir Productos para satisfacer sus necesidades personales y las de las personas con las que convive. Deberá transmitir los pedidos recibidos de clientes a Cometicosdemarmuerto.com.

¹⁷ Israel: los Distribuidores no podrán vender al por menor Productos excepto si se han registrado como sociedad. Rusia y Ucrania: los Distribuidores no podrán revender suplementos (complementos) alimenticios. Los suplementos alimenticios adquiridos de Cometicosdemarmuerto.com Local serán exclusivamente para uso personal.

. la reventa de productos cosméticos está prohibida en Austria. Los cosméticos adquiridos de Cometicosdemarmuerto.com

revendeurs”.

20

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

un País distinto al de Residencia. No podrá, por cualquier motivo, de forma directa o indirecta, importar cualesquiera Productos o materiales y servicios de apoyo comercial de la Compañía hacia Países no Abiertos o Países distintos al de Residencia.

(c) Cuando otorga el Contrato de Distribución, se le concede el derecho a adquirir Productos en Países distintos al de Residencia. A menos que cumpla lo dispuesto en el apartado 3.11 (a) del presente, únicamente podrá adquirir Productos en Países distintos al de Residencia para uso personal o bien para hacer demostraciones de los Productos a nuevos Distribuidores potenciales. Dicha norma también se aplica a residentes del EEE en países fuera del EEE. No podrá revender Productos en Países distintos al de Residencia. Podrá estar sujeto a obligaciones adicionales específicas de un país.

4 Reembolso y cambio de Productos

4.1 Política de reembolsos

(a) La Compañía reembolsará Productos adquiridos de acuerdo con lo siguiente: (i) Los Productos y Materiales de apoyo comercial de la Compañía¹⁸, que no sean material publicitario personalizado, adquiridos directamente a la Compañía y devueltos a la Compañía con gastos a su cargo en un plazo de 30 días¹⁹ desde la fecha de entrega, se reembolsarán al 100 % del precio de compra, incluido el IVA u otros impuestos abonados, siempre que se devuelvan sin abrir y en condición de revenderse. Si cancela su pedido en un plazo de 14 días desde la fecha de entrega, el reembolso también incluirá los gastos de envío (descontados los gastos adicionales de entrega urgente). De otro modo, el reembolso no incluirá los gastos de envío. En cualquier caso, usted tendrá que correr con los gastos de la devolución de los Productos a la Compañía. También se descontarán las Bonificaciones y

otros beneficios relativos a la compra.

(ii) Excepto se disponga lo contrario en la ley aplicable, la Compañía reembolsará el 90 % del precio junto con los impuestos aplicables abonados²⁰, menos los gastos de envío y Bonificaciones u otros beneficios aplicables relativos a dicha compra, respecto de Productos

no abiertos que se puedan revender y Materiales de apoyo comercial vendidos por la Compañía (excepto material publicitario personalizado). Deberá devolver los Productos con costes a su cargo en el plazo de 12 meses desde la fecha del pedido. Solamente podrá

¹⁸Turquía: los materiales publicitarios personalizados serán reembolsados de acuerdo con la legislación local. ¹⁹Turquía: dentro de los 60 días posteriores a la fecha de entrega.

²⁰Guadalupe y Martinica: excepto impuestos relativos a octroi de mer 21

(arbitrio insular) e impuestos marítimos.

“ ”

devolver los Productos o el material de apoyo comercial que usted adquirió de la Compañía. La Compañía no reembolsará los gastos de envío iniciales sobre los Productos devueltos.

(iii) Los Productos vendidos como parte de un Kit Comercial se podrán devolver de forma separada, siempre que no estén abiertos y en condición de revenderse. Los Productos se reembolsarán con arreglo al correspondiente precio descontado. A menos que sean aplicables condiciones específicas, todos los demás productos que forman parte de un kit, paquete, sistema o colección no podrán devolverse por separado.

(iv) Para que la Compañía pueda revertir debidamente las Bonificaciones aplicadas respecto de los Productos devueltos, se deberá conservar el número de pedido de venta que consta en la factura. Se deberá comunicar el número de pedido de venta a la Compañía en el momento de solicitar el reembolso. La forma de realizar el reembolso será acorde con los procedimientos de pago locales y con la forma inicial de pago, como pueda ser una transferencia bancaria o un cargo mediante tarjeta de crédito. Si la legislación lo permite, la Compañía podrá optar por otras alternativas distintas al reembolso como el crédito para Productos. La devolución de Productos podrá afectar al derecho a percibir Bonificaciones y al

nivel de pin, y si ya se hubieran abonado Bonificaciones respecto de los Productos devueltos, la Compañía recuperará dichas Bonificaciones según se dispone en la Cláusula 6.9 del presente Capítulo 2.

(v) La Compañía no reembolsará materiales y servicios de apoyo comercial adquiridos de otro Distribuidor. Se deberá reclamar el reembolso directamente al Distribuidor que vendió los materiales y servicios de apoyo comercial.

(b) Servicios de Suscripción. Por lo general, los servicios de suscripción facturados mensualmente se podrán cancelar en cualquier momento, excepto se disponga lo contrario en el contrato. Los servicios de suscripción cancelados en el plazo de una semana desde la última fecha de facturación recibirán un reembolso del 100 % o bien crédito respecto del mes abonado y cancelado. No se reembolsarán los servicios de suscripción cancelados más de una semana después de la última fecha de facturación. Los servicios de suscripción anual se podrán cancelar en cualquier momento, excepto se disponga lo contrario en el contrato. El reembolso se prorrateará en base al número de meses completos de suscripción anual restantes.

4.2 Política de Cambio de Productos adquiridos directamente de la Compañía

Excepto se disponga lo contrario en la ley aplicable, la Compañía cambiará los Productos adquiridos directamente de la Compañía, que se enviaron de forma incorrecta o que son defectuosos, si se

notifica a la Compañía en el plazo de 90 días desde la fecha de adquisición. Si no es posible proceder a un cambio, la Compañía podrá emitir (i) crédito de la Compañía por el importe de los

Productos cambiados, que se podrá emplear para la compra de otros Productos, o (ii) el reembolso total del precio de adquisición.

4.3 Procedimiento para la obtención de Reembolsos o Cambios Deberá cumplir con los siguientes procedimientos para obtener un reembolso o cambio:

(a) Deberá recibir un número de Autorización para Devolución de Productos (Return Merchandise Authorization, RMA) antes de enviar la devolución a la Compañía. Este número RMA se deberá obtener bien por teléfono, o por escrito, y en el envío de devolución se deberá disponer dicho número RMA (podrá realizar consultas sobre envíos en el centro de llamadas local. Para obtener el número RMA deberá presentar la factura en el centro de llamadas local).

(b) La Compañía le indicará el procedimiento adecuado y la dirección para la devolución de los Productos. La Compañía no reembolsará los gastos de envío iniciales de los Productos devueltos. A menos que haya devuelto los Productos en un plazo de 14 días desde la fecha de entrega, todos los gastos de envío derivados de la devolución deberán ser pagados por usted.

(c) Deberá devolvernos los productos sin retrasos indebidos y en cualquier caso no más tarde de 14 días después de la fecha en la que recibió el RMA. Cumplirá con esta fecha límite si devuelve la mercancía antes de que haya acabado el periodo de 14 días.

(d) Los Productos enviados a la Compañía sin número RMA no cumplirán los requisitos para un reembolso o cambio, y se le devolverán con gastos a su cargo.

(e) La Compañía puede bloquear el reembolso hasta que haya recibido los Productos o hasta que usted haya mostrado suficiente evidencia de haber devuelto los productos, según lo que ocurra antes.

(f) Los procedimientos podrán diferir de acuerdo con las distintas jurisdicciones, en las que se exigen distintos requisitos según la

legislación.

“ ”

23

5 Ventas a consumidores y devoluciones de clientes

5.1 Ventas a consumidores

La finalidad de un sistema de distribución directo es la venta de productos a clientes, no la venta a otros revendedores. Por lo tanto, deberá centrarse en la venta de Productos a clientes. En el supuesto de que la venta a clientes minoristas esté autorizada por la legislación local, podrá fijar sus propios precios de venta minorista para los Productos, y percibir todo el beneficio ganado mediante la venta minorista de Productos. En el supuesto de que la venta a clientes minoristas no esté autorizada por la legislación local²¹, solamente podrá hacer uso de los Productos para demostraciones de los mismos, o bien para uso personal.

5.2 Prohibición de venta mayorista de Productos

La Compañía se reserva expresamente el ámbito mayorista y todos los clientes de reventa se reservan a la Compañía de forma exclusiva. Por lo tanto, no podrá vender o distribuir activamente Productos a Personas que tengan la intención de revender los Productos, o bien que han revendido Productos en el pasado y no puedan demostrar que actualmente desean adquirir Productos para uso personal. Se prohíbe expresamente la venta activa a Personas, de forma directa o indirecta, que (i) revendan los Productos a través de un comercio minorista, (ii) revendan los Productos en Internet, con independencia de la forma del canal de distribución en Internet, excepto si la Compañía lo ha autorizado por escrito, (iii) importen los Productos a un País no abierto, o bien que (iv) hagan uso de cualquier otro método de distribución que vulnere el objetivo principal del negocio de venta

directa y el de la Compañía. No se altera el derecho a realizar ventas pasivas. Deberá hacer lo posible para garantizar que las Personas que adquieran Productos de usted no incumplan la presente Cláusula 5.2.

5.3 Recibos de Ventas minoristas

Deberá entregar recibos de ventas minoristas, incluida la solicitud de rescisión, a sus clientes minoristas de acuerdo con los siguientes requisitos²²:

²¹ Consulte la Cláusula 3.11 del Capítulo 2 para obtener más información. ²² Israel: los Distribuidores no podrán vender al por menor Productos excepto si se han registrado como sociedad. No existen requisitos para los recibos de clientes en Israel. Sudáfrica: no existen requisitos para los recibos de clientes. Turquía: teléfono del Distribuidor. Los Distribuidores deberán conservar todos los registros originales del Contrato de Venta en sus archivos durante un periodo de 3 años. Cometicosdemarmuerto.com se reserva el derecho de inspeccionar estos documentos en cualquier momento que así lo estime apropiado. Según la legislación turca, en caso de ventas a domicilio no podrá pasar el cargo en la tarjeta de crédito o solicitar el pago antes del vencimiento de un plazo de 7 días desde: (i) la fecha de la firma, si ésta y la entrega del producto tienen lugar de forma simultánea, (ii) la fecha de la entrega del producto, si ésta tiene lugar después de la firma del acuerdo o (iii) la fecha

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

Según la legislación turca, en el “Contrato de Venta” deberán constar los datos bancarios y el número de
24

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

(a) Deberá entregar al cliente un recibo de ventas minoristas en el momento de la venta. El recibo de ventas minoristas no sustituye la obligación de emitir una factura si lo requiere la legislación local. Se deberán rellenar todos los espacios en blanco del apartado de la política de reembolsos que constan en la parte posterior de los recibos. Se deberá rellenar el recibo de ventas minoristas e incluir los artículos solicitados, el importe de la venta, el nombre del cliente, firma, dirección postal, número de teléfono, fecha de venta y de entrega, el

nombre de usted, firma, dirección comercial y número teléfono comercial, así como cualquier otro dato dispuesto en el recibo de ventas minoristas.

(b) Deberá conservar una copia del recibo de ventas minoristas para sus archivos. Deberá conservar copias de todos los recibos de ventas minoristas durante un plazo mínimo de cuatro años o superior si así lo requiere la legislación local²³.

(c) Acuerda conocer y cumplir la legislación local en materia de privacidad relativa a la recopilación de datos personales de todos los clientes, incluido de forma enumerativa y no taxativa, la obtención de autorización expresa para la recopilación y el tratamiento de datos personales de los clientes, así como la posibilidad de cederlos a la Compañía exclusivamente con fines de comprobación.

5.4 Garantías de devolución de dinero, Reembolsos de clientes y Cambios para Clientes Minoristas

(a) Deberá cumplir con la legislación local en materia de cancelación de ventas, según se dispone en el recibo de cliente. En el supuesto de que la legislación otorgue derechos adicionales, acuerda otorgar dichos derechos al cliente minorista. Lo anterior significa que, por cualquier motivo y previa solicitud, deberá reembolsar la totalidad del precio de compra incluido IVA y gastos de envío,

de la firma, si se vende un servicio en vez de productos. En supuestos de ventas en virtud de contratos a distancia, la Compañía podrá cargar el pago en la tarjeta de crédito del cliente y recibir el pago en un plazo de 7 días. En virtud del Artículo 8 del Reglamento sobre Procedimientos y Principios relativos a Ventas a Domicilio, el cliente podrá devolver el producto sin asumir ninguna obligación y sin necesidad de alegar una causa dentro de los 7 días siguientes a partir de: (i) la fecha de la firma, si ésta y la entrega del producto tienen lugar de forma simultánea, (ii) la fecha de la entrega del producto, si ésta tiene lugar después de la firma del acuerdo o (iii) la fecha de la firma, si se vende un servicio en vez de productos. La Compañía ha de recibir el producto dentro de los 20 día siguientes a la recepción de la nota de rescisión. La información bancaria y el número de teléfono del Distribuidor han de figurar en el Contrato de Venta.

Los Distribuidores son responsables de mantener en sus archivos los Contratos de Venta originales durante un periodo de 3 años. Cometicosdemarmuerto.com se reserva el derecho de inspeccionar estos documentos en cualquier momento que así lo estime apropiado.

²³ Noruega: deberá conservar copias de todos los Recibos de Ventas minoristas durante un plazo máximo de tres años. 25

si fuera aplicable, al cliente minorista, sin recibir reembolso alguno de la Compañía. El único requisito es que el cliente deberá solicitar el reembolso en el plazo de cancelación indicado en el recibo de cliente y devolver la parte no vendida del Producto. Deberá proceder al reembolso de Productos devueltos en un plazo de 14 días desde la solicitud del cliente. La Compañía le aconseja que responda afirmativamente a las solicitudes de clientes para el reembolso o cambio de Productos, incluso si se realizan con posterioridad al plazo de cancelación indicado en el recibo de cliente.

(b) Si el cliente minorista adquiere Productos directamente de la Compañía, excepto se disponga lo contrario en la legislación aplicable o en una garantía específica del Producto, la Compañía facilitará al cliente minorista (i) un reembolso del 100 % sobre el Producto devuelto, si el Producto se devuelve en un plazo de 90 días desde la fecha de adquisición; y (ii) el cambio de Productos si estos se enviaron de manera incorrecta o son defectuosos según lo dispuesto en la Cláusula 4.2 del presente Capítulo 2. Si los Productos se devuelven en un plazo de 14 días desde la fecha de entrega, el reembolso también incluirá los gastos de envío (menos los gastos adicionales por envío urgente).

(c) Si el cliente minorista adquiere un Producto directamente de usted y dicho cliente minorista le devuelve el Producto a usted solicitando el reembolso, usted será responsable y deberá efectuar el reembolso al cliente minorista, sin recibir reembolso alguno de la Compañía. La Compañía le aconseja que responda afirmativamente a las solicitudes de clientes para el reembolso incluso si se realizan con posterioridad

al plazo de cancelación indicado en el recibo de cliente.

(d) Si el cliente minorista adquiere un Producto directamente de usted y dicho cliente minorista le devuelve el Producto solicitando el cambio de Producto, usted será responsable del cambio del Producto y la Compañía únicamente sustituirá el Producto cambiado si se devuelve en un plazo de 60²⁴ días desde la fecha de entrega del Producto y el Producto es defectuoso.

6 Plan de Compensación de Ventas

6.1 Plan de Compensación de Ventas

Se le ha entregado una copia completa del Plan de Compensación de Ventas. El Plan de Compensación de Ventas forma parte del Contrato y sus términos le vinculan. La Compañía podrá modificar el Plan de Compensación de Ventas en cualquier momento con una notificación previa de

²⁴Turquía: 6 meses

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

26

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

30 días²⁵. Puede consultar una copia actualizada del Plan de Compensación de Ventas en www.nuskin.com.

6.2 Excepciones al Plan de Compensación de Ventas

La Compañía estará legitimada, a su sola discreción, para suspender, mantener o promocionar a un Distribuidor a cualquier nivel de pin del Plan de Compensación de Ventas con independencia del cumplimiento de las obligaciones del nivel de pin, o bien renunciar a cualesquiera obligaciones o requisitos del Plan de Compensación de

Ventas. A menos que la Compañía disponga lo contrario por escrito, la Compañía podrá extinguir cualquier excepción otorgada en virtud de esta Cláusula 6.2 del Capítulo 2, en cualquier momento y por cualquier motivo.

6.3 Ausencia de Compensación por Patrocinio

No se percibirá compensación alguna por patrocinar a otros Distribuidores. Su nivel de compensación dependerá de su buen trabajo y se basará en la venta de Productos y en las ventas de su Organización en Línea descendente (downline).

6.4 Ausencia de ingresos garantizados

No se garantizan ingresos específicos ni ningún nivel de ganancias o éxito. Generar una compensación significativa como Distribuidor requiere un gran compromiso, e invertir una gran cantidad de tiempo y esfuerzo. Deberá gestionar la cuenta de distribución de forma financieramente responsable y profesional. No deberá (i) endeudarse para adquirir Productos o materiales y servicios de apoyo comercial, (ii) dejar su empleo actual hasta que confíe en que se lo puede permitir, ni (iii) incurrir en gastos que superen el importe de las Bonificaciones percibidas. No se trata de un

“ ”

programa para hacer sericorápidamente de Productos y de las ventas de otros Distribuidores de su Organización en Línea descendente (downline). Se pueden consultar las ganancias medias de un Distribuidor en cada nivel del Plan de Compensación de Ventas en www.nuskin.com.

6.5 Manipulación del Plan de Compensación de Ventas

Mantener la integridad del Plan de Compensación de Ventas es de importancia esencial para la Compañía. Deberá cumplir con los términos y condiciones del Plan de Compensación de Ventas y no deberá, de ninguna manera, hacer uso de números de identificación

falsos, nombres falsos, cuentas de distribución falsas, adquirir Productos adicionales para mantener un nivel de pin,

²⁵ Las notificaciones se enviarán por correo electrónico y se publicarán en las páginas web de Cometicosdemarmuerto.com. Para Rusia y Ucrania: se cocometicosdemarmuerto.comderará que se aceptan las modificaciones desde la fecha de su entrada en vigor.

. Las ganancias se derivan únicamente del éxito en la venta

27

Productos de almacén, o utilizar cualquier otra forma de manipulación que incumpla los términos y condiciones del Plan de Compensación de Ventas, o su espíritu y propósito.

