

Políticas y Procedimientos



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Incorporación de Políticas en la Solicitud y Contrato de Distribuidor
- 1.2. El Objetivo de las Políticas
- 1.3. Cambios al Contrato de Distribuidor, las Políticas ó al Plan de Mercadeo y Compensación
- 1.4. Retrasos
- 1.5. Políticas y Disposiciones Autónomas
- 1.6. Títulos, No son Términos Sustantivos
- 1.7. Renuncia

2. CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

- 2.1. Los Requisitos para Convertirse en Distribuidor
- 2.2. Inventario y Paquete Informativo Para Distribuidores (Distributor Kit)
- 2.3. Inscripción de Nuevos Distribuidores por Teléfono, Fax o Internet
- 2.4. Beneficios de los Distribuidores
- 2.5. Cuota de Suscripción y Material

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE TRANSFER FACTOR DE MÉXICO®

- 3.1. Adhesión al Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía
- 3.2. Publicidad
- 3.3. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]
- 3.4. Técnicas de Telemercadeo
- 3.5. Marcas Registradas y Derechos de Autor
- 3.6. Los Medios de Comunicación y Preguntas Relacionadas con los Mismos
- 3.7. Entidades de Negocios
- 3.8. Modificaciones al Negocio de la Compañía
- 3.9. Cómo Incorporar Co-solicitantes
- 3.10. Cambios de Patrocinio
- 3.11. Terminación y Nueva Solicitud
- 3.12. Indemnización Por Reclamos y Actos No Autorizados
- 3.13. Declaraciones Sobre los Productos
- 3.14. Declaraciones Sobre los Ingresos
- 3.15. Tiendas Minoristas
- 3.16. Ferias de Negocios, Exposiciones y Otros Foros de Ventas
- 3.17. Conflictos de Interés / No Incorporación
- 3.18. Informes de Actividad de la Línea Descendente
- 3.19. Patrocinio Cruzado (“Cross-sponsoring”)
- 3.20. Errores o Preguntas
- 3.21. Prohibición de Compras de Inventario en Exceso
- 3.22. Derecho de Publicidad
- 3.23. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]
- 3.24. Impuestos sobre Ingresos
- 3.25. Condición de Distribuidores Independientes
- 3.26. Mercadeo Internacional
- 3.27. Adhesión a Leyes Aplicables
- 3.28. Cumplimiento de la Ley y los Estándares de Ética
- 3.29. Un Solo Negocio de la Compañía por Distribuidor
- 3.30. Actos de los Miembros de Una Familia o Personas Afiliadas
- 3.31. Prohibición de Re-empacar y Re-etiquetar
- 3.32. Solicitudes de Registro Adicionales
- 3.33. Ascenso (“Roll-up”) de la Organización de Mercadeo
- 3.34. Venta, Transmisión o Cesión de un Negocio de la Compañía
- 3.35. Separación de un Negocio de la Compañía
- 3.36. Patrocinio

- 3.37. Transferencia Ante la Muerte de un Distribuidor
- 3.38. Transferencia Ante la Incapacidad de un Distribuidor

4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

- 4.1. Cambio de Domicilio o Teléfono
- 4.2. Obligaciones de Desarrollo Continuo y Capacitación Permanente
- 4.3. Mayores Responsabilidades de Capacitación
- 4.4. Responsabilidades Continuas de Ventas
- 4.5. Prohibición de Desprestigiar
- 4.6. Suministro de Documentación a los Solicitantes
- 4.7. Informes sobre Violación de las Políticas

5. REQUISITOS DE VENTAS

- 5.1. Ventas de Producto
- 5.2. Inexistencia de Restricciones de Precio o de Territorio
- 5.3. Comprobación de Ventas

6. BONIFICACIONES Y COMISIONES

- 6.1. Requisitos Para Bonificaciones y Comisiones
- 6.2. Ajustes a las Bonificaciones y Comisiones por Devoluciones de Productos
- 6.3. Comisiones y Créditos no Reclamados

7. GARANTÍAS DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DEL INVENTARIO

- 7.1. Garantía de los Productos
- 7.2. Devoluciones de los Distribuidores (Productos Devueltos Por Clientes Minoristas Personales)
- 7.3. Devoluciones de Inventario y Ayudas de Ventas por Parte de los Distribuidores
- 7.4. Procedimientos Para Todas las Devoluciones

8. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

- 8.1. Sanciones Disciplinarias

- 8.2. Quejas y Reclamos
- 8.3. Apelaciones de las Sanciones
- 8.4. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]
- 8.5. Ley Aplicable y Jurisdicción

9. PEDIDOS

- 9.1. Compra de Productos de la Compañía
- 9.2. Políticas Generales sobre Pedidos
- 9.3. Política sobre Envíos y Artículos Agotados
- 9.4. Confirmación del Pedido
- 9.5. Pagos y Depósitos de Envío
- 9.6. Fondos Insuficientes
- 9.7. Cheques Devueltos
- 9.8. Restricciones Sobre el Uso de Tarjetas de Crédito y Acceso a Cuentas por Terceros
- 9.9. Impuestos Sobre las Ventas

10. INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN

- 10.1. Efecto de la Terminación
- 10.2. Terminación por Inactividad
- 10.3. Terminación Involuntaria
- 10.4. Terminación Voluntaria
- 10.5. No Renovación