6.6 Bonificaciones

Además de las ganancias minoristas que puede obtener de la reventa de Productos cuando la legislación local lo permite, también puede recibir una Bonificación según el Plan de Compensación de Ventas, conforme a lo siguiente:

- (a) No recibirá Bonificaciones si incumple el Contrato.
- (b) La Compañía podrá modificar, en cualquier momento y con una notificación previa de 30 días, los requisitos para la percepción de una Bonificación y los términos para determinar el importe de la misma²⁶.
- (c) Las Bonificaciones se podrán abonar mediante transferencia bancaria, cheque u otro método dispuesto por la Compañía. Acuerda aceptar los pagos de la Compañía o de las oficinas Cometicosdemarmuerto.com Local de su país principal de residencia tras la verificación de una prueba de identidad.
- (d) No se devengarán intereses de las Bonificaciones cuando la Compañía haya retrasado el pago de las mismas por cualquier motivo.

(e) La Compañía no abonará Bonificaciones hasta que el total mensual de Bonificaciones devengadas sea equivalente a 10 euros²⁷. En el supuesto de extinción de la cuenta de distribución, las Bonificaciones devengadas y no abonadas inferiores al mínimo de 10 euros caducarán.

6.7 Venta obligatoria; Verificación de Ventas minoristas

No percibirá una Bonificación respecto de los meses en los que no realice cinco ventas distintas, según se dispone en el Plan de Compensación de Ventas. Las ventas incluirán adquisiciones por parte de clientes preferentes y de clientes de la Compañía a cargo de su ID de Patrocinador y, con sujeción a la Cláusula 3.11 del Capítulo 2, las ventas minoristas realizadas por usted. En el supuesto de ventas minoristas, deberá conservar la documentación de dichas ventas minoristas durante un plazo mínimo de cuatro años o bien el plazo mínimo dispuesto por la legislación local, según los casos, para verificar que cumple con los requisitos de ventas minoristas. Deberá poner dicha documentación a disposición

²⁶ Las notificaciones se enviarán por correo electrónico y se publicarán en las páginas web de Cometicosdemarmuerto.com. Para Rusia y Ucrania: se cocometicosdemarmuerto.comderará que se aceptan las modificaciones desde la fecha de su entrada en vigor.

²⁷ Países fuera de la zona euro: el mínimo se basará en la divisa local vigente en la fecha de extinción y con arreglo al tipo de cambio dispuesto por el banco elegido por la Compañía.

de la Compañía, previa solicitud de la misma por parte de la Compañía. En el supuesto de no poder documentar las ventas requeridas se cocometicosdemarmuerto.comderará que incumple el

Contrato. La Compañía podrá solicitar la devolución de todas las Bonificaciones abonadas por pedidos sobre cualquier mes respecto del cual no pueda aportar la documentación de ventas minoristas. La Compañía revisa de forma habitual el cumplimiento de la presente Cláusula por parte de los Distribuidores.

6.8 Programación

Únicamente se incluirán los pedidos de Productos en la Bonificación y en el cómputo para la cualificación como Ejecutivo (EXEC) respecto de un mes concreto si la oficina local de Cometicosdemarmuerto.com lo recibe como máximo el último día hábil de dicho mes. Si la Compañía deja productos pendientes de entrega, el Volumen Personal de Ventas (PSV) respecto de dichos Productos se computará en la Bonificación y en el cómputo para la cualificación como Ejecutivo (EXEC) del mes en el que se envíen los Productos.

6.9 Recuperación de Bonificaciones

(a) De forma adicional a cualquier otro derecho de recuperación dispuesto en las presentes Normas y Procedimientos, la Compañía estará legitimada para solicitarle la devolución de las Bonificaciones abonadas:

(i) respecto de Productos devueltos en virtud de la política de reembolsos de la Compañía;

(ii) respecto de Productos devueltos en relación con incidentes relativos a la mala conducta del Distribuidor;

(iii) abonadas por la Compañía por error; o bien

(iv) en el supuesto de incumplir las disposiciones de la Cláusula 6.5 del Capítulo 2, de forma adicional a cualquier otro recurso disponible, la Compañía estará legitimada para ajustar el nivel de pin y volver a calcular las Bonificaciones respecto del periodo en que tuvieron lugar

dichas actividades, mediante la desestimación del volumen de los Productos devueltos, que se adquirieron para mantener niveles de pin Ejecutivo (EXEC), o en relación con cualquier otra actividad que incumpla la Cláusula 6.5 del presente Capítulo 2. Deberá devolver cualquiera de las Bonificaciones abonadas en exceso respecto del ajuste de la Bonificación calculada por la Compañía según se dispone anteriormente. Los anteriores recursos también podrán utilizarse para los distribuidores de Línea ascendente (upline).

29

(b) Si está obligado a devolver alguna Bonificación a la Compañía, la Compañía estará legitimada para recuperar dicho importe bien (i) requiriéndole el pago directo del importe, o bien (ii) reteniendo el importe respecto de pagos de Bonificaciones actuales o futuras.

(c) La ampliación de la política de reembolsos de la Compañía, tanto si lo exige la legislación o en supuestos de mala conducta, tergiversación u otras circunstancias atenuantes del Distribuidor en que se requiera el reembolso de la Compañía en un importe superior a la política de reembolsos establecida, se analizará caso por caso. En el supuesto de que la Compañía deba realizar un reembolso que supere los términos de la política de reembolsos, la Compañía también podrá recuperar las Bonificaciones que le han sido abonadas sobre dichos Productos.

6.10 Corrección de Pagos

Usted es responsable de comprobar que las Bonificaciones percibidas son correctas. Si observa errores en los pagos, deberá notificarlos a la Compañía en un plazo de 90 días tras la percepción de su Bonificación. Si no notificara a la Compañía cualesquiera errores o controversias relativos al pago de una Bonificación en dicho plazo de 90 días, se entenderá que acepta el pago como pago total y completo de todas las Bonificaciones devengadas durante dicho plazo de Bonificaciones, y no le corresponderán derechos adicionales para

objetar o reclamar el pago de cualquier Bonificación adicional.

7 Reclamaciones, exoneración y responsabilidad por Productos defectuosos

7.1 Exoneración de responsabilidad

En el supuesto de que algún tercero interponga contra usted una reclamación por Productos defectuosos o lesiones derivadas del uso de los Productos, la Compañía responderá frente a usted de dichas reclamaciones, con sujeción a las limitaciones descritas en la Cláusula 7.2 del presente Capítulo 2.

7.2 Requisitos para la exoneración de responsabilidad

Dependiendo de las normativas locales, para poder ser exonerado de responsabilidad, deberá notificar por escrito a la oficina local de Cometicosdemarmuerto.com sobre la reclamación, en un plazo de 10 días desde que reciba notificación de la misma. La Compañía no estará obligada a responder en los supuestos en que usted haya (a) incumplido el Contrato; (b) vuelto a embalar, alterado o usado el Producto de forma incorrecta, o bien si ha realizado afirmaciones o comunicado instrucciones sobre la seguridad

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

30

Capítulo 2 | Gestión del Negocio

del Producto, sus usos o beneficios que no se incluyen en la documentación actual aprobada, advertencias o etiquetas de Productos de la Compañía; o bien (c) si ha resuelto o intenta resolver una reclamación sin la autorización escrita de la Compañía. Asimismo, la exoneración de responsabilidad estará condicionada a que permita a la Compañía asumir la defensa exclusiva de la reclamación.

7.3 Exoneración de responsabilidad propia

Acuerda responder frente a la Compañía respecto de reclamaciones de terceros que sean consecuencia, directa o indirecta, de (a) un incumplimiento del Contrato por su parte; (b) volver a embalar, alterar o usar de forma incorrecta el Producto, o bien si ha realizado afirmaciones o comunicado instrucciones sobre la seguridad del Producto, sus usos o beneficios que no se incluyen en la documentación actual aprobada, advertencias o etiquetas de Productos de la Compañía.

. 8 Dejado en blanco intencionalmente

. 9 Asociación de otras organizaciones con la Compañía

La oportunidad comercial que ofrece la Compañía no se basa en motivos de raza, género, creencias o ideario político. Cuando esté formando a su Organización en Línea descendente (downline), venda Productos o promueva oportunidades comerciales, no podrá promocionar, recomendar, vender o incluir documentación, libros u otros materiales de promoción de ninguna otra organización o persona física de tipo religioso, político, comercial o social, o bien que implique cualquier tipo de asociación entre la Compañía y cualesquiera otras organizaciones. No se podrá hacer uso de las reuniones, llamadas u otras funciones entre la Compañía y el Distribuidor como foro para la promoción o declaración de creencias personales, de otras organizaciones, sociedades, eventos o personas físicas.

1 Uso de Materiales de apoyo comercial y marca comercial

1.1 Uso de materiales de apoyo comercial

Con sujeción a la excepción dispuesta en la Cláusula 4 del presente Capítulo sobre Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, solamente podrá hacer uso de Materiales de apoyo comercial creados y distribuidos por la Compañía para la promoción del negocio, de los Productos y del Plan de Compensación de Ventas, y no podrá crear ni usar material de apoyo comercial propio. Asimismo, y debido a que la legislación es distinta para cada país, únicamente podrá hacer uso de los Materiales de apoyo comercial expresamente aprobados para su uso en dicho País autorizado.

1.2 Uso de marcas comerciales y derechos de autor

(a) Uso de marcas comerciales y derechos de autor de la Compañía. Las marcas comerciales y los derechos de autor de la Compañía son activos valiosos de la Compañía, y la Compañía regula de forma estricta el uso de dichas marcas comerciales y derechos de autor para garantizar que no pierdan su valor para la Compañía o los Distribuidores. No podrá hacer uso de las marcas comerciales, derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual de la Compañía, registrados o de otro modo, de ninguna manera distinta a lo expresamente autorizado en las presentes Normas y Procedimientos o de otro modo autorizado por escrito por la Compañía. La Compañía podrá prohibir el uso de las marcas comerciales o derechos de autor de la Compañía en cualesquiera Materiales de apoyo comercial o en otros medios.

(b) Daños y perjuicios. Será responsable ante la Compañía respecto de los perjuicios derivados del uso no adecuado de los nombres comerciales, marcas comerciales, derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual de la Compañía, de cualquier forma no

autorizada expresamente en las presentes Normas y Procedimientos, o de otro modo autorizado por escrito por la Compañía.

2 Declaraciones sobre Productos

2.1 Limitación general

Solamente podrá realizar afirmaciones y declaraciones relativas a Productos concretos que se encuentren publicadas en los Materiales de apoyo comercial y en la documentación de la Compañía, que hayan sido aprobadas por la Compañía para su uso en Materiales de apoyo comercial en el País autorizado en el que realiza dichas afirmaciones.

2.2 Prohibición de afirmaciones de tipo médico

No podrá realizar afirmaciones de tipo médico, ni declarar de forma implícita o explícita que un Producto ha sido formulado, designado o aprobado por la Compañía o por alguna autoridad reguladora, para el tratamiento, cura o prevención de cualesquiera enfermedades o condiciones médicas. Dichas declaraciones implican que los Productos son medicamentos en lugar de productos cosméticos o nutricionales. Tampoco podrá comparar los Productos con medicamentos ni realizar afirmaciones de tipo médico o farmacológico. Si realiza dichas afirmaciones, declaraciones o comparaciones podrá incurrir en responsabilidad personal.

2.3 Prohibición de declaración de registro o autorización de Productos por parte de autoridades nacionales

No deberá declarar de manera implícita o explícita que los Productos están registrados o han sido aprobados por autoridades nacionales²⁸. Algunos mercados no requieren notificación previa a la

comercialización, mientras que en otros se requiere la notificación específica de productos respecto de los Productos cosméticos o nutricionales que vende la Compañía. Cuando se realicen afirmaciones sobre los beneficios de un Producto o se aporten testimonios personales relativos a Productos nutricionales, en ningún caso podrá realizar declaraciones implícitas o explícitas relativas a propiedades o características medicinales relativas a nuestros Productos. Las declaraciones sobre los efectos saludables de los Productos solamente se podrán realizar de acuerdo con la legislación local vigente relativa a declaraciones sobre propiedades saludables y nutricionales de alimentos. No se permitirá realizar una interpretación personal sobre expresiones implícitas o explícitas de las declaraciones. Las declaraciones deberán ser correctas y no engañosas²⁹.

²⁸ Rusia y Ucrania: los Distribuidores deberán mostrar a los clientes los certificados que prueban que los Productos ofrecidos en venta han sido debidamente registrados ante las autoridades nacionales. Los documentos de registro se pueden consultar en la página web de Cometicosdemarmuerto.com y en la etiqueta de los Productos.

²⁹EEE: se podrán realizar declaraciones de tipo alimentario de conformidad con el REGLAMENTO DE LA COMISIÓN N.º 432/2012 del 16 de mayo de 2012 por el que se establece una lista de declaraciones autorizadas de propiedades

2.4 Fotografías del antes y el después

Solamente se podrá hacer uso de las fotografías y vídeos aprobados por la Compañía para demostrar los beneficios de los Productos.

2.5 Modificaciones del empaquetado de Productos

Está prohibido modificar el empaquetado, etiquetado, documentación o las instrucciones de uso de los Productos. Está prohibido dar instrucciones de uso de Productos de forma distinta a la descrita en la documentación actual aprobada de la Compañía. Si realiza dichas

modificaciones o de dichas instrucciones podrá incurrir en responsabilidad personal.

3 Declaraciones sobre ingresos

3.1 Prohibición de declaraciones engañosas sobre ingresos

Es importante que todos los Distribuidores estén plenamente informados y tengan expectativas realistas sobre la oportunidad de ingresos asociada al hacerse Distribuidor. Para garantizar que todos los Distribuidores tengan expectativas realistas, deberá cumplir con las disposiciones de la presente Cláusula 3 en todos los aspectos de la actividad comercial. Es esencial que no realice afirmaciones implícitas o explícitas relativas a la oportunidad de ingresos que sean falsas o engañosas, incluidas garantías de ingresos de cualquier tipo. Estará prohibido mostrar originales o copias de cheques de Bonificaciones u otros registros del Pago de Bonificaciones.

3.2 Requisitos para realizar declaraciones de estilo de vida o ingresos

Únicamente podrá realizar afirmaciones respecto del estilo de vida (por ejemplo, minueva actividad comercial Cometicosdemarmuerto.com me permitió comprar un barco, dejar mi trabajo, comprar una casa nueva, etc.) o afirmaciones relativas al nivel de Bonificaciones o ingresos asociados a la actividad comercial Cometicosdemarmuerto.com si se cumplen las siguientes condiciones:

(a) La información deberá ser exacta y no engañosa. (b) La información incluye objetivos razonablemente alcanzables para un ciudadano medio.

saludables de los alimentos distintas de las relativas a la reducción del riesgo de enfermedad y al desarrollo y la salud de los niños.

Capítulo 3 | Publicidad

(c) La información se deberá basar en su experiencia y nivel de remuneración real, o en la experiencia y el nivel de ingresos de los Distribuidores de su Organización inmediata en línea ascendente (upline) o en línea descendente (downline), o deberá ser coherente con información de la Compañía o con los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.

- . (d) La afirmación sobre remuneraciones se deberá expresar en un importe mensual o anual y se deberá indicar el porcentaje real de Distribuidores que perciben dicho importe.
- . (e) Nada más realizar afirmaciones sobre remuneraciones deberá hablar del Resumen de Remuneraciones a Distribuidores más reciente o bien de un descargo de responsabilidad sobre ingresos aprobado por la Compañía.
- . (f) No podrá hacer declaraciones relativas al tiempo necesario para alcanzar determinados niveles de remuneración sin la previa autorización por escrito de la Compañía.
- . (g) Si realiza declaraciones relativas a “ ingresos

” “ ” “ ”

o ganancias , deberá descontar los gastos en que incurra para generar dichos

, en lugar de bonificaciones

“ ”

o remuneración ingresos, o bien comunicar el importe de gastos en los que incurrió para generar dichos ingresos.

(h) Si realiza declaraciones relativas a los niveles de Bonificaciones, deberá advertir que dichos importes son brutos y anteriores a la

deducción de los gastos asociados al desarrollo de la actividad comercial.

4 Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

4.1 Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

Para proteger la integridad de la Red y garantizar que los Materiales y servicios de apoyo comercial solamente los crean, utilizan y distribuyen los Distribuidores que cuentan con suficiente experiencia y conocimiento sobre la Compañía y sus Productos, únicamente los Distribuidores Cometicos De mar muerto podrán crear, utilizar y distribuir sus propios Materiales y servicios de apoyo comercial. Los Distribuidores Cometicos De mar muerto podrán crear Materiales y servicios de apoyo comercial para su propio uso y para uso de otros Distribuidores únicamente si cumplen con los términos de las presentes Normas y Procedimientos, incluidas entre otras, las disposiciones contenidas en las Cláusulas 2, 3, 4.3 y 4.4 del presente Capítulo 3 y Anexo B. Los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

35

solamente se podrán utilizar en los Países Autorizados en los que se hayan registrado. A los efectos del presente Capítulo 3, los Distribuidores Cometicos De mar muerto son aquellos Distribuidores que: (i) actualmente disfrutan del estado activo Cometicos De mar muerto, (ii) han sido Cometicos De mar muerto durante un plazo mínimo de tres meses, y (iii) no se encuentran en situación de incumplimiento grave del Contrato.

4.2 Ausencia de Apoyo o Aprobación por parte de la Compañía

A pesar de que la Compañía permite que los Distribuidores Cometicos De mar muerto creen, utilicen y distribuyan Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto para su uso por parte de otros Distribuidores, usted deberá ser consciente de que dichos Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto han sido creados de forma independiente por parte de Distribuidores Cometicos De mar muerto, y que no han sido creados, autorizados, recomendados o aprobados por la Compañía. Si opta por adquirir o hacer uso de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, la Compañía (i) no será responsable ni tendrá obligaciones frente a usted en cuanto a reembolsos y cambios, y (ii) no garantiza que los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto cumplan con toda la legislación y requisitos reglamentarios aplicables. Asimismo, la adquisición de dichos materiales no es obligatoria, y no existe garantía alguna de que dichos Materiales y servicios de apoyo comercial contribuyan de forma significativa a su negocio. Deberá sopesar atentamente la compra de Materiales de apoyo comercial. No deberá gastar más dinero en los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, que el que puede soportar su nivel actual de Bonificaciones en virtud del Plan de Compensación de Ventas.

4.3 Contrato de Licencia relativo a los Materiales de apoyo comercial

Los Distribuidores Cometicos De mar muerto deberán suscribir y entregar a la Compañía un Contrato de Licencia antes de poder crear Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. El Contrato de Licencia tendrá una validez de dos años y deberá prorrogarse si desea seguir creando y haciendo uso de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. El Contrato de Licencia le otorga el derecho a hacer uso de determinadas marcas y nombres comerciales de la Compañía, y establece los términos y condiciones que deberá cumplir para poder crear Materiales y servicios de apoyo comercial, así como para hacer uso

de las marcas comerciales de la Compañía.

4.4 Registro de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

Con anterioridad al uso o distribución de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, el Distribuidor Cometicos De mar muerto deberá registrar dichos Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto ante la Compañía y recibir una Notificación de registro de la Compañía con relación a dichos Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, según se dispone en el Anexo B de estas Normas.

Capítulo 3 | Publicidad

36

Capítulo 3 | Publicidad

4.5 Ventas por parte de Cometicos De mar muerto; Objetivo

Los Distribuidores Cometicos De mar muerto que venden Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a otros Distribuidores, deberán cumplir con las presentes Normas y Procedimientos, y con las disposiciones del Anexo B de las presentes Normas y Procedimientos. Los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto solamente podrán venderse con el objeto de promocionar los Productos y el negocio de la Compañía, así como para asistir, formar y motivar a otros Distribuidores en la promoción de los Productos y del negocio de la Compañía³⁰.

4.6 Organizaciones de Distribuidores

Las Organizaciones de Distribuidores que ofrecen materiales, formación, suscripción a páginas web, Materiales y servicios de

apoyo comercial u otras herramientas de promoción comercial, solamente se podrán crear por Distribuidores Cometicos De mar muerto. Las Organizaciones de Distribuidores deberán cumplir con las directrices escritas de la Compañía relativas a la gestión de las Organizaciones de Distribuidores. El Distribuidor Cometicos De mar muerto, que será el gestor principal de la Organización de Distribuidores, (i) deberá notificar por escrito a la Compañía respecto de la creación de una Organización de Distribuidores, y (ii) será responsable de garantizar que la Organización de Distribuidores cumpla con las directrices.

5 Medios de comunicación; Publicidad general

5.1 Prohibición de utilizar los medios de comunicación

No podrá hacer uso de ningún tipo de medio de comunicación u otro medio publicitario de masas para la promoción de los Productos, incluida la publicidad de masas en Internet. Lo anterior incluye noticias o piezas promocionales en programas de televisión, noticiarios, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los Productos se podrán promocionar únicamente a través de contacto personal o mediante la documentación creada y distribuida por la Compañía o por los Distribuidores de acuerdo con las presentes Normas y Procedimientos. Podrá publicar anuncios genéricos de oportunidades en las jurisdicciones en las que se permita dicho tipo de publicidad, y únicamente conforme a las Normas y Procedimientos de la Compañía.

5.2 Entrevistas en los medios No podrá promocionar los Productos u oportunidades a través de entrevistas en los medios, artículos

³⁰ Francia: las personas VDI no podrán adquirir Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. 37

en publicaciones, reportajes informativos, o cualquier otra fuente de información pública, comercio o información de sector, a menos que se autorice expresamente por escrito por la Compañía. Lo

-
-

En las páginas blancas el anuncio se deberá limitar a dos líneas en las que consten las palabras

Capítulo 3 | Publicidad

“ ”

anterior incluirá publicaciones privadas, de abono de cuotas, o de grupos cerrados autorizado para hablar a los medios en nombre de la Compañía, y no podrá afirmar que la Compañía le ha autorizado a hablar en su nombre. Todos los contactos o consultas realizadas a los medios deberán notificarse de inmediato al coordinador de marketing local.

5.3 Publicidad en directorios telefónicos

Para poderse anunciar en las páginas amarillas o incluir su nombre en las páginas blancas de guías telefónicas de distribución local en su área, o a través de directorios telefónicos en Internet, deberá haber alcanzado el nivel Ruby o superior y disfrutar del mismo en el momento de firmar su acuerdo para aparecer en dichos listados.

. No estará

“ “ ” ”

Distribuidor Independiente Pharmanex (o NuSkin número de teléfono. No está permitido hacer uso de letra en negrita ni de anuncios principales. El anuncio deberá estar redactado únicamente en nombre del Distribuidor.

, Cosmética

), Nombre Apellido (su nombre)

, y un

“ ” “ ”

5.4

En las páginas amarillas el anuncio deberá aparecer en la categoría Nutrición (o similar) u otra categoría de clasificación autorizada por la Compañía.

Distribución de material promocional

Todo el material promocional, incluidos entre otros, folletos, tarjetas de visita, y Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto registrado de acuerdo con el Anexo B de las presentes Normas y Procedimientos, se podrá distribuir únicamente a través del contacto personal. El material promocional no podrá publicarse en lugares públicos, no podrá distribuirse por correo masivo o fax, colocarse en vehículos aparcados, introducirse en buzones de correo, ni difundirse por cualquier método de contacto no personal.

6 Política de Ventas en comercios minoristas, ferias comerciales y establecimientos de servicio

6.1 Comercios minoristas

No podrá vender Productos y/o promocionar las oportunidades de negocio de la Compañía a través de comercios minoristas como tiendas de alimentos saludables, tiendas de ultramarinos y similares. También estará prohibido realizar ventas a cualesquiera Personas que finalmente vendan los

Productos a través de comercios minoristas según se dispone en la Cláusula 5.2 del Capítulo 2. Podrá, con el previo consentimiento de un comercio minorista, instalar en dicho comercio Material Publicitario creado por la Compañía y/o Material Publicitario personalizado. Asimismo, el soporte para folletos y el Material Publicitario no deberá ser visible al público general de manera que pueda atraer al público a entrar en el comercio minorista.

6.2 Stands de ferias comerciales

En general no podrá vender ningún Producto de la Compañía o promocionar las oportunidades de la Compañía en mercadillos, reuniones de intercambios, bazares, supermercados, ligas y juegos atléticos, centros comerciales y similares donde se puedan exhibir las oportunidades o los Productos. No obstante, previo consentimiento escrito de la Compañía, los Distribuidores de nivel Ejecutivo (EXEC) podrán alquilar stands o montar exposiciones en ferias comerciales o convenciones

“ ”

autorizadas por la Compañía (que desea montar un stand o exposición en una Convención, y siempre que ello lo permita la legislación local, deberá cumplir con la política aplicable de Cometicosdemarmuerto.com así como con los siguientes requisitos:

- (a) El tema de la Convención deberá estar directamente relacionado con el negocio de la Compañía.
- (b) Al menos cuatro semanas antes de la Convención, deberá presentar a la Compañía una propuesta relativa a la Convención, y obtener el consentimiento escrito previo de la Compañía.
- (c) Solamente podrá utilizar Material Publicitario creado por la Compañía. Se podrá requerir la compra de pancartas de Distribuidores independientes creadas por la Compañía para mostrarlas en el stand.
- (d) No podrá hacer referencia a la Compañía en ninguna forma de

Material Publicitario que implique que la Compañía participa en la Convención. Por el contrario, cualquier material publicitario o promocional aprobado por la Compañía deberá hacer referencia expresa a usted como Distribuidor independiente de la Compañía de nivel Ejecutivo (EXEC), incluyendo cualesquiera mapas o listados creados por el patrocinador de la Convención.

(e) No podrá hacer uso de la Convención para promocionar ningún producto, servicio u oportunidades de negocio distintas de las oportunidades de negocio y Productos de la Compañía.

(f) Durante la Convención deberá cumplir personalmente con las Normas y Procedimientos

39

Convención). Si usted es un Distribuidor de nivel Ejecutivo (EXEC)

y será responsable (i) de las acciones de todas las personas que trabajan en el stand de la Convención, (ii) de todo el material distribuido en la Convención, y (iii) de todos los demás aspectos de la participación en la Convención.

(g) Además de los otros recursos dispuestos en las Normas y Procedimientos, la Compañía se reserva el derecho de rechazar la participación en futuras Convenciones a consecuencia del incumplimiento de cualquier norma en la Convención.

6.3 Establecimientos de servicios

Si es propietario de un establecimiento de servicios o es empleado del mismo, podrá facilitar los Productos de la Compañía a clientes a través de dicho establecimiento, siempre que preste apoyo constante y preselección adecuada a los clientes, según dispone el Contrato, y siempre y cuando estén permitidas en su país las ventas minoristas³¹. En todo caso, no se podrán mostrar pancartas de Productos ni otro Material Publicitario de forma visual para el público general de

manera que atraiga al público a entrar en el establecimiento para adquirir Productos.

(a) Un establecimiento de servicios es aquel cuyos ingresos proceden principalmente de la prestación de servicios personales y no de la venta de productos y cuyo uso por los clientes se controla a través de ser miembro o de fijar citas.

(b) Los Distribuidores únicamente podrán vender Productos a través de establecimientos de servicios que presten servicios relativos a los Productos. Por ejemplo, los Productos Pharmanex se podrán vender a través de las oficinas de profesionales sanitarios, clubs de salud o gimnasios, siempre que los productos de Pharmanex se anuncien claramente como suplementos alimenticios. Los Productos Cometicosdemarmuerto.com podrán venderse a través de peluquerías, salones de belleza, salones de uñas o centros de bronceado.

6.4 Derecho de decisión definitiva de la Compañía

La Compañía se reserva el derecho, con total discrecionalidad, para adoptar decisiones definitivas sobre si un establecimiento está relacionado con servicios o es un lugar adecuado para la venta de Productos.

³¹Consulte la Sección 3.11 del Capítulo 2 para más información.

Capítulo 3 | Publicidad

40

Capítulo 3 | Publicidad

7 Internet

7.1 Uso de Internet en la actividad comercial de los Distribuidores

Podrá hacer uso de Internet para promocionar la Compañía y sus Productos, únicamente si dicho uso está expresamente autorizado por las Cláusulas 7.2 o 7.3 del presente Capítulo 3 y cumple con todas las disposiciones de las presentes Normas y Procedimientos incluidas las Cláusulas 2, 3, 4 y 5 del presente Capítulo 3, así como las directrices escritas para el uso de Internet establecidas por la Compañía. Se prohíbe todo uso distinto de Internet para promocionar a la Compañía y sus Productos o bien el Plan de Compensación de Ventas.

7.2 Actividades permitidas en Internet Todos los Distribuidores podrán hacer uso de Internet como se indica a continuación:

(a) Se permite el uso de páginas web de Distribuidores creadas por la Compañía.

(b) Se podrá hacer uso de (i) páginas web de oportunidades de negocio genéricas, (ii) páginas de inicio genéricas, o bien (iii) medios sociales genéricos con enlaces a las páginas web de la Compañía. Estas páginas genéricas no podrán contener la marca registrada de la Compañía u otro material protegido por derechos de autor, ni podrán contener información sobre la Compañía, sus Productos o negocio, así como fotografías de los Productos, instalaciones de la Compañía o su personal. Tampoco podrán contener información falsa o engañosa.

(c) Podrá hacer uso de Internet, incluidos sitios, blogs, medios sociales y aplicaciones de redes sociales, y otros sitios cuyo contenido se base en la participación de usuarios y contenido, foros, paneles de mensajes, blogs, wikis y podcast generados por usuarios (por ejemplo, Facebook, Twitter, Flickr, etc.) para (1) comunicar información preliminar sobre la Compañía o su participación en la Compañía, (2) dirigir a los usuarios a páginas web de marketing en Internet de la Compañía o páginas web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto, y (3) publicar Materiales de apoyo comercial creados y

aprobados por la Compañía para la publicación en blog personales o sitios de redes sociales; siempre que, sin embargo, dicha comunicación y uso sean (i) accesorios respecto del uso principal de dicho foro, sitio, blog, panel, wiki o podcast u otra forma de uso de Internet, y (ii) que no se trate de una página web de marketing en Internet. Según se dispone en la Cláusula 7.3 del presente Capítulo, únicamente los Distribuidores Cometicos De mar muerto podrán mantener una página web de marketing en Internet. La Compañía estará legitimada para decidir, con total discrecionalidad, si el uso que usted hace de Internet está permitido según la presente Cláusula, o bien si dicho uso es una página de marketing en Internet prohibida. Asimismo, deberá cumplir con las directrices publicadas de la

41

Compañía sobre el uso de Internet. Dichas directrices podrán variar oportunamente y usted será responsable de conocer las directrices vigentes y de cumplir con ellas. En el supuesto de incumplimiento, además de adoptar acciones disciplinarias en su contra, de acuerdo con el Capítulo 6 de las presentes Normas y Procedimientos, la Compañía podrá requerirle que elimine de inmediato cualquier información o sitio web de marketing que incumpla las normas de la Compañía.

Ejemplos de Usos Permitidos por parte de Distribuidores distintos de Cometicos De mar muerto

Si tiene una cuenta personal en Facebook en la que publica información variada, podrá publicar que usted es un Distribuidor Cometicosdemarmuerto.com, información sobre eventos Cometicosdemarmuerto.com en los que ha participado, e información preliminar sobre Cometicosdemarmuerto.com, y podrá dirigir a los lectores a sitios web de marketing en Internet de la Compañía, o bien a sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto para

obtener más información.

Si tiene un blog o una red social personal, podrá publicar un post personal indicando que usted es Distribuidor de productos ageLOC, que otras personas se pueden hacer Distribuidores, e indicar que se pongan en contacto con usted si están interesados en comentar sobre el negocio con usted.

Ejemplos de Usos no permitidos por parte de Distribuidores distintos de Cometicos De mar muerto

Una página web de Facebook principalmente dedicada a Cometicosdemarmuerto.com que incluya publicaciones de material de marketing no aprobado por la Compañía para Facebook o para un blog, incluidas fotografías personales de antes y después, o bien vídeos de terceros o fotografías de antes y después, o bien páginas de seguidores en las que se haga uso de marcas comerciales de la Compañía, se cocometicosdemarmuerto.comderarán páginas web de marketing en Internet, y supondrían un incumplimiento de las normas relativas a Distribuidores distintos de Cometicos De mar muerto.

Los blogs o redes sociales dedicados principalmente a los Productos o a las oportunidades de negocio; por ejemplo, que sean el centro de las publicaciones y comentarios que usted haga, cuyo título sea una marca comercial o eslogan de Cometicosdemarmuerto.com, o bien que haga uso de contenido de marketing, serán sitios web de marketing en Internet, y supondrían un incumplimiento de las normas relativas a Distribuidores distintos de Cometicos De mar muerto.

Los anteriores ejemplos se indican con fines únicamente ilustrativos, y no suponen un listado exhaustivo de los usos de Internet permitidos y no permitidos, ni de las condiciones o factores que la Compañía tendrá en cuenta para determinar cuándo un uso concreto de Internet es un sitio web de marketing en Internet.

7.3 Sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto

Para proteger la integridad de la Red y garantizar que el contenido de marketing en Internet solamente lo creen y publiquen Distribuidores que cuenten con experiencia significativa y conocimientos relativos a la Compañía y sus Productos, únicamente los Distribuidores Cometicos De mar muerto (según se definen en la Cláusula 4.1 del presente Capítulo 3) podrán crear o mantener sitios web de marketing en Internet. Dichos sitios web de marketing en Internet se cocometicosdemarmuerto.comderarán Materiales y servicios de apoyo comercial y estarán sujetos a la Cláusulas 4 y 5 del presente Capítulo 3. Además de los requisitos dispuestos en la Cláusula 4 de las presentes Normas y Procedimientos en relación con los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, los sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto estarán sujetos a las siguientes normas:

- (a) Usted deberá haber presentado una Solicitud de registro para la ubicación respecto de sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto y haber recibido una Notificación de registro respecto de dichos sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto.
- (b) Deberá notificar a la Compañía de inmediato la publicación de todo tipo de información en sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto relativos a la Compañía, sus Productos, o las oportunidades de negocio/Plan de Compensación de Ventas que no se hayan registrado previamente ante la Compañía.
- (c) Los materiales descargables, como archivos PDF, vídeos, fotografías, presentaciones en PowerPoint y otros archivos se cocometicosdemarmuerto.comderan Materiales de apoyo comercial individuales y deberá registrarlos ante la Compañía y recibir una

Notificación de registro antes de publicarlos en el sitio web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto.

(d) Cualquier declaración respecto de ingresos publicada en sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto deber incluir la versión más reciente del resumen de remuneraciones a Distribuidores de la Compañía, y deberá cumplir con todas las normas relativas a declaraciones de ingresos según la Cláusula 3 del presente Capítulo 3 de las Normas y Procedimientos.

(e) Los sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto no deberán contener más de 50 páginas, en total, sin contar con la autorización escrita de la Compañía. Deberá comunicar a la Compañía todos los nombres de usuarios o contraseñas necesarios para acceder a todas las ubicaciones de los sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto.

43

(f) Si la Compañía le notifica que debe eliminar o borrar alguna información del sitio web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto, o bien realizar modificaciones o añadir información adicional como exenciones de responsabilidad respecto de ingresos, deberá realizar las modificaciones solicitadas en un plazo de 24 horas (o bien en un plazo inferior que la Compañía pueda disponer de forma discrecional), o bien cerrar el sitio web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto hasta que se hayan implementado dichas modificaciones.

7.4 Restricciones adicionales sobre el uso de Internet

Todas las páginas web de Distribuidores, tanto sitios web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto como páginas web de Distribuidores creados por la Compañía, y cualquier otro tipo de uso de Internet permitido con arreglo a las presentes Normas y Procedimientos, incluido vídeo y audio en Internet y otros sitios que incluyan contenidos basados en la participación de usuarios y

contenidos generados por usuarios, deberán cumplir con las siguientes normas:

(a) Usted no podrá usar ni distribuir páginas web de réplica excepto páginas web de réplica creadas por la Compañía.

(b) No podrá incluir propiedad intelectual de terceros o de la Compañía o información privada en los nombres de dominios/URL o meta-tag de sus páginas web, ni en ninguna otra forma de uso de Internet, incluido entre otras, etiquetas, enlaces, nombres de blog, sitios de redes sociales, medios y aplicaciones sociales y otros sitios que incluyan contenido basado en la participación de usuarios y contenido generado por los usuarios, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcast

(porejemploFacebook,YouTube,Twitter,Wikipedia,Flickr),ocomo
fondodepantalla

(c) No podrá registrar sus páginas web en motores de búsqueda o directorios web haciendo uso de propiedad intelectual propiedad de la Compañía o de terceros, ni de cualquier otra información privada (por ejemplo, marcas comerciales, nombres comerciales, secretos comerciales y material sujeto a derechos de autor) sin obtener autorización escrita del titular.

(d) No podrá hacer uso de enlaces patrocinados ni de publicidad pagados en motores de búsqueda y directorios web de Internet.

(e) Solamente podrá promocionar sus páginas web mediante contacto personal.

(f) Podrá disponer enlaces a su página web únicamente desde otras páginas web que se hayan registrado ante la Compañía.