DEFINICIONES / NOTAS

1. INTRODUCCIÓN

1.1. INCORPORACIÓN DE POLÍTICAS EN LA SOLICITUD Y CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

Estas Políticas y Procedimientos (en adelante las “Políticas”), en su forma actual y según puedan ser modificadas a la sola discreción de Transfer Factor México, S. de R.L. de C.V. (en adelante la “Compañía”), están incorporadas en y forman parte de la Solicitud y Contrato de Distribuidor de la Compañía (en adelante el “Contrato de Distribuidor”). En estas Políticas, cuando se utiliza el término “Contrato”, éste se referirá colectivamente al Contrato de Distribuidor de la Compañía, a estas Políticas y al Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía. Estos documentos se incorporan mediante referencia en el Contrato de Distribuidor (todos ellos en su forma actual y según puedan ser modificados por la Compañía). Cada distribuidor tiene la responsabilidad de leer, entender y observar estas Políticas y de asegurarse de que está al tanto y operando según la versión más actualizada de las mismas. Cuando se incorpore a un

nuevo distribuidor, el distribuidor tiene la responsabilidad de proporcionar al nuevo distribuidor que incorpore a la Compañía la versión más actualizada de estas Políticas antes de que aquél formalice su propio Contrato de Distribuidor.

1.2. OBJETIVO DE LAS POLÍTICAS

Los distribuidores de la Compañía deben cumplir con todos los Términos y Condiciones establecidos en el Contrato, el cual podrá ser modificado por la Compañía a su sola discreción de tiempo en tiempo, así como también con todas las leyes federales y estatales que rijan a su negocio de la Compañía y su conducta. Debido a que usted como distribuidor posiblemente desconozca muchas de las reglas de la práctica, es muy importante que lea y se sujete al Contrato. Se le solicita reparar cuidadosamente la información contenida en estas Políticas ya que éstas explican y rigen la relación entre usted, como distribuidor independiente, y la Compañía.

1.3. CAMBIOS AL CONTRATO DE DISTRIBUIDOR, LAS POLÍTICAS O EL PLAN DE MERCADEO Y COMPENSACIÓN

Debido a que tanto las leyes locales, federales, estatales y municipales, así como las circunstancias del negocio cambian periódicamente, la Compañía se reserva el derecho de modificar el Contrato y los precios que figuran en su Lista de Precios de los Productos de la Compañía, a su sola y absoluta discreción. Al firmar el Contrato de Distribuidor, el distribuidor se compromete a acatar todas las enmiendas y modificaciones que la Compañía elija hacer. La notificación sobre las modificaciones se publicará en los Materiales Oficiales de la Compañía. Las modificaciones entrarán en vigor a partir de su fecha de publicación en los Materiales Oficiales de la Compañía, incluyendo, entre otros, su anuncio en www.transferfactormexico.com.mx, su distribución por correo electrónico, su publicación en el boletín de la Compañía, en las hojas informativas que se incluyan

con los productos y por cualquier otro método adecuado para transacciones comerciales. La continuación del negocio de la Compañía de un distribuidor ó el hecho de que el distribuidor acepte las bonificaciones o comisiones constituye una aceptación de todas y cada una de las modificaciones.

1.4. RETRASOS

La Compañía no se hará responsable por retrasos ni fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando dicho cumplimiento sea comercialmente imposible debido a causas de fuerza mayor ó caso fortuito. Esto incluye, sin limitarse a ello, huelgas, problemas laborales, motines, guerra, incendios, muerte, reducción de una fuente de abastecimiento de una de las partes, o restricciones gubernamentales.

1.5. POLÍTICAS Y DISPOSICIONES AUTÓNOMAS

En el evento de que se llegue a determinar que cualquier disposición del Contrato, en su forma actual o según haya sido modificado, es nula o no exigible por cualquier motivo, solamente se excluirá la parte nula de tal

disposición y todos los demás terminos y disposiciones continuarán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si la disposición nula o no exigible nunca hubiese formado parte del Contrato.

1.6. TÍTULOS, NO SON TÉRMINOS SUSTANTIVOS

Los títulos y encabezados del Contrato de Distribuidor, de las Políticas y del Plan de Compensación se incluyen únicamente como referencia y no constituyen ni deben interpretarse como términos sustanciales del Contrato.

1.7. RENUNCIA

La Compañía nunca renuncia a su derecho de exigir el cumplimiento del Contrato y de las leyes aplicables que gobiernan el desarrollo de un negocio. Ninguna omisión por parte de la Compañía en el ejercicio de cualquier derecho o facultad previstos en el Contrato, ni en la exigencia del estricto cumplimiento por parte de un distribuidor de cualquier obligación o disposición del Contrato, ni costumbre o práctica alguna de las partes contraria a los términos del

Contrato, constituirán una renuncia de la Compañía a su derecho de exigir el cumplimiento estricto del mismo. La renuncia por parte de la Compañía podrá ser efectuada únicamente por escrito por un funcionario con facultades suficientes de la Compañía. La renuncia de la Compañía a demandar cualquier incumplimiento específico por parte de un distribuidor no afectará ni menoscabará los derechos de la Compañía respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni tampoco afectará en forma alguna los derechos y obligaciones de cualquier otro distribuidor. Ninguna demora u omisión por parte de la Compañía en ejercer cualquier derecho resultante de un incumplimiento afectará o menoscabará los derechos de la Compañía relacionados con ese u otro incumplimientos futuros. La existencia de cualquier reclamación o causa de acción por parte