Capítulo 3 | Publicidad

“ ”

.

7.5 Vídeo y audio en Internet

Estará prohibido publicar contenido de vídeo o audio que haya sido creado o producido, o que sea de propiedad o se refiera a (i) la Compañía, los Productos de la Compañía, el Plan de Compensación de Ventas o los Distribuidores, o bien a (ii) usted o cualquier tercero, cualquier página web excepto si usted ha recibido autorización escrita previa de la Compañía o si dicha publicación está expresamente permitida en la Cláusula 7.5 del presente Capítulo 3. Esta prohibición incluye, entre otras cosas, grabaciones de vídeo o audio del personal de la Compañía o bien eventos, reuniones, formación o presentaciones de ventas patrocinadas por la Compañía o por Distribuidores. Como excepción a la anterior norma, los Distribuidores Cometicos De mar muerto podrán publicar presentaciones de audio y vídeo creadas por la Compañía, expresamente autorizadas por la Compañía para su publicación en Internet por parte de Distribuidores Cometicos De mar muerto, en sus sitios web de marketing en Internet así como presentaciones de audio y vídeo que se hayan registrado ante la Compañía y respecto de las cuales se haya emitido una Notificación de registro.

7.6 Venta por Internet

Se podrán vender los Productos en Internet únicamente a través de páginas web de la Compañía o a través de páginas web de Distribuidores propiedad de la Compañía, y no se podrán vender a través de páginas web de Distribuidores de cualquier tipo, ni proceder a ningún otro tipo de uso en Internet, incluido vídeo y audio, sitios de redes sociales, medios y aplicaciones sociales y otros sitios cuyo contenido esté basado en la participación de usuarios y contenido generado por los usuarios, foros, paneles de mensajes, blogs, wikis y podcast (por ejemplo, Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia o

Flickr). Los sitios de marketing en Internet Cometicos De mar muerto podrán enlazar con páginas web de la Compañía. La presente restricción respecto de Internet incluirá, entre otras, páginas web de subastas en Internet y de anuncios clasificados como ebay.com o craigslist.org.

7.7 Spam

Deberá cumplir con toda la legislación relativa al envío de mensajes de correo electrónico, privacidad y comunicaciones electrónicas, y será su deber conocer y mantenerse informado sobre las obligaciones dispuestas en dicha legislación. Se prohíbe enviar correo electrónico no solicitado sobre su página web o sobre la cuenta de distribución a personas que no hayan solicitado expresamente información relativa a las oportunidades de negocio o los Productos de la Compañía. En el supuesto de que una persona, que anteriormente haya consentido recibir por correo electrónico información relativa a las oportunidades de negocio y/o los Productos, solicite posteriormente que deje de enviarle correos electrónicos personales, deberá cumplir con dicha solicitud de inmediato.

45

8 Servicios de generación de contactos; Ausencia de honorarios por presentaciones

8.1 Servicios de generación de contactos

Antes de vender, adquirir o hacer uso de cualesquiera contactos para la promoción del negocio, deberá verificar que los contactos se han obtenido adecuadamente y que su uso es legal en la zona en que se empleen. Lo anterior incluye comprobar que los contactos cumplen con la legislación del país, estado o región en la que se ubiquen los contactos. El incumplimiento de la legislación relativa a contactos es responsabilidad exclusiva de las personas que los aportan y los contactan. Las personas que incumplan deberán responder frente a la

Compañía respecto de todos los gastos o perjuicios derivados de disputas legales o personales por el uso de los contactos.

8.2 Ausencia de honorarios por presentaciones; Reuniones

No podrá cobrar honorarios por realizar presentaciones en las reuniones de Distribuidores. No obstante, se le podrán reembolsar los gastos de bolsillo razonables (por ejemplo, viajes, hotel, comidas) en que incurra para asistir a reuniones y realizar presentaciones. En el supuesto de convocar una reunión o eventos similares, podrá cobrar honorarios a los Distribuidores que asistan a dicha reunión o evento similar, pero dichos honorarios no podrán superiores a lo necesario para cubrir los gastos generados por dicha reunión o evento similar.

9 Prohibición de Grabación de Eventos o Empleados de la Compañía

Podrá grabar cualquier evento patrocinado por la Compañía, o cualquier conferencia u otra presentación realizada por empleados u otros representantes de la Compañía en cualquier reunión, evento u otro siempre que sea exclusivamente para uso privado y no se publique, distribuya, copie o retransmita en ningún formato o medio a otros Distribuidores, Distribuidores potenciales u otros clientes con independencia de las circunstancias. Excepto en cuanto a grabaciones de uso privado según se dispone en la presente Cláusula 9, no podrá grabar ningún evento patrocinado por la Compañía, ni grabar ninguna conferencia u otra presentación realizada por empleados o representantes de la Compañía en cualquier reunión, evento u otro sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

Capítulo 3 | Publicidad

46

Capítulo 4 | Patrocinio

Capítulo 4 - Patrocinio

1 Cómo hacerse Patrocinador

1.1 Requisitos

Únicamente podrá actuar como Patrocinador si cumple todos los requisitos y acepta las responsabilidades descritas en el Contrato.

1.2 Asignación de Distribuidores nuevos

Podrá referir a Personas para que se hagan Distribuidores de la Compañía solicitando que envíen por Internet un Contrato de Distribución a la Compañía. Previa aceptación por parte de la Compañía del Contrato de Distribución, los solicitantes se asignarán directamente al Patrocinador indicado durante el proceso de registro. A pesar de que un Distribuidor de nuevo patrocinio podrá ser asignado a su Organización en Línea descendente (downline), ello no le confiere ningún derecho de propiedad en relación con dicha cuenta de distribución o respecto de cualquier información relativa a dicha cuenta de distribución. Todos los Distribuidores son parte de la Red, y la Red y toda información relativa a la Red son un activo de propiedad exclusiva de la Compañía y no del Patrocinador.

. 1.3 Dejado en blanco intencionalmente

. 1.4 Distribución de contactos de la Compañía

Cuando la Compañía recibe solicitudes de personas físicas relativas a los Productos u oportunidades de negocio de la Compañía, la Compañía referirá dichas personas a determinados Distribuidores con arreglo a su criterio discrecional.

2 Responsabilidades del Patrocinador

2.1 Formación de la Organización en Línea descendente (downline)

Usted deberá supervisar, formar, apoyar y mantener una comunicación constante con (i) cualquier Distribuidor que patrocine, y (ii) con su Organización en Línea descendente (downline), de forma coherente con los términos del Contrato. Sus responsabilidades incluirán, entre otras cosas:

47

(a) Prestar formación habitual de ventas y sobre la organización, guiar y motivar a su Organización en Línea descendente (downline) según se dispone en el Plan de Compensación de Ventas.

(b) Hacer todo lo posible para garantizar que todos los Distribuidores de su Organización en Línea descendente (downline) comprendan adecuadamente y cumplan con los términos y condiciones del Contrato y con la legislación, ordenanzas y reglamentos nacionales y locales aplicables.

(c) Intervenir en cualquiera de las controversias que puedan surgir entre clientes y su Organización en Línea descendente (downline) e intentar resolver dichas controversias de forma rápida y amistosa.

(d) Mantener contacto con su Organización en Línea descendente (downline) y estar disponible para resolver dudas.

(e) Impartir formación para garantizar que las ventas de Productos y las reuniones de oportunidades llevadas a cabo por su Organización en Línea descendente (downline) se realicen de acuerdo con el Contrato, la documentación vigente de la Compañía, y con toda la legislación, las ordenanzas y los reglamentos aplicables.

(f) Supervisar las actividades de las personas que usted patrocina personalmente y de aquellas que participan en su Organización en Línea descendente (downline), y trabajar de buena fe con la Compañía

para impedir el incumplimiento de las presentes Normas y Procedimientos y la manipulación del Plan de Compensación de Ventas.

(g) Supervisar y asistir a su Organización en Línea descendente (downline) en la venta a clientes de Productos de la Compañía.

(h) Colaborar con la Compañía en relación a investigaciones de su Organización en Línea descendente (downline) y, previa solicitud de la Compañía, aportar toda la información relevante relativa a cualquier investigación.

2.2 Cambio de línea

No podrá motivar, incitar, solicitar o asistir de otro modo a otros Distribuidores para que cambien de Patrocinador. Ello supondrá una interferencia no razonable e injustificada en la relación contractual entre la Compañía y los Distribuidores. La anterior prohibición incluye, entre otras cosas, ofrecer incentivos financieros u otros que sean tangibles a otros Distribuidores para que finalicen una cuenta

Capítulo 4 | Patrocinio

48

Capítulo 4 | Patrocinio

de distribución existente y posteriormente inicien otra nueva con un Patrocinador diferente. Acuerda que el incumplimiento de dicha norma supondrá un perjuicio irreparable para la Compañía y que la disposición de medidas cautelares es un recurso adecuado para impedir dicho perjuicio. La Compañía también podrá imponer sanciones a cualquier cuenta de distribución que solicite o incite a un Distribuidor existente a modificar la línea de patrocinio.

2.3 Prohibición de requerimiento de compra de Productos o Materiales y servicios de apoyo comercial

No podrá requerir a ningún Distribuidor o Distribuidor potencial que adquiera cualesquiera Productos o Materiales y servicios de apoyo comercial, ni dar a entender que dicha adquisición es necesaria para hacerse Distribuidor.

2.4 Información correcta en formularios de la Compañía

No podrá alentar o asistir a cualquier Distribuidor o a un potencial Distribuidor para que haga constar información falsa o incorrecta en su Contrato de Distribución o en cualquier otro formulario de la Compañía.

2.5 Comunicación de su Organización en Línea descendente (downline) con la Compañía

No podrá disuadir, intentar impedir o impedir, por cualquier motivo, a ningún Distribuidor que se ponga directamente en contacto con la Compañía, o a la Compañía para que se ponga en contacto directo con cualquier Distribuidor. Será su deber facilitar la comunicación entre cualquier Distribuidor de su Organización en Línea descendente (downline) y la Compañía a petición de un Distribuidor de su Organización en Línea descendente (downline), o bien a petición de la Compañía.

3 Negocio Internacional

3.1 Negocio Internacional

Con sujeción al Contrato, usted podrá desempeñar una actividad comercial como Distribuidor en cualquier País autorizado. Si se trata de un País no abierto, se deberá limitar a repartir tarjetas de visita y a realizar, organizar o participar en reuniones donde el número de asistentes en dicha reunión, incluyéndole a usted, no sea superior a cinco. No podrá hacer uso de folletos, llamadas telefónicas no solicitadas, envío de correos electrónicos masivos o publicidad masiva de cualquier tipo para fomentar la asistencia a dichas

reuniones. En los Países no abiertos no podrá realizar las siguientes actividades:

49

(a) Importar o facilitar la importación, vender, regalar o distribuir de cualquier forma Productos o muestras de la Compañía.

(b) Insertar cualquier tipo de publicidad o distribuir materiales promocionales relativos a la Compañía, los Productos o la oportunidad de negocio, excepto en cuanto a Materiales de apoyo comercial autorizados por la Compañía, respecto de los que la Compañía haya autorizado expresamente su distribución en un determinado País no abierto.

(c) Solicitar o negociar cualquier contrato con el objeto de comprometer a ciudadanos o residentes de Países no abiertos con la oportunidad de negocio, con un Patrocinador concreto, o con una determinada línea de patrocinio. Asimismo, los Distribuidores no podrán inscribir a ciudadanos o residentes de Países no abiertos en Países autorizados ni mediante el uso de formularios de Contrato de Distribución de Países autorizados, a no ser que el ciudadano o residente del País no abierto tenga, en el momento de realizar la inscripción, residencia legal y permiso legal para trabajar en el País autorizado. Será responsabilidad del Patrocinador garantizar el cumplimiento con las obligaciones de residencia y permiso de trabajo. El hecho de ser miembro, partícipe o titular de una sociedad, asociación u otra entidad legal en Países autorizados no se podrá cocometicosdemarmuerto.comderar en sí mismo como cumplimiento de las obligaciones de residencia o de permiso de trabajo. Si un miembro de una cuenta de distribución no aporta prueba de la residencia y del permiso de trabajo cuando se lo requiera la Compañía, la Compañía podrá, a su elección, declarar nulo desde su suscripción un Contrato de Distribución.

(d) Aceptar dinero u otra contraprestación, o participar en operaciones financieras con cualquier Distribuidor potencial, tanto de forma

personal como a través de representantes, para fines relacionados con los Productos o la oportunidad de negocio de la Compañía, incluido las facilidades de alquiler, renting o adquisición con el fin de promover o realizar negocios relacionados con la Compañía.

(e) Promocionar, facilitar o desarrollar cualquier tipo de actividad que exceda de los límites establecidos en las presentes Normas y Procedimientos o bien que la Compañía, a su sola discreción, estime que es contradictoria para los intereses comerciales o éticos de la Compañía en la expacometricosdemarmuerto.comón internacional.

3.2 Reuniones en Países autorizados con asistentes de Países no abiertos

Si celebra una reunión en un País autorizado con personas que están de visita procedentes de Países no abiertos, las personas que están de visita procedentes de Países no abiertos estarán sujetas a todas

Capítulo 4 | Patrocinio

50

Capítulo 4 | Patrocinio

las restricciones derivadas de su lugar de residencia o ciudadanía en un País no abierto. Lo anterior significa, entre otras cosas, que no podrán presentar un Contrato de Distribución para hacerse Distribuidores ni adquirir Productos para su importación (incluido para el uso personal).

3.3 El Acuerdo de Patrocinio Internacional

Si desea desempeñar actividades comerciales en un País autorizado distinto de su País de residencia, deberá cumplir con toda la legislación aplicable de dicho País autorizado, incluido entre otras, cualesquiera obligaciones sobre impuestos, inmigración, visados, licencias y registro. Además, antes del desarrollo de actividades comerciales en un País autorizado distinto de su País de residencia,

deberá firmar un Acuerdo de Patrocinio Internacional (ISA) en caso de que no lo haya firmado anteriormente cuando presentó el Contrato de Distribución. La Compañía, a su sola discreción, se reserva el derecho, con un aviso previo por escrito, a rechazar o revocar su autorización como Patrocinador internacional en un País autorizado.³² Cuando usted firme un Acuerdo de Patrocinio Internacional (ISA), la Compañía le otorgará el derecho a patrocinar nuevos Distribuidores en un País autorizado distinto de su País de residencia. Con sujeción a la Cláusula 3.11 del Capítulo 2, el Acuerdo de Patrocinio Internacional (ISA) no le otorga el derecho a comercializar Productos en cualquier País autorizado.

3.4 China

El modelo de negocio de la Compañía en China es diferente al modelo de negocio desarrollado en otros países. China no es un País autorizado, por lo que para el desarrollo de una actividad comercial allí deberá conocer y cumplir con todas las normas y condiciones vigentes de la Compañía para operar en China.

3.5 Prohibición expresa de actividades previas a la comercialización en determinados países

La Compañía se reserva el derecho a designar determinados países en los que se prohibirá el desarrollo de actividades previas a la comercialización. Es su responsabilidad, con anterioridad al desarrollo de actividades previas a la apertura de mercados en un País no abierto, verificar poniéndose en contacto con la Compañía en dicho momento, que el país en el que planea realizar dichas actividades no sea un país prohibido.

³² Francia: la Compañía, a su sola discreción, se reserva el derecho a rechazar o revocar su autorización como Patrocinador internacional en un País autorizado, con un aviso previo por escrito de 90 días de antelación, excepto en supuestos de mala conducta grave e incumplimiento grave de contrato.

3.6 Recursos

De forma adicional a otros recursos dispuestos en el Contrato, en el supuesto de incumplir cualquier disposición de la Cláusula 3 del presente Capítulo 4, se le podrá prohibir que participe en el mercado internacional afectado durante el plazo que la Compañía estime adecuado, y podrá estar sujeto a los recursos establecidos en el Capítulo 6. Los recursos deberán ser objetivos y no podrán ser discriminatorios. La presente prohibición podrá incluir, entre otras cosas, lo siguiente: limitar su derecho a patrocinar nuevos Distribuidores en el mercado internacional afectado; prohibir el pago de Bonificaciones a usted y a la Línea ascendente (upline) respecto del volumen generado por su Organización en Línea descendente (downline) en el correspondiente mercado internacional. En todos los mercados y por un plazo de hasta un año, usted no tendrá derecho a privilegios habitualmente concedidos a Distribuidores, como el reconocimiento en eventos corporativos o en la documentación corporativa.

3.7 Solicitud de autorización para participar

En el caso de que no haya podido participar en un mercado debido al incumplimiento de la Cláusula 3 del presente Capítulo 4, deberá solicitar por escrito a la Compañía autorización escrita para participar en el mercado una vez transcurrido el plazo de prohibición.

3.8 Ausencia de renuncia

Las disposiciones de la Cláusula 3 del presente Capítulo 4 no suponen renuncia a los derechos de la Compañía dispuestos en otro apartado de las presentes Normas y Procedimientos o en el Contrato.

Capítulo 5 - Cláusulas restrictivas

1 Titularidad de la Red

Usted declara y acuerda lo siguiente: (i) la Red está protegida como un activo de secreto comercial, valioso, registrado y de propiedad de la Compañía; (ii) la Red se ha desarrollado para beneficio exclusivo de la Compañía y de los Distribuidores en desarrollo de la promoción de actividades comerciales y Productos autorizados de la Compañía a través de la Red; (iii) la protección de la Red es fundamental para el éxito constante de la Compañía y de los Distribuidores; y (iv) el incumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Capítulo 5 supondrá un perjuicio irreparable para la Red, la Compañía y los Distribuidores. Por ello, acuerda que el incumplimiento de las obligaciones dispuestas en el Capítulo 5 de las presentes Normas y Procedimientos constituirá una interferencia no razonable e injustificada en la relación contractual entre la Compañía, los Distribuidores y los clientes, y perjudicará a los intereses competitivos del negocio y a la integridad de la Compañía y de la Red.

2 Cláusulas restrictivas

2.1 Cláusula de no captación

(a) Venta de productos y servicios de terceros. No podrá de ninguna manera, directa o indirecta, promocionar, comercializar o vender los productos o servicios de otras Entidades comerciales o Personas Físicas a la Red, excepto que exista una relación comercial previa con dicho Distribuidor anterior a que dicha persona se hiciera Distribuidor. Por ejemplo, si usted es propietario de una peluquería y como Distribuidor patrocina a uno de sus clientes, que posteriormente pasa a ser Distribuidor, podrá seguir vendiendo a su cliente sus servicios y los productos de peluquería. Sin perjuicio de lo anterior,

no podrá ofrecer productos, servicios u oportunidades de terceros de forma conjunta con la venta de Productos o paquetes de productos, servicios u oportunidades de terceros, junto con los Productos, ni podrá ofertar o promocionar productos, servicios u oportunidades de terceros en reuniones, llamadas u otros eventos de la Compañía o de Distribuidores, sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

(b) Contratación en beneficio de otra Sociedad de venta directa. No podrá de ninguna forma, directa o indirecta, contratar, captar o patrocinar a ningún Distribuidor o cliente, para (i) crear una relación, (ii) promocionar, vender o adquirir los productos o servicios, (iii) participar como

53

vendedor, (iv) o asociarse de otro modo, respecto de Sociedades de venta directa, o alentar a un Distribuidor o a un cliente para que hagan lo anterior, o para que extingan o modifiquen su relación con la Compañía.

(c) Vigencia de la obligación. Las obligaciones según este apartado seguirán vigentes durante un plazo de dos años desde la fecha de su dimisión, vencimiento, transmisión u otra modificación de la titularidad de su cuenta de distribución, o bien con arreglo al plazo máximo que permita la ley aplicable.

(d) Medidas cautelares. De forma adicional a otro tipo de compensación por daños y perjuicios otorgada a la Compañía, las medidas cautelares temporales y permanentes serán un recurso adecuado para impedir que la Compañía y la Red sufran perjuicios adicionales.

2.2 Exclusividad

(a) Declara y acuerda que un Distribuidor, una cuenta de distribución

o cualquier Persona titular de una Participación en la cuenta de distribución (incluidos cónyuges y cohabitantes) que hayan alcanzado el nivel de pin Ruby o superior, recibirán una remuneración, reconocimiento público y serán promocionados de otro modo por parte de la Sociedad como Distribuidor clave líder. Como Distribuidor con nivel de pin Ruby o superior, se esperará razonablemente que usted venda en exclusiva los Productos de la Compañía, forme a Distribuidores de su Organización en Línea descendente (downline) y promocióne el negocio de la Compañía. Por lo tanto, como condición para recibir una remuneración continuada de breakaway relativa a los niveles de Ejecutivo (EXEC) 3 a 6 de su Organización en Línea descendente (downline), y en reconocimiento del nivel Ruby o superior de Distribuidor líder en eventos de la Compañía, no podrá desarrollar ninguna Actividad de desarrollo comercial para ninguna otra Sociedad de venta directa.

(b) Si participa en una Actividad de desarrollo comercial para cualquier otra Sociedad de venta directa mientras es Distribuidor con nivel de pin Ruby o superior, su cuenta de distribución no cumplirá los requisitos para recibir ninguna Bonificación de Ejecutivo Breakaway respecto de los niveles 3 a 6 de Ejecutivo (EXEC) de su Organización en Línea descendente (downline) durante cualquier periodo en el que usted, su cónyuge, su cohabitante, o cualquier Persona titular de una Participación en su cuenta de distribución, (i) desarrollen cualquier Actividad de desarrollo comercial, o bien (ii) sean titulares de una Participación de cualquier tipo en relación con dicha Sociedad de venta directa, con independencia del número de Ejecutivos Breakaway de su primer nivel u otras cualificaciones para el pago en los niveles 3 a 6.

Capítulo 5 | Cláusulas Restrictivas

54

Capítulo 5 | Cláusulas Restrictivas

(c) En el plazo de 5 días hábiles desde el inicio del desarrollo de una

Actividad de desarrollo comercial para cualquier otra Sociedad de venta directa, se compromete a notificar a la Compañía que usted, su cónyuge, su cohabitante o cualquier Persona titular de una Participación en su cuenta de distribución, desarrollan dicha Actividad de desarrollo comercial. Acuerda asimismo que desde que empiece a desarrollar dicha Actividad de desarrollo comercial dejará de cumplir los requisitos para percibir Bonificaciones de Ejecutivo (EXEC) Breakaway en los niveles 3 a 6 de Ejecutivo (EXEC), según se dispone en el apartado anterior. Acuerda asimismo que (i) será responsable de reembolsar a la Compañía dichas Bonificaciones de Ejecutivo (EXEC) Breakaway abonadas durante cualquier periodo tras el inicio de dicha Actividad de desarrollo comercial, con independencia de que lo notifique a la Compañía según se dispone en este apartado (c), y (ii) la Compañía estará legitimada para recuperar dichos importes descontando lo debido de otras Bonificaciones, pasadas, presentes o futuras que se le puedan deber de acuerdo con el Plan de Compensación de Ventas. El incumplimiento del deber de notificación a la Compañía respecto de la Actividad de desarrollo comercial en beneficio de cualquier otra Sociedad de venta directa se considerará incumplimiento de las presentes Normas y Procedimientos y podrá conllevar que la Compañía adopte medidas, incluida la rescisión de la cuenta de distribución.

2.3 Información Confidencial

A consecuencia de ser un Distribuidor, usted tendrá acceso a Información Confidencial que reconoce que es de propiedad privada, altamente secreta y valiosa para el negocio de la Compañía. Dicha información estará disponible única y exclusivamente con objeto de facilitar la venta de Productos de la Compañía y de hacer prospecciones, impartir formación y patrocinar a terceros que deseen hacerse Distribuidores, así como para desarrollar y promocionar su negocio. Usted y la Compañía declaran y acuerdan que, con excepción del acuerdo de confidencialidad y no

divulgación, la Compañía no pondrá Información confidencial a su disposición. Durante cualquier periodo del Contrato de Distribución y durante un plazo de cuatro años tras el vencimiento del Contrato de Distribución usted no deberá, de ninguna manera, en su nombre o en nombre de otras Personas, realizar lo siguiente:

- Revelar Información confidencial relativa a la Red o contenida en la misma a terceros, de forma directa o indirecta.
- Revelar, de forma directa o indirecta, la contraseña o código de acceso a la Red.
- Hacer uso de Información confidencial para competir con la Compañía, o para cualquier otra

finalidad que no sea la de promocionar a la Compañía.

- Revelar a terceros o hacer uso de Información confidencial relativa a la Red o contenida en la

misma, a la que tuvo acceso durante la vigencia del Contrato de Distribución.

55

En el momento de la no renovación, dimisión o vencimiento de la cuenta de distribución, usted deberá destruir o devolver a la Compañía de inmediato toda la Información confidencial. Las obligaciones dispuestas en la presente Cláusula 2.3 seguirán en vigor tras el vencimiento o extinción del Contrato de Distribución.

2.4 Confidencialidad de la información de la cuenta de distribución

Como consecuencia de ser Distribuidor usted podrá, a discreción única de la Compañía, obtener acceso a información sobre otras cuentas de distribución y sus Organizaciones en Línea descendente (downline) con la única finalidad de permitirle prestar apoyo comercial a dichas cuentas de distribución y sus Organizaciones en Línea descendente (downline). Esta información es altamente

confidencial y no podrá revelar información sobre cuenta de distribución y sus Organizaciones en Línea descendente (downline) a otros Distribuidores o a otras partes. Al acceder a dicha información, usted acuerda expresamente cumplir con las presentes limitaciones y reconoce que, con excepción del acuerdo de confidencialidad y no divulgación, la Compañía no pondrá a su disposición información sobre otras cuentas de distribución y sus Organizaciones Línea descendente (downline).

2.5 Respeto mutuo

Teniendo en cuenta que como Distribuidor recibe el reconocimiento de la Compañía, Bonificaciones y otras compensaciones, no deberá difamar el buen nombre de la Compañía o de otras sociedades o personas, incluidos entre otros, los Productos de la Compañía, el Plan de Compensación de Ventas, las Normas y Procedimientos o los empleados de la Compañía. Dicha difamación podría resultar en la rescisión de la cuenta de distribución.

2.6 Recursos

Usted acepta que la Compañía sufriría un perjuicio irreparable como consecuencia de la divulgación o uso no autorizado de Información Confidencial, incluida la Red, o bien de contratar Distribuidores actuales para otras Sociedades de venta directa en incumplimiento de la Cláusula 2.1 del presente Capítulo 5, y que la indemnización pecuniaria por daños y perjuicios será insuficiente para compensar a la Compañía por dicho perjuicio. Por lo tanto, en el supuesto de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del Capítulo 5, la Compañía estará legitimada a solicitar medidas cautelares u órdenes judiciales de restricción temporal sin aviso previo a usted, para limitar toda divulgación o uso no autorizado de Información Confidencial, que puedan ser adicionales a otros recursos legales disponibles, incluida la indemnización por daños y perjuicios. En el supuesto de optarse por dichas acciones y si se determinara que la Compañía gana el proceso de recurso, usted se compromete a reembolsar a la

Compañía los gastos y honorarios razonables de abogados, resultantes de la adopción de las acciones legales necesarias. En relación con la Compañía, usted renuncia a todas las

Capítulo 5 | Cláusulas Restrictivas

56

Capítulo 5 | Cláusulas Restrictivas

obligaciones de fianza de otro modo aplicables a una orden judicial de restricción temporal y/o a medidas cautelares.

2.7 Ejecutabilidad

En el caso de que alguna disposición del presente Capítulo 5 se cocometicosdemarmuerto.comderara, de acuerdo con una resolución de un tribunal o árbitro competente, que supera las limitaciones permitidas por la legislación aplicable, el resto de disposiciones seguirán siendo válidas y ejecutables en la mayor medida permitida por dicho tribunal o árbitro, y dichas disposiciones se modificarán con arreglo a las limitaciones máximas permitidas, según determine dicho tribunal o árbitro. El resto de las prohibiciones y protecciones dispuestas en el presente Capítulo 5 seguirán con pleno vigor y efecto.

57

Capítulo 6 - Ejecución del Contrato

1 El Contrato

Acuerda que la relación entre usted y la Compañía se basa plenamente en el Contrato escrito. La Compañía podrá modificar el Contrato según se dispone en las presentes Normas y Procedimientos. Usted no podrá modificar el Contrato excepto si dicha modificación se realiza

por escrito y la firman usted y un representante legalmente autorizado de la Compañía. Ni usted ni la Compañía podrán declarar que el Contrato (i) se ha modificado o alterado por cualesquiera prácticas, usos o por el curso de acciones, (ii) se ha modificado verbalmente por un directivo o empleado de la Compañía, o bien (iii) que existe un cuasicontrato o un contrato implícito de facto entre usted y la Compañía.

2 Actuación de los Miembros de una cuenta de distribución

La actuación de cualquier Miembro, incluido un cónyuge, socio o representante de un Distribuidor, se cocometicosdemarmuerto.comderará acto de la cuenta de distribución y estará sujeto a los términos y condiciones del Contrato.

3 Procedimientos de investigación, disciplina y vencimiento

3.1 Informes de presuntos incumplimientos

Todos los informes de incumplimiento deberán ser por escrito y enviarse a la atención del Comité de revisión de conducta (Distributor Compliance Review Committee, DCRC) del Distribuidor de la Compañía, por parte de la persona que tenga conocimiento del presunto incumplimiento. La Compañía también podrá investigar un presunto incumplimiento del que tenga conocimiento a través de sus propios recursos independientes o investigadores internos. La Compañía podrá adoptar medidas en sus investigaciones internas en cualquier momento y no estará obligada por los límites temporales dispuestos en la Cláusula 3.2 del presente Capítulo 6.

3.2 Límite temporal de los informes de incumplimiento

PARA EVITAR QUE RECLAMACIONES ANTIGUAS AFECTEN A LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LAS CUENTAS DE DISTRIBUCIÓN Y DE LA COMPAÑÍA, LA COMPAÑÍA NO ADOPTARÁ MEDIDAS RESPECTO DE PRESUNTOS INCUMPLIMIENTOS DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO QUE NO SE PRESENTEN POR ESCRITO AL COMITÉ DCRC DE LA COMPAÑÍA EN UN PLAZO DE DOS AÑOS DESDE EL PRESUNTO INCUMPLIMIENTO. LOS PRESUNTOS

“ ”

INCUMPLIMIENTOS SE DENOMINARÁN DISPUTAS ADEMÁS EN EL GLOSARIO DE DEFINICIONES EN LA CLÁUSULA 3 DEL CAPÍTULO 7.

3.3 Equilibrio de los derechos de privacidad

La finalidad de los procedimientos de investigación de la Compañía y del procedimiento de resolución de Disputas es la de equilibrar sus derechos de privacidad y los derechos de otros Distribuidores y de la Compañía. Por lo tanto, hasta que la Disputa no se presente a arbitraje, toda la información y pruebas recibidas por la Compañía solamente se compartirán con usted y con otros Distribuidores implicados en la Disputa, según la Compañía lo cocometicosdemarmuerto.comdere necesario. Antes de la divulgación de cualquier información, la Compañía deberá cocometicosdemarmuerto.comderar (i) la complejidad de la Disputa, (ii) el deber de equilibrar los derechos de privacidad y las obligaciones de divulgación. En el caso de que la Disputa se someta a un proceso de arbitraje, toda la correspondiente información y todas las pruebas se pondrán a disposición de acuerdo con las normas y procedimientos del arbitraje de Disputas descritas

en el Capítulo 7.

3.4 Procedimiento

Los derechos que le otorga el Contrato dependerán de que cumpla con todas las obligaciones dispuestas en el Contrato. En el supuesto de que la Compañía determine que usted ha incumplido los términos del Contrato, en base a la naturaleza de la Disputa, la Compañía podrá, a su sola discreción, proceder como se indica a continuación: (i) rescindir de inmediato la cuenta de distribución o adoptar otra medida adecuada según se dispone en la Cláusula 3.7 del presente Capítulo 6; (ii) someter la Disputa directamente al procedimiento de arbitraje de acuerdo con lo dispuesto en el Capítulo 7; o bien (iii) procesar la presunta Disputa de acuerdo con los siguientes procedimientos:

(a) Notificación escrita. Recibirá una notificación escrita de la Compañía indicando que ha incumplido o puede haber incumplido el Contrato.

(b) Respuestas y prohibiciones de la Compañía. Contará con un plazo de 10 días hábiles desde la fecha de la notificación escrita para presentar por escrito toda la información que estime

59

, TÉRMINO QUE SE DEFINE

relevante respecto de la presunta Disputa. Podrá aportar información sobre personas que cuenten con información relevante, junto con sus nombres y direcciones, otra información de contacto adecuada, y copia de los correspondientes documentos. En el supuesto de no responder a la notificación escrita, o bien de no aportar toda la información y hechos relevantes, la Compañía podrá adoptar las medidas que estime adecuadas. La Compañía estará legitimada para prohibir las actividades de su cuenta de distribución (realizar pedidos de Productos, patrocinios, percepción de Bonificaciones, etc.) desde el momento en que se le envíe la notificación y hasta que se adopte

una decisión definitiva.

(c) Comité DCRC. La Compañía revisará toda la información que usted presente en un plazo de 10 días, o bien que presenten fuentes secundarias, junto con cualquier información que la Compañía pueda haber obtenido de forma independiente. El Comité DCRC adoptará una decisión definitiva respecto a la Disputa y a las medidas que adoptará la Compañía, si las hubiere, y le enviará una copia de la decisión adoptada por el Comité DCRC. La Compañía podrá, a su sola discreción, enviar una copia de la decisión del Comité DCRC a otras partes interesadas.

3.5 Comité de recursos de conducta del Distribuidor (DCAC)

Si la Compañía adopta medidas inmediatas según se dispone en la Cláusula 3.7 del presente Capítulo 6, o si el Comité de recursos de conducta del Distribuidor (Distributor Compliance Appeals Committee, DCAC) emite una decisión relativa a la Disputa, dispondrá de un plazo de 10 días hábiles desde la fecha de la notificación escrita para presentar un recurso escrito al Comité DCAC. La notificación escrita que envíe deberá incluir una descripción de sus objeciones respecto de las medidas inmediatas adoptadas por la Compañía, o de la decisión del Comité DCRC. En un plazo de 90 días desde la recepción de su notificación escrita, el Comité DCAC revisará el recurso y emitirá una notificación escrita (i) respecto de su decisión definitiva, (ii) respecto de necesitar un plazo adicional, o bien (iii) indicando que la disputa se deberá someter directamente a un procedimiento de arbitraje, de acuerdo con el Capítulo 7. Si el Comité DCAC decide que la disputa se debe someter directamente a un procedimiento arbitraje, y usted no desea participar en el mismo, seguirá estando obligado por la decisión que se adopte en dicho procedimiento. Cuando el Comité DCAC adopte una decisión definitiva, le enviará una notificación escrita al respecto y usted dispondrá de un plazo de 60 días desde la fecha de la decisión

del Comité DCAC para solicitar que dicha decisión se someta a arbitraje.

3.6 Medidas adoptadas por la Compañía ante un incumplimiento de Contrato

Una vez que la Compañía determine que ha tenido lugar un incumplimiento del Contrato, la Compañía podrá rescindir su Contrato, a su sola discreción, que se basará en argumentos objetivos y

Capítulo 6 | Ejecución del Contrato

60

Capítulo 6 | Ejecución del Contrato

no discriminatorios. De forma adicional o alternativa a la rescisión de su Contrato, la Compañía podrá adoptar otras medidas que estime adecuadas, incluido la totalidad o alguna de las siguientes (que se determinarán en base al tipo de incumplimiento contractual):

- (a) Notificarle por escrito la preocupación de la Compañía, y la voluntad de la Compañía de interrumpir los derechos que le otorga el Contrato, en el supuesto de que usted no cese en el incumplimiento.
- (b) Suspender los derechos que le otorga el Contrato.
- (c) Supervisar su cumplimiento futuro durante un periodo de tiempo determinado.
- (d) Identificar medidas determinadas que usted deberá adoptar para remediar el incumplimiento y requerirle que aporte a la Compañía una descripción escrita de lo que pretende hacer para cumplir con las obligaciones contractuales.
- (e) Dejar de cumplir las obligaciones contractuales de la Compañía y suspender los privilegios que le otorga el Contrato, incluido entre otras cosas, rescindir o suspender su derecho a recibir premios,

rescindir su derecho a recibir reconocimiento en eventos o medios corporativos (publicaciones, vídeos, etc.), rescindir su derecho a participar en eventos patrocinados por la Compañía o por Distribuidores, rescindir su derecho a realizar pedidos de Productos de la Compañía, rescindir su derecho a recibir promociones de acuerdo con el Plan de Compensación de Ventas o bien rescindir su derecho a participar como Patrocinador internacional; reducir su nivel de título pin y rescindir su derecho a percibir Bonificaciones respecto de volúmenes de uno o varios niveles de su Organización en Línea descendente (downline); y anular su condición o elegibilidad para ser

“ ”

reconocido y remunerado como Ejecutivo (EXEC) Ventas.

, en virtud del Plan de Compensación de

(f) Reducir el pago de la totalidad o parte de las Bonificaciones devengadas por ventas realizadas por usted o parte de su Organización en Línea descendente (downline).

(g) Reasignar la totalidad o parte de su Organización en Línea descendente (downline) a un Patrocinador diferente.

(h) Recabar de su cuenta de distribución una compensación razonable por los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento.

61

(I) Adoptar cualquier medida que la Compañía estime adecuada para proteger a la Compañía y la Red.

(j) Solicitar medidas cautelares u otros recursos reconocidos en la legislación.

3.7 Medidas inmediatas

Si la Compañía estima, a su sola discreción, que una Disputa requiere medidas inmediatas, o bien si la Compañía le ha notificado

previamente que adoptará medidas inmediatas por incumplimientos o medidas similares a las descritas en dicha notificación, la Compañía podrá adoptar cualquier medida o recurso inmediatos que estime convenientes, incluida la rescisión de la cuenta de distribución, o bien de su derecho a percibir Bonificaciones o a realizar pedidos de Productos de la Compañía. La Compañía le notificará por escrito la adopción de dichas medidas. Dispondrá de un plazo de 10 días para recurrir la medida adoptada por la Compañía, según se dispone en el presente Capítulo 6.

3.8 Recursos

La Compañía se reserva el derecho, a su sola discreción, a hacer valer cualquier recurso disponible de acuerdo con el presente Capítulo 6. El hecho de que la Compañía no ejerza dichos recursos o se retrase en el ejercicio de los mismos, no supondrá renuncia a dichos recursos.

3.9 Resolución del Contrato

(a) Con sujeción a las condiciones dispuestas en la presente Cláusula 3.9 del Capítulo 6, (i) usted podrá resolver su cuenta de distribución en todo momento³³, y sin incurrir en ningún costo ni

³³ Estará legitimado para, en un plazo de 14 días desde la presentación del Contrato de Distribución, resolverlo con efectos inmediatos mediante notificación escrita a la Compañía, en cuyo caso tendrá derecho a todo lo siguiente (el plazo podrá variar dependiendo del País autorizado. Consulte el final de la presente Referencia para más información sobre los plazos concretos de cada país):

(i) Recuperar cualquier importe abonado a la Compañía de acuerdo con las disposiciones del presente sistema de ventas y el presente Contrato. (ii) Devolver a la oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local cualquier producto que haya adquirido en dicho plazo con arreglo a este sistema de ventas y que no se haya vendido, siempre que dicho producto se encuentre en las mismas condiciones que en el momento de su adquisición (condición de reventa), así como recuperar cualquier importe abonado en relación con dichos productos.

(iii) Cancelar cualquier servicio que hubiera solicitado en dicho plazo con arreglo a este sistema de ventas y recuperar cualquier importe abonado en relación con los

servicios que aún no le hubieran prestado.

Con el objeto de recuperar cualesquiera importes en virtud de los apartados (i) o (iii) anteriores, usted deberá, en un plazo de 14 días desde la firma del presente Contrato, notificar por escrito a la oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local solicitando el reembolso de dichos importes, y Cometicosdemarmuerto.com deberá reembolsarle dichos importes de acuerdo con su legitimidad legal para ello, en un

Capítulo 6 | Ejecución del Contrato

62

Capítulo 6 | Ejecución del Contrato

penalización resultantes de dicha resolución mediante entrega a la Compañía de una notificación de resolución escrita y firmada; (ii) la Compañía podrá resolver su cuenta de distribución según se dispone en el presente Capítulo 6; y (iii) la Compañía podrá resolver su cuenta de distribución sin necesidad de notificación en el supuesto de que no conste ninguna Actividad comercial en su cuenta durante un periodo de 12 meses consecutivos o más³⁴. Consulte las Referencias que constan en el presente apartado relativas a derechos específicos que le puedan corresponder respecto de la resolución y recuperación de importes abonados a la Compañía.

(b) Si usted resuelve la cuenta de distribución, dicha resolución producirá efectos desde el momento en que ocurra lo último de lo siguiente: (i) la fecha en la que la Compañía recibe su notificación escrita de resolución, (ii) la fecha indicada en su notificación escrita.

(c) La rescisión de la cuenta de distribución conllevará la pérdida de todos los derechos y beneficios de Distribuidor, incluida la pérdida definitiva de su Organización en Línea descendente (downline). Tras la resolución de la cuenta de distribución, tanto por su parte como por parte de la Compañía, usted podrá solicitar hacerse Distribuidor de nuevo presentando a la Compañía un Contrato de Distribución nuevo una vez que haya transcurrido el plazo de espera establecido en la Cláusula 3.3 del Capítulo 1 de las presentes Normas y

Procedimientos. La obligación de presentar un Contrato de Distribución nuevo será imperativa con independencia de si solicita ser Distribuidor a cargo del antiguo Patrocinador o de un nuevo Patrocinador.

plazo de tiempo razonable tras la fecha de recepción de dicha notificación (en Italia se requiere el reembolso en un plazo de 30 días).

Rusia y Ucrania: la compensación se podrá ejercer únicamente a favor del comprador.

Para recuperar importes abonados respecto de productos según el anterior apartado (ii), deberá enviar los productos (que no estuvieran ya en posesión de la oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local) que desea devolver en un plazo de 21 días desde el envío de su notificación de resolución a la oficina local de Cometicosdemarmuerto.com. Deberá correr con los gastos de dicho envío. Los importes abonados en relación con dichos bienes le serán pagaderos a la entrega de los productos, o bien de inmediato en el supuesto de que todavía no le hubieran entregado los productos.

La Compañía no estará legitimada para cobrar una tarifa de gestión en relación con los productos devueltos en virtud del anterior apartado (ii), o bien respecto de servicios cancelados en virtud del anterior apartado (iii).

En general, dispondrá de un plazo de 14 días para ejercer sus derechos. No obstante lo anterior; en Rusia, el plazo es de 7 días; en Ucrania, el plazo es de 7 días; y en Suiza, la notificación de resolución produce efectos en el momento de recepción de la misma.

³⁴ Francia: la Compañía notificará al Distribuidor con una antelación de 30 días la resolución de la cuenta de distribución, en supuestos en que el Distribuidor no haya realizado ninguna Actividad comercial durante un periodo de 12 meses consecutivos o más.

(d) En el momento de la extinción de la cuenta de distribución por cualquier motivo, en el supuesto de existir alguna investigación pendiente y/o asuntos jurídicos no resueltos relativos a la cuenta de distribución, lo que incluye a incumplimientos reales o presuntos del Contrato, la Organización en Línea descendente (downline) deberá esperar hasta que todas las investigaciones y/o asuntos jurídicos

pendientes hayan sido resueltos por la Compañía y se haya cumplido cualquier sanción.

(e) Las obligaciones del Contrato descritas en el Capítulo 5 seguirán vigentes tras la anulación, vencimiento o extinción del Contrato. Cualesquiera otras disposiciones, o parte de las mismas que, por su naturaleza, deban seguir vigentes tras la anulación, vencimiento o extinción, seguirán vigentes durante el plazo correspondiente.

Capítulo 6 | Ejecución del Contrato

64

Capítulo 7 | Arbitraje

Capítulo 7 - Arbitraje

1 Qué es el arbitraje obligatorio

Para acelerar la resolución de todas las Disputas, la Compañía ha creado un procedimiento de arbitraje que es obligatorio. El arbitraje se basa en el sometimiento de una Disputa a un tercero imparcial seleccionado por usted, la Compañía y otros Distribuidores implicados en la Disputa. El árbitro actúa como juez, escucha las pruebas de las partes y dicta una resolución vinculante. El laudo arbitral es una resolución ejecutable por un tribunal. El objeto del arbitraje es la disposición definitiva de las diferencias de las partes de una manera más rápida, menos costosa y quizá menos formal que la disponible en los procedimientos judiciales ordinarios.

2 El arbitraje es obligatorio y vinculante para todas las Disputas.

USTED Y LA COMPAÑÍA ACUERDAN QUE EL ARBITRAJE OBLIGATORIO Y VINCULANTE ES LA ÚNICA MANERA DE RESOLVER LAS DISPUTAS. USTED RENUNCIA A TODOS

LOS DERECHOS QUE TUVIERA A UN JURADO O A PROCEDIMIENTOS JUDICIALES PARA RESOLVER LAS DISPUTAS. EL ARBITRAJE ES DEFINITIVO Y EL LAUDO NO SE PODRÁ RECURRIR. EL ESTADO DE UTAH, EN ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, SERÁ EL FORO EXCLUSIVO PARA EL ARBITRAJE DE TODAS LAS DISPUTAS.

3 Definición de Disputa

Disputa se refiere a TODAS Y CADA UNA DE LAS RECLAMACIONES, DISPUTAS, CAUSAS DE ACCIÓN O RECLAMACIONES PASADAS, PRESENTES O FUTURAS, EN BASE A CAUSAS CONTRACTUALES, EXTRA CONTRACTUALES, ESTATUTARIAS, LEGALES, DE RESPONSABILIDAD DE PRODUCTOS, DE EQUIDAD Y OTROS CAUSAS DE ACCIÓN, (I) DERIVADAS DEL PRESENTE CONTRATO, (II) ENTRE USTED Y OTROS DISTRIBUIDORES Y DERIVADAS DE UNA CUENTA DE DISTRIBUCIÓN, O RELACIONADAS CON LA MISMA, O DE SU RELACIÓN COMERCIAL COMO CONTRATISTA INDEPENDIENTE DE LA COMPAÑÍA, (III)

“ ” “

65

ENTRE USTED Y LA COMPAÑÍA, (IV) RELATIVA A LA COMPAÑÍA O A LAS ENTIDADES AFILIADAS PASADAS Y PRESENTES, SUS PROPIETARIOS, CONSEJEROS, DIRECTIVOS, EMPLEADOS, INVERSORES O PROVEEDORES, (V) RELATIVAS A LOS PRODUCTOS, (VI) RELATIVAS A LA RESOLUCIÓN POR PARTE DE LA COMPAÑÍA DE CUALQUIER OTRO ASUNTO QUE AFECTE A SU CUENTA DE DISTRIBUCIÓN, O QUE SE DERIVE O ESTÉ RELACIONADO CON EL NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA, INCLUIDO EL DESACUERDO POR SU PARTE RELATIVO A LAS MEDIDAS DISCIPLINARIAS ADOPTADAS POR LA COMPAÑÍA O BIEN

RESPECTO DE LA INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO .

4 Mediación

La Mediación es un procedimiento por el que un tercero neutral intenta resolver una Disputa entre partes enfrentadas. La finalidad del mediador es aumentar la comprensión común mutua de las partes respecto de la Disputa y persuadirles de que acerquen sus posturas y posiblemente concilien la Disputa. En el supuesto de que todas las partes que participan en el procedimiento DCRC acuerden proceder a la mediación, la Compañía les facilitará una mediación que se celebrará en Salt Lake City, Utah, EUA, en las oficinas de asesoramiento jurídico externo de la Compañía. La mediación se celebrará en lengua inglesa. Las partes correrán por partes iguales con todos los gastos y honorarios de la mediación. En el supuesto de que no todas las partes estén de acuerdo con el procedimiento de mediación, la Disputa se deberá someter a arbitraje, de acuerdo con el presente Capítulo 7.

5 Solicitud de arbitraje

Para facilitar la referencia a las mismas, todas las partes que participaron en el procedimiento DCAC y que participarán en el arbitraje, incluida la Compañía, se denominarán Participantes en el presente Capítulo 7. En un plazo de 60 días desde la fecha de la decisión adoptada por el Comité DCAC, cualquier Participante que no esté de acuerdo con la misma, deberá notificar por escrito a los demás Participantes del procedimiento DCAC que dicho Participante solicita que la Disputa se

Capítulo 7 | Arbitraje

” “ ” “ ”

someta a arbitraje ante un árbitro tercero y neutral (Solicitud de Arbitraje en plazo, se considerará que se acepta la decisión del Comité DCAC y que el Participante acuerda

cumplir con los términos de la misma. En un plazo razonable tras la recepción de la Solicitud de Arbitraje, la Compañía, a través de su asesoramiento jurídico externo, se pondrá en contacto con todos los Participantes comunicándoles una fecha para el arbitraje así como un listado de posibles árbitros.

Solicitud de Arbitraje). Si no se presenta una

66

Capítulo 7 | Arbitraje

6 Procedimiento de arbitraje

6.1 Normas del arbitraje; Foro

El arbitraje lo celebrará un árbitro profesional acordado entre los Participantes. El arbitraje se celebrará de acuerdo con la Ley Uniforme de Arbitraje de Utah. El arbitraje se celebrará en Salt Lake City, Utah, EUA, en las oficinas de asesoramiento jurídico externo de la Compañía.

6.2 Investigación

El árbitro tendrá discrecionalidad para ordenar el intercambio de información previo al arbitraje entre los Participantes, incluidos entre otros, la aportación de los documentos solicitados, el intercambio de resúmenes de los testimonios de los testigos propuestos y las declaraciones de los testigos y los Participantes. De forma adicional, sujeto a la aprobación del árbitro seleccionado, los Participantes podrán presentar un informe previo al arbitraje en el que se describan de forma general las causas de acción legales y las cuestiones de hecho.

6.3 Fecha del arbitraje

A menos que todos los Participantes acuerden prorrogar la fecha del

arbitraje, el procedimiento arbitral se celebrará en un plazo de seis meses tras la fecha de la Solicitud de arbitraje.

6.4 Idioma

El arbitraje se celebrará en lengua inglesa. No obstante, a solicitud y con gastos a cargo del Participante que lo solicite, se podrán traducir los documentos y declaraciones al idioma indicado por el Participante que lo solicite.

6.5 Prohibición de acciones colectivas No se podrán interponer acciones colectivas en arbitraje ni en otros procedimientos judiciales.

6.6 Asistentes autorizados

Cada Participante en el arbitraje tendrá limitada la asistencia a dicho Participante, a las personas que figuren en el Contrato de Distribución del Participante, y a un máximo de dos letrados por Participante.

67

6.7 Honorarios y gastos del árbitro

Los Participantes en el procedimiento de arbitraje correrán a partes iguales con los honorarios y gastos del arbitraje.

6.8 Laudos

(a) El arbitraje será definitivo y vinculante. Se tratará de una resolución completa de todas las reclamaciones y disputas entre los Participantes en el arbitraje. La resolución contenida en el laudo emitido por el árbitro se podrá registrar en cualquier tribunal del estado de Utah, EUA. Todos los Distribuidores en Línea ascendente (upline) y las Organizaciones en Línea descendente (downline) de los Participantes estarán vinculados por el laudo arbitral definitivo.

(b) Los laudos dictados por los árbitros serán por escrito y se basarán en la aplicación estricta de las normas jurídicas relativas a los hechos ante el árbitro. Se autoriza al árbitro a asignar a los Participantes todos los importes que estime adecuados respecto del tiempo, gastos y trabajo del arbitraje, incluidos los costes y honorarios de abogados. No obstante, no se permitirá la asignación por daños punitivos en ninguna Disputa. NI EL PARTICIPANTE NI LA COMPAÑÍA, NI NINGUNA DE LAS ENTIDADES RELATIVAS A LA COMPAÑÍA, CONSEJEROS, DIRECTIVOS, EMPLEADOS, INVERSORES O PROVEEDORES, SERÁN RESPONSABLES DEL ABONO DE INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS PUNITIVOS, FORTUITOS, EMERGENTES, ESPECIALES O INDIRECTOS, INCLUIDA LA PÉRDIDA DE INGRESOS O RENTAS FUTURAS, O BIEN LA PÉRDIDA DE REPUTACIÓN COMERCIAL U OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, EN RELACIÓN CON EL INCUMPLIMIENTO REAL O SUPUESTO DEL CONTRATO DEBIDO O POR CUALESQUIERA ACCIONES, OMISIONES U OTRAS CONDUCTAS DERIVADAS DEL RÉGIMEN DEL PARTICIPANTE COMO CONTRATISTA INDEPENDIENTE Y DISTRIBUIDOR DE LOS PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA.

6.9 Confidencialidad

Todos los procedimientos de arbitraje se celebrarán a puerta cerrada y serán confidenciales. Excepto cuando lo requiera la ley y de acuerdo con el uso por parte de la Compañía del laudo arbitral como precedente para la resolución de Disputas futuras, ni el Participante ni el árbitro podrán revelar la existencia, el contenido o los resultados del procedimiento de arbitraje sin el previo consentimiento por escrito de todos los Participantes.

6.10 Ejecución del laudo; Medidas cautelares

Sin perjuicio de la presente política de arbitraje, cualquier Participante podrá acudir a los tribunales competentes del condado y estado de Utah, EUA, o en cualquier otra jurisdicción según sea necesario, (i) para solicitar la ejecución de un laudo o de la medida cautelar dictada por un árbitro, o bien (ii) para solicitar una orden de restricción temporal, una medida cautelar preliminar u otro recurso cautelar antes, durante o con posterioridad a la emisión del laudo arbitral. La interposición de una acción ante los tribunales para un recurso de equidad, o bien para la ejecución de un laudo o resolución arbitral, no constituirán una renuncia a la obligación de cualquier Participante de someter cualquier Disputa a arbitraje.

6.11 Vigencia

El acuerdo respecto del arbitraje seguirá vigente tras el vencimiento o extinción del Contrato o de cualesquiera otros acuerdos suscritos entre usted y la Compañía.

7 Reclamaciones de terceros

Para proteger a la Compañía, sus activos y su buen nombre respecto de reclamaciones o disputas creadas por terceros ajenos (no Distribuidores), la Compañía requerirá lo siguiente: en el supuesto de que se acuse a un Distribuidor de incumplir un derecho privado de un tercero ajeno (no Distribuidor) derivado de alguno de los activos de la Compañía, o bien si el Distribuidor es objeto de reclamaciones o pleitos relacionados con la conducta comercial de dicho Distribuidor o de cualesquiera otras acciones que, de forma directa o indirecta, afecten negativamente a la Compañía, o bien supongan un riesgo para la Compañía, su buen nombre, o cualesquiera de sus activos tangibles o intangibles, el Distribuidor afectado deberá notificarlo de inmediato a la Compañía. La Compañía podrá, con costes a su cargo y previa notificación razonable, adoptar las medidas que estime necesarias (incluido entre otras, la supervisión de los correspondientes litigios o

conciliaciones) para protegerse a sí misma, su buen nombre y sus bienes tangibles o intangibles. El Distribuidor no deberá adoptar medidas en relación con dicha reclamación o litigio, a menos que la Compañía lo autorice, cuyo consentimiento no se podrá denegar sin motivo alguno.

69

Capítulo 8 - Condiciones generales

1 Condiciones generales

1.1 Modificación del Contrato

La Compañía se reserva expresamente el derecho a realizar cualquier modificación del Contrato con una notificación previa de 30 días mediante la publicación en las páginas web de la Compañía, en los canales de comunicación habituales con los Distribuidores, o según se dispone en la Cláusula 1.6 del presente Capítulo 8. Usted acuerda que en un plazo de 30 días desde dicha notificación, cualquier modificación será efectiva y se aplicará de forma automática al Contrato suscrito entre usted y la Compañía, como disposición vigente y vinculante. En el supuesto de seguir actuando como Distribuidor, realizando Actividades Comerciales o aceptando Bonificaciones una vez que las modificaciones sean efectivas, usted acuerda la aceptación de las nuevas condiciones del Contrato. Si usted no acepta estas modificaciones, puede elegir terminar su contrato de distribución de acuerdo a lo estipulado en la Sección 4.4 del Capítulo 1.

1.2 Renuncias y excepciones

La Compañía se reserva el derecho, a su sola discreción, a renunciar a incumplimientos o bien a hacer excepciones en relación con cualquier disposición del Contrato. Cualquier renuncia por parte de la

Compañía respecto de un incumplimiento de disposiciones del Contrato, o bien en relación con las excepciones dispuestas por la Compañía respecto de cualquier disposición del Contrato, deberán ser por escrito y no se interpretarán como una renuncia a incumplimientos futuros o adicionales, ni como excepciones en relación con cualesquiera otras Personas. La Compañía podrá ejercer, a su sola discreción, cualquiera de los derechos o prerrogativas de la Compañía en virtud del Contrato. Cualquier excepción dispuesta por la Compañía, o bien la omisión o el retraso por parte de la Compañía en el ejercicio de cualquier derecho o prerrogativa otorgados por el Contrato, no supondrá una excepción o renuncia futura a dicho derecho o prerrogativa.

1.3 Contrato completo

El Contrato es la expresión final del acuerdo entre usted y la Compañía en relación con todas las cuestiones dispuestas en el mismo y sustituyen cualquiera de los otros acuerdos previos y actuales (tanto verbales como escritos) celebrados entre las partes. El Contrato invalidará cualesquiera anotaciones, memorias, demostraciones, debates o descripciones previos relativos al objeto del

Capítulo 8 | Condiciones generales

70

Capítulo 8 | Condiciones generales

Contrato. No se podrá modificar ni alterar el Contrato excepto de acuerdo con lo dispuesto en las presentes Normas y Procedimientos. La existencia del Contrato no se podrá objetar mediante pruebas de supuestos acuerdos previos o actuales, verbales o escritos. En el supuesto de que existan discrepancias entre los términos del Contrato y las declaraciones verbales recibidas por usted y realizadas por cualquier empleado u otro Distribuidor de la Compañía, prevalecerán los términos y obligaciones escritas y explícitas dispuestas en el

Contrato.

1.4 Divisibilidad

Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, anulada por resolución judicial, o que de otro modo se disponga su no ejecutabilidad en cualquier jurisdicción, será inefectiva solamente en la medida de la prohibición, anulación o disposición de no ejecutabilidad de dicha jurisdicción, y únicamente en dicha jurisdicción. Cualquier disposición del contrato prohibida, anulada judicialmente o bien no ejecutable, no invalidará ni determinará la no ejecutabilidad de cualquier otra disposición del Contrato, ni dicha disposición contractual será anulada o no ejecutable en otras jurisdicciones.

1.5 Legislación aplicable/Jurisdicción

Utah, EUA, será la jurisdicción exclusiva para la celebración del procedimiento de arbitraje o cualquier otro modo de resolución de las Disputas. El lugar de origen del Contrato es el estado de Utah, EUA, y el Contrato se regirá e interpretará de acuerdo con la legislación del estado de Utah, EUA, con independencia de las normas relativas a la elección de leyes. El foro exclusivo para la resolución de cualesquiera Disputas, incluido lo relativo a la validez de las disposiciones sobre arbitraje, el lugar de celebración y la competencia jurisdiccional, será en el condado de Salt Lake, Utah, EUA. Por el presente usted acepta la competencia judicial de cualquier tribunal ubicado en el estado de Utah, EUA, y renuncia a cualquier objeción por competencia territorial. Renuncia a cualquier privilegio jurisdiccional que le pudiera corresponder en virtud de la legislación de su país de residencia.

1.6 Notificaciones

Excepto que se disponga lo contrario en el Contrato, cualquier notificación u otras comunicaciones solicitadas o autorizadas en

virtud del Contrato, serán por escrito y se entregarán en persona, se enviarán por facsímil o por correo preferente, o por correo certificado o urgente, con franqueo prepago. Excepto se disponga lo contrario en el Contrato, las notificaciones se cocometicosdemarmuerto.comderarán realizadas cuando se entreguen en persona o bien, en caso de transmisión por facsímil, un día después de la fecha de dicho facsímil, o bien, en caso de envío por correo postal, cinco días después de la fecha de envío a la dirección de la correspondiente oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local a la atención del Departamento Jurídico, o bien a la dirección del Distribuidor indicada en el Contrato de Distribución,

71

a no ser que se haya enviado previamente a la Compañía notificación de cambio de dirección.

1.7 Sucesores y reclamaciones

El Contrato será vinculante y redundará en beneficio de las partes del mismo y sus respectivos sucesores y cesionarios.

1.8 Títulos

Los títulos del Contrato se emplean únicamente con fines de conveniencia y referencia, y no limitarán ni afectarán de otro modo a los términos o disposiciones del Contrato.

1.9 Referencias internas

Todas las referencias relativas a Cláusulas o Capítulos dispuestos en el presente se refieren a Cláusulas o Capítulos de las presentes Normas y Procedimientos, excepto disposición en contrario.

1.10 Género y número Se entenderá que todos los términos incluyen el plural y el singular, así como ambos géneros.

1.11 Traducciones

En el supuesto de surgir discrepancias entre la versión en inglés del Contrato y cualquier traducción del mismo, prevalecerá la versión en inglés.

Capítulo 8 | Condiciones generales

72

Anexo A

Anexo A - Glosario de definición de términos

Actividad comercial

Cualquier actividad que beneficie, promocióne o asista a la actividad comercial de una cuenta de distribución, incluida la suscripción de Contratos de Distribución (DA), la adquisición o la devolución de Productos de la Compañía, el patrocinio y/o la contratación de Distribuidores nuevos, el uso de tarjetas de crédito, los servicios de envío y cualesquiera otras actividades que la Compañía, a su sola discreción, estime que son una promoción significativa del negocio de la Compañía.

Actividad de desarrollo comercial

Cualquier actividad que beneficie, promocióne, asista o apoye de algún modo al negocio, el desarrollo, la venta o el patrocinio de otra Sociedad de venta directa, incluidas entre otras, la venta de productos o servicios, la promoción de la oportunidad de negocio, la actuación en nombre de la Sociedad de venta directa o de uno de sus representantes, permitiendo utilizar el nombre de usted para la comercialización de la Sociedad de venta directa, sus productos, servicios u oportunidades de negocio, el patrocinio o contratación en

nombre de la Sociedad de venta directa, la actuación como miembro del consejo de administración, directivo, representante o distribuidor de la Sociedad de venta directa, un derecho de propiedad, o cualquier otra participación, tanto directa como indirecta.

Bonificaciones

Compensación abonada por la Compañía a un Distribuidor en base al volumen de Productos vendidos por el Distribuidor, su Organización en Línea descendente (downline), y Ejecutivos Breakaway que cumplan todos los requisitos dispuestos en el Plan de Compensación de Ventas. La oficina de Cometicosdemarmuerto.com Local es competente para abonar las Bonificaciones a los Distribuidores en el País de Residencia. Los periodos de pago de Bonificación se calculan con arreglo a meses naturales.

Cohabitante

Persona que vive con un Distribuidor, en calidad de cónyuge del Distribuidor aunque no estén casados legalmente.

Contrato

Acuerdo suscrito entre el Distribuidor y la Compañía integrado por el Contrato de Distribución, Formularios de entidad comercial y el Contrato de adquisición de Productos en el país de residencia. El Contrato es el acuerdo completo y único suscrito entre la Compañía y el Distribuidor.

Contrato de Distribución

Se refiere al Contrato de Distribución y al Acuerdo de Patrocinio Internacional (ISA) (incluido el Contrato de Arbitraje obligatorio y vinculante, y las Disposiciones Varias), las presentes Normas y Procedimientos, el Plan de Compensación de Ventas y materiales

relativos a programas opcionales, cada uno con sus oportunas modificaciones, e incorporados al presente mediante referencia.

Contrato de licencia

Contrato suscrito entre la Compañía y un Distribuidor Cometicos De mar muerto que rige el derecho del Distribuidor Cometicos De mar muerto para hacer uso de determinadas marcas comerciales y nombres comerciales de la Compañía en Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto en Internet.

Convención

Feria comercial autorizada por la Compañía directamente relacionada con el negocio de la Compañía, durante la cual los Ejecutivos pueden alquilar un stand o montar una exposición.

Cuenta de distribución

Cuenta del distribuidor creada cuando una persona física o una Entidad comercial suscriben una relación contractual con la Compañía.

DCAC

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

DCRC

Comité de revisión de conducta del Distribuidor, cuyas funciones se describen en el Capítulo 6.

Disputa

Se define en la Cláusula 3 del Capítulo 7.

Distribuidor

Contratista independiente autorizado por la Compañía en virtud del

Contrato para comercializar los Productos, contratar a otros Distribuidores y recibir Bonificaciones de acuerdo con lo dispuesto en el Plan de Compensación de Ventas. La relación entre los Distribuidores y la Compañía se rige por lo dispuesto en el Contrato.

Ejecutivo (EXEC)

Distribuidor que ha cumplido con el proceso de cualificación formal dispuesto en el Plan de Compensación de Ventas. Los Ejecutivos salen del grupo del Patrocinador y su volumen de ventas

Anexo A

74

Anexo A

no se contabiliza junto con el volumen total del Patrocinador ni se tiene en cuenta en cuanto a los requisitos de mantenimiento. No obstante, el Patrocinador sigue percibiendo Bonificaciones Breakaway respecto del grupo según se dispone en el Plan de Compensación de Ventas. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Ejecutivo Degradado (DEXEC)

Un Ejecutivo (EXEC) que no ha conseguido cumplir con sus obligaciones como Ejecutivo (EXEC) y está en proceso de ser degradado de nuevo a Distribuidor. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Ejecutivo en Calificación (QEXEC)

Un Ejecutivo en Calificación (QEXEC) (Q1, Q2) es un Distribuidor que ha pasado su primer mes de calificación con éxito (llamado Mes LOI) y ahora está en camino de calificarse como Distribuidor Ejecutivo (EXEC) de la Compañía. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Ejecutivo Provisional (PEXEC)

Ejecutivo Provisional (PEXEC) es un Ejecutivo (EXEC) que no ha cumplido los Requisitos para mantener el nivel de Ejecutivo y ya ha utilizado su mes de gracia. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Entidad comercial

Cualquier Entidad comercial con capacidad legal como una sociedad, asociación, sociedad de responsabilidad limitada, fideicomiso u otra forma de organización comercial constituida legalmente en virtud de las leyes de la jurisdicción en la que se haya constituido.

Formulario de entidad comercial

Documento complementario que se cosmeticosdemarmuerto.com dera parte del Contrato de Distribución. El Formulario de entidad comercial lo deberá cumplimentar y suscribir la entidad comercial que solicita hacerse Distribuidor, así como todos los Miembros de dicha entidad comercial. El Formulario de entidad comercial deberá enumerar todas las Personas que sean socios, accionistas, directores, directivos, consejeros, partícipes u otras personas a quienes corresponda un derecho de Participación en dicha Entidad comercial.

Información confidencial

Toda información privada, confidencial y/o de propiedad reservada revelada a usted, o de la que tendrá conocimiento, relativa a la Compañía, incluido entre otros, derechos de propiedad intelectual,

75

secretos comerciales, la Red, información personal, volumen de ventas y genealogía, manuales, protocolos, políticas, procedimientos, marketing, información estratégica, software informático, material de formación, información financiera no pública, y cualquiera de las copias, notas o resúmenes de dicha información, o cualquier otra

información que la Compañía cocometicosdemarmuerto.comdere reservada, altamente secometicosdemarmuerto.comble o valiosa para el negocio.

La Compañía

Cometicosdemarmuerto.com o Compañía legalmente se refiere a COMETICOSDEMARMUERTO.COM y a sus entidades afiliadas.

Material comercial en Internet

Material comercial relativo a la Compañía, sus Productos o el Plan de Compensación de Ventas/oportunidad de ingresos que no han sido creados por la Compañía y aprobados para su publicación en blog personales, páginas de Facebook y sitios de redes sociales.

Material publicitario

Todo material electrónico, impreso, presentación oral u otro material empleado en la oferta o venta de Productos, en la contratación de potenciales Distribuidores o en la formación de Distribuidores, que haga referencia a la Compañía, los Productos, el Plan de Compensación de Ventas, o bien los correspondientes nombres comerciales o logotipos, y que podrá incluir material publicitario personalizado.

Material publicitario personalizado

Tarjetas de visita, papel con membrete, material de papelería, sobres, cuadernos de notas, etiquetas adhesivas, credenciales nominativas o tarjetas de Asociaciones de venta directa impresas con el nombre o logotipo de la Compañía y el nombre, dirección, número de teléfono y otra información personal de contacto del Distribuidor.

Materiales de apoyo comercial

Materiales en soporte electrónico, impresos, o presentaciones en audio o vídeo y otros materiales utilizados en la oferta o venta de

Productos, en la contratación de potenciales Distribuidores o en la formación de Distribuidores, que hacen referencia a la Compañía, sus Productos, el Plan de Compensación de Ventas, o bien a los correspondientes nombres comerciales.

Materiales de apoyo comercial Autorizados por la Compañía

Materiales de marketing dispuestos por escrito por la Compañía y cuyo uso está autorizado en determinados países.

Anexo A

76

Anexo A

Materiales y Servicios de apoyo comercial

Este término se utiliza para hacer referencia conjunta a los Materiales de apoyo comercial y a los Servicios de apoyo comercial.

Miembro

Cualquier Persona con un derecho de Participación en una Entidad comercial o una cuenta de distribución.

Miembro principal

Miembro de la Entidad comercial a cargo de la gestión diaria de la Entidad comercial, designado como la única persona autorizada para representar legalmente a la Entidad comercial ante la Compañía.

Normas y Procedimientos

Normas que rigen cómo un Distribuidor debe operar su negocio, según se dispone en el presente documento (incluidas normas complementarias) y en las que se definen los derechos y relaciones de las partes.

COMETICOSDEMARMUERTO.COM

Cometicosdemarmuerto.com International, Inc. (COMETICOSDEMARMUERTO.COM) es una sociedad de Estados Unidos, constituida con arreglo a la legislación del estado de Utah, con domicilio social en Provo, Utah, Estados Unidos.

Oficina Cometicosdemarmuerto.com Local

Sociedad afiliada de la Compañía que opera en el País de Residencia y que es parte del Contrato de Distribución. En la Cláusula 1.1 del Capítulo 1 de las presentes Normas y Procedimientos se indican las oficinas de Cometicosdemarmuerto.com Local.

Organización del Distribuidor

Cualquier organización creada por un Distribuidor que ofrece apoyo de ventas, material de motivación o formación, suscripción a páginas web, Materiales y servicios de apoyo comercial, cursos de formación, eventos de reconocimiento, contactos y otras herramientas de promoción comercial, a un grupo concreto de distribuidores afiliados.

Organización en Línea descendente (downline)

Grupo de Distribuidores patrocinados de forma directa o enlazados en una cadena directa de patrocinio en la organización de ventas de un Distribuidor concreto.

77

Páginas web de marketing en Internet Cometicos De mar muerto

Páginas web (i) de propiedad o gestión, o bien que incluyan material aportado por un Distribuidor cuyo nivel de título pin actual sea Cometicos De mar muerto o superior, y (ii) debidamente registradas ante la Compañía y sujetas a una Notificación de registro vigente.

País autorizado

Cualquier país designado por escrito por la Compañía como abierto oficialmente para la realización de operaciones comerciales por parte

de todos los Distribuidores.

País de residencia

Respecto de una persona física, se trata del país, territorio u otra jurisdicción política de la que es residente legal, y cuyo Contrato de Distribución ha suscrito. Respecto de una Entidad comercial, como sociedades, asociaciones, sociedades de responsabilidad limitada y otro tipo de organizaciones comerciales, se trata del país, territorio u otra jurisdicción política en la que se ha constituido legalmente con arreglo a la legislación del País de residencia, y cuyo Contrato de Distribución ha suscrito.

País distinto al de residencia

País autorizado distinto de su País de residencia.

País no abierto

Cualquier país distinto de un País autorizado. Los Países no Abiertos se reservan de forma exclusiva a Cometicosdemarmuerto.com.

Participación

En cuanto a las cuentas de distribución: Cualquier tipo de derecho, directo o indirecto, incluidos entre otros, derechos de propiedad, derechos respecto de beneficios presentes o futuros, derechos financieros u otros, derecho a asistir a viajes patrocinados por la Compañía y a otros eventos, derechos de compra de Productos a precio mayorista, reconocimiento de cualquier tipo u otros beneficios tangibles o intangibles asociados a una cuenta de distribución. Una persona física tiene un derecho de Participación en la cuenta de distribución de sus cónyuges o cohabitantes. En el supuesto de que una Persona se incluya o se deba incluir en el Formulario de entidad comercial de una Entidad comercial, se cocometicosdemarmuerto.comderará que tiene un derecho de Participación en la cuenta de distribución de dicha Entidad comercial.

Cualquier persona física que tenga un derecho de

Anexo A

78

Anexo A

Participación en una Entidad comercial, se cocometicosdemarmuerto.com; que tienen un derecho de Participación en la cuenta de distribución. En cuanto a Sociedades de venta directa: Cualquier derecho, directo o indirecto, incluidos entre otros, derechos de propiedad, derechos a beneficios actuales o futuros, financieros o de otro tipo, derecho a asistir a viajes u otros eventos patrocinados por Sociedades de venta directa, derecho a adquirir los productos de una Sociedad de venta directa a precio mayorista, reconocimiento de todo tipo, u otros beneficios tangibles o intangibles asociados a una cuenta de distribución de una Sociedad de venta directa. Una persona física tendrá un derecho de Participación en una cuenta de distribución de una Sociedad de venta directa de (i) un cónyuge o cohabitante, o bien (ii) de una Entidad comerciales cuando la persona física tenga un derecho de Participación en la Entidad comercial.

Patrocinador

Distribuidor que contrata personalmente a otro Distribuidor o a un Cliente Preferente para suscribirse en su Nivel 1 (L1) (el Nivel 1) incluye todas las cuentas actualmente patrocinadas por un Distribuidor con independencia de la titularidad). Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Patrocinador internacional

Distribuidor solvente, autorizado en virtud de un Acuerdo de Patrocinio Internacional (ISA), para actuar en calidad de Patrocinador en un País autorizado fuera del país, territorio u otra jurisdicción

política en la que el Distribuidor estableció inicialmente una cuenta de distribución con la Compañía.

Persona

Una persona física o una Entidad comercial.

Plan de Compensación de Ventas

El plan concreto empleado por la Compañía en la que se describen la información y las obligaciones de la estructura de remuneración para los Distribuidores.

Productos

Productos y servicios de la Compañía que se venden a través de las oficinas de Cometicosdemarmuerto.com Local en cada País autorizado.

Programa de Fidelización ADR

Programa optativo disponible en algunos Países Autorizados, que permite a los Distribuidores realizar pedidos recurrentes a la Compañía, que se enviarán al Distribuidor de forma mensual.

79

Red

Red de Distribuidores y clientes de la Compañía y cualesquiera compilaciones de distintos listados en los que se describe dicha red o los miembros de la misma, incluido entre otras cosas, información de contacto o personal recabada por la Compañía y relativa a Distribuidores y clientes.

Servicios de apoyo comercial

Cualquiera de los servicios o herramientas comerciales de apoyo a la oferta o venta de Productos de la Compañía, la contratación de

potenciales Distribuidores, o bien la formación de Distribuidores.

Sitio web de Marketing en Internet

se dedica una parte importante) a la publicación o comunicación de información sobre la Compañía, sus Productos, o el Plan de Compensación de Ventas/oportunidad de ingresos, o bien (b) que

Sociedad de venta directa

Sociedad que emplea un equipo de ventas de contratistas independientes que venden productos y servicios y que retribuye a los contratistas independientes a través de un plan de compensación de único o múltiple niveles respecto (i) de sus propias ventas, y/o (ii) de las ventas de otros contratistas independientes a cargo de los contratistas independientes para la distribución de los mismos productos y servicios.

URL

Localizador de Recursos Uniforme o dirección web.

Volumen de Ventas de Grupo (GSV)

Volumen de Ventas de Grupo (GSV) representa el Volumen Personal de Ventas (PSV) total acumulado en su Círculo de Distribuidores, incluyendo su PSV personal, en un mes determinado. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Volumen Personal de Ventas (PSV)

El Volumen Personal de Ventas (PSV) es el valor en puntos (PV) mensual de los productos que usted compra a la compañía principalmente para la venta minorista o para el consumo personal. El PSV incluye puntos de las compras realizadas directamente a la Compañía por sus clientes minoristas personales. Consulte el Plan de Compensación de Ventas para obtener más información.

Anexo A

Un "Sitio web de Marketing en Internet" es una página web que (a) se usa principalmente (o en la que contiene "Material Comercial en Internet".

80

Anexo B

Anexo B - Normas relativas a los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

1 Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

1.1 Cumplimiento de la legislación y las Normas y Procedimientos

Los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto deberán cumplir con dichas Normas y Procedimientos y con toda la legislación aplicable, incluidos los derechos de propiedad intelectual de otras Personas. Usted acepta la plena responsabilidad por el contenido de los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. El registro de los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto se realiza únicamente para fines de seguimiento, y la Compañía no estará obligada a comprobar que sus Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto cumplan con toda la legislación aplicable. El proceso de registro no es asesoramiento jurídico de la Compañía y se aconseja encarecidamente que consulte con una asesoría jurídica independiente en relación con la legalidad y el cumplimiento normativo de los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto que utilice.

1.2 Identificación del editor Los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto deberán indicar de forma prominente (a) que los

“ ”
materiales han sido Creados por un Distribuidor Independiente solicitar la Compañía para identificar que los materiales han sido creados por el Distribuidor, y (b) el nombre y la dirección del Distribuidor Cometicos De mar muerto que publica los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. Por ejemplo: Creado por Juan Díaz, distribuidor independiente de Cometicosdemarmuerto.com International, Inc., 75 West Center Street, Provo, Utah 84601, EUA . No podrá afirmar, sugerir o dar a entender que los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto han sido creados, aprobados, autorizados, ofrecidos o recomendados por la Compañía.

1.3 Uso de contenido creado por la Compañía

Los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto podrán hacer uso de contenido creado por la Compañía como fotografías, vídeos y descripciones de Productos y del Plan de Compensación de Ventas, que hayan sido creados por la Compañía para su uso en (i) Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, y en (ii) el Mercado autorizado en el que tiene intención de emplear dicho material. El uso de cualesquiera marcas comerciales, nombres comerciales, eslóganes o material sujeto a derechos de autor de la Compañía, así como de cualquier contenido creado por la Compañía en Materiales de

, y demás indicaciones que pueda

“ ”

81

apoyo comercial Cometicos De mar muerto, deberá cumplir con los

términos dispuestos en el Contrato de autorización de Materiales de apoyo comercial. Si utiliza contenido creado por la Compañía, no deberá modificar dicho contenido, y deberá disponer de forma clara los derechos de autor de la Compañía en dicho contenido. La Compañía se reserva el derecho a revocar el derecho a utilizar el material creado por la Compañía en todo momento y a su sola discreción.

2 Venta de Materiales y servicios de apoyo comercial de creación Cometicos De mar muerto

2.1 Registro obligatorio anterior a la venta

Deberá registrar los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto ante la Compañía y recibir una Notificación de registro de acuerdo con las disposiciones de la Cláusula 6 del presente Capítulo 3, con anterioridad a la venta de los mismos a otros Distribuidores.

2.2 Objetivo principal de venta de Productos

Su objetivo principal de negocio deberá ser siempre la venta de Productos para el consumo. La venta de Materiales y servicios de apoyo comercial no deberá ser su área de ganancias principales. La Compañía recomienda que, por lo general, los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto se vendan al precio de coste y, en todo caso, se deberán vender a precios razonables. En coherencia con lo anterior, no podrá ofrecer ningún incentivo a otros Distribuidores en relación con la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a otros Distribuidores y a clientes. Por ejemplo, no podrá ofrecer el pago de Bonificación, de forma directa o indirecta, a un Distribuidor por la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a otros Distribuidores o a clientes, o bien por referirle compradores

potenciales de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.

2.3 Compra no obligatoria; Prohibición de venta a Distribuidores potenciales

No podrá obligar a un Distribuidor potencial a que adquiriera Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto como condición previa para hacerse Distribuidor. Igualmente, no podrá afirmar, sugerir o dar a entender que

- Los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto son obligatorios o necesarios para formar parte del negocio o tener éxito en el mismo.

Anexo B

82

Anexo B

- Los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto son obligatorios o necesarios para recibir apoyo y formación en Línea ascendente (upline).
- Los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto han sido creados por la Compañía o los ofrece o vende la Compañía.
- La Compañía aprueba, autoriza o recomienda los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. No podrá vender Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a un Distribuidor potencial antes de que dicho Distribuidor potencial haya presentado una solicitud para hacerse Distribuidor de la Compañía.

2.4 Política de devoluciones

En relación con la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial

Cometicos De mar muerto, deberá ofrecer la misma política de devoluciones ofrecida por la Compañía para sus Productos y Materiales de apoyo comercial. Deberá reembolsar el 100 % del precio de adquisición en un plazo de 30 días desde la fecha de entrega y, con posterioridad a dicho plazo, el 90 % del precio de adquisición de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto durante el periodo restante de un plazo de 12 meses.

2.5 Declaración de difusión

Deberá entregar una Declaración de difusión de Materiales de apoyo comercial al Distribuidor antes de la primera venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a dicho Distribuidor. Podrá obtener una copia de la correspondiente Declaración de difusión en la página web oficial. Deberá comprobar habitualmente la página web para asegurarse de que dispone de la versión más actualizada de la Declaración de difusión. La entrega de un recibo, en cumplimiento de la siguiente Cláusula 2.6, se cocometicosdemarmuerto.comderará cumplimiento de la obligación dispuesta en la presente Cláusula 2.5, siempre que dicho recibo se entregue de forma simultánea a la adquisición de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.

2.6 Recibo

Deberá entregar un recibo respecto de todas las compras de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. Dicho recibo deberá cumplir con lo dispuesto en la Cláusula 5.3 del Capítulo 2, e incluir lo siguiente:

No está obligado a adquirir materiales o servicios de apoyo comercial para hacerse Distribuidor de Cometicosdemarmuerto.com.

“

83

Los presentes materiales y servicios de apoyo comercial han sido

creados y distribuidos por un distribuidor independiente de Cometicosdemarmuerto.com International, Inc. y no por Cometicosdemarmuerto.com International, Inc. A pesar de que algunos distribuidores estiman que los presentes productos y servicios han sido de ayuda en su negocio Cometicosdemarmuerto.com, no son obligatorios para hacerse distribuidor y no se garantiza el éxito en el negocio por la compra de los mismos. La negativa a adquirir dichos elementos no afectará a su responsabilidad en línea ascendente para impartir formación y prestar apoyo. Cometicosdemarmuerto.com International, Inc. no aprueba, autoriza, recomienda ni apoya los presentes materiales y servicios. El gasto que realice en estos elementos deberá ser razonable y el importe gastado deberá ser acorde con el volumen de negocio y ventas.

En el supuesto de optar por la devolución de los materiales y servicios de apoyo comercial, podrá obtener el reembolso de los mismos únicamente del distribuidor independiente que le vendió los materiales y servicios de apoyo comercial. Podrá cancelar la adquisición en cualquier momento en un plazo de 14 días desde la fecha de entrega, a cambio del reembolso total del precio de adquisición. Tras el plazo de 14 días, estará legitimado a un reembolso del 90 % del precio de adquisición si devuelve los materiales o servicios de apoyo comercial al vendedor en la dirección

dispuesta en el recibo, en un plazo de 12 meses desde la fecha de adquisición

En el supuesto de ofrecer los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a través de suscripción u otro método con arreglo al que el Distribuidor no tenga que solicitar cada adquisición de forma proactiva (por ejemplo, mediante una tarifa mensual de acceso web), deberá incluir la siguiente declaración en el recibo anteriormente descrito para la suscripción o el pedido inicial, o respectoderecibosposteriores:
Podrá rescindir su [pedido/suscripción, etc.] en cualquier momento mediante notificación escrita o electrónica enviada a [introducir

nombre y datos de contacto, incluida

la dirección de correo electrónico)]

2.7 Cumplimiento de la legislación

La venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto y el desarrollo de cualesquiera Servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto deberá cumplir con las presentes Normas y Procedimientos y con toda las leyes y reglamentos aplicables, incluidos entre otros, las leyes en materia de privacidad de consumidores, leyes de protección de datos, reglamentos sobre llamadas, reglamentos contra spam y cualquier ley relativa a la protección de consumidores. Acepta plena responsabilidad por garantizar que cumple con toda la legislación aplicable y responderá frente la Compañía en el supuesto de que la Compañía incurra en responsabilidad como consecuencia del incumplimiento. Aconsejamos que consulte a su propio asesor jurídico en cuanto al cumplimiento de dicha legislación. Aunque la Compañía puede revisar los Materiales y servicios de apoyo comercial

. Anexo B

Cometicos De mar muerto y puede solicitar la modificación de los mismos, la revisión por parte de la Compañía y su permiso para venderlos no suponen asesoramiento jurídico de la Compañía, ni se podrá interpretar de ninguna manera que debido a lo anterior los materiales cumplen con toda la legislación aplicable.

2.8 Asequibilidad

Deberá asegurarse de que la cantidad y el coste de cualquiera de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto que vende a otro Distribuidor estén razonablemente relacionados con el nivel de ventas y nivel de Bonificación de dicho Distribuidor. No deberá animar a un Distribuidor a endeudarse para adquirir Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto o de la

Compañía.

2.9 Prohibición de actividades de venta en eventos corporativos

No podrá mostrar, promocionar o vender Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto en reuniones o eventos patrocinados o dirigidos, en su totalidad o en parte, por la Compañía.

2.10 Páginas web

A pesar de que puede permitir a otros Distribuidores que hagan uso de su página web y cobrar una tarifa razonable para cubrir el coste de la prestación del servicio, no podrá vender páginas web de réplica o modelo a otros Distribuidores sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

2.11 Derechos retenidos por la Compañía; Cláusulas restrictivas

(a) Su derecho a la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a otros Distribuidores estará condicionado a que acuerde que toda la información relativa a los Distribuidores que adquieren los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto siga siendo propiedad de la Compañía, incluida la información de contacto de dichos Distribuidores. Acuerda que en el supuesto de que usted resuelva la cuenta de distribución: (i) devolverá de inmediato a la Compañía, o bien procederá a destruir, toda la anterior información, así como cualquiera de las copias de la misma; y (ii) no hará uso de dicha información en ninguna circunstancia.

(b) Teniendo en cuenta que la Compañía le permite comercializar y vender los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto a sus Distribuidores, por el presente acuerda que mientras sea Distribuidor y durante el periodo posterior de dos años, ni de

forma directa ni indirecta, usted contratará, captará o patrocinará a ningún Distribuidor (incluidos cualquier Distribuidor que adquiera de usted Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto), para (i) crear una relación comercial, (ii) promocionar, vender o adquirir productos o servicios, (iii) participar en calidad

85

de vendedor, (iv) asociarse de otro modo con Sociedades de venta directa o animar a cualquier Distribuidor o cliente a hacer lo anterior, o bien a resolver su relación comercial con la Compañía. La presente obligación seguirá vigente tras la rescisión del Contrato.

2.12 Registros

Deberá conservar registros precisos y completos en relación con la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, incluidos registros financieros, mediante la documentación de los costes de producción y de los beneficios generados de la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. A petición de la Compañía, deberá poner dichos registros a disposición de la Compañía para la revisión de los mismos, para poder confirmar si ha cumplido con las presentes Normas y Procedimientos en relación con la venta de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. Deberá cumplir, de inmediato y por completo, con cualquier solicitud respecto de la revisión de los registros de su cuenta de distribución.

3 Registro de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto

3.1 Solicitud de registro

(a) Para registrar los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, deberá presentar una Solicitud de registro ante la Compañía, junto con una copia de los Materiales y servicios

de apoyo comercial Cometicos De mar muerto propuestos, acompañada de la correspondiente documentación de apoyo. La Solicitud de registro incluirá los términos y condiciones adicionales que rigen la creación y distribución de sus Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. Las Notificaciones de registro emitidas en virtud de una Solicitud de registro, vencerán en un plazo de dos años desde la fecha de emisión. Hasta su vencimiento, todos los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto propuestos de forma adicional se cocometicosdemarmuerto.comderarán anexos a la Solicitud de registro vigente y registrada ante la Compañía. Al vencimiento de la Notificación de registro, deberá presentar una nueva Solicitud de registro para seguir haciendo uso de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto previamente presentados, o bien respecto de la presentación de nuevos Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.

(b) La Solicitud de registro se podrá obtener de la página web oficial o bien llamando al Account Manager. La Compañía podrá requerirle que haga determinadas modificaciones en los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto propuestos, por lo que no deberá hacer copias de los materiales o incurrir en otros gastos significativos hasta recibir la Notificación de registro

Anexo B

86

Anexo B

de la Compañía. En el supuesto de que incumpla lo anterior se le podrá requerir que destruya dichas copias, costear la nueva impresión de los Materiales de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, o bien incurrir en gastos duplicados innecesarios que no serán reembolsados por la Compañía.

3.2 Documentación adicional; Derecho de revisión;

Modificaciones

A la recepción de la Solicitud de registro, la Compañía, a su sola discreción, revisará la solicitud y demás materiales presentados y le indicará si es necesario realizar modificaciones en los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. La Compañía podrá solicitar documentación, soporte y dictámenes jurídicos adicionales, según estime adecuado. La Compañía también estará legitimada para revisar los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto en cualquier momento, incluidas revisiones adicionales tras la emisión de la Notificación de registro. Deberá entregar a la Compañía cualesquiera contraseñas o datos de identificación necesarios para que la Compañía pueda revisar los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. En virtud de dichas revisiones, la Compañía le podrá requerir que realice modificaciones en los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto, según estime adecuado a su sola discreción. En el supuesto de que la Compañía le notifique la necesidad de hacer modificaciones, deberá realizar dichos cambios con prontitud en los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto y no podrá seguir haciendo uso, ofrecer o vender Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto que no se hayan modificado de acuerdo con las instrucciones de la Compañía.

3.3 Tarifa de solicitud

La Compañía podrá requerir una tarifa razonable por el registro de Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto.

3.4 Notificación de registro

Tras la revisión de la Solicitud de registro, la Compañía decidirá si emite una Notificación de registro en relación con los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto del Distribuidor incluidos en la solicitud. La Compañía estará legitimada

para adoptar dicha decisión con total discrecionalidad y no estará obligada a emitir una Notificación de registro alguna en relación con Solicitudes de registro presentadas. La Compañía podrá rechazar la emisión de una Notificación de registro a su sola discreción. En dicho supuesto, no podrá hacer uso, ofrecer o vender los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto incluidos en la Solicitud de registro rechazada. En el supuesto de que la Compañía decida emitir una Notificación de registro, le hará entrega de la misma en la dirección indicada en la solicitud.

87

3.5 Renovación del registro; Revocación

(a) En la Notificación de registro se indicará la fecha de vencimiento de dicha Notificación de registro. No podrá seguir haciendo uso, ofrecer o vender Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto respecto de los cuales haya vencido la Notificación de registro, a menos que vuelva a presentar los materiales para su registro ante la Compañía y si recibe una nueva Solicitud de registro de la Compañía para dichos Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. Los materiales que desee renovar se presentarán como parte de la Solicitud de registro actual que obra en los archivos de la Compañía y se gestionará de acuerdo con el mismo procedimiento. En el supuesto de que la Solicitud de registro haya vencido, deberá presentar una nueva Solicitud de registro junto con los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto que desee renovar.

(b) Sin perjuicio de cualquier disposición en contrario incluida en las presentes Normas y Procedimientos, la Compañía se reserva el derecho de resolución y revocación de cualquier Notificación de registro, en cualquier momento y a su sola discreción. En el supuesto de Revocación de la Notificación de registro, deberá cesar de inmediato en el uso o distribución de los correspondientes Materiales

y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto. La Compañía no responderá frente usted y no le reembolsará ningún gasto en el que hubiera incurrido para la creación de los Materiales y servicios de apoyo comercial Cometicos De mar muerto que sean objeto de la Notificación de registro revocada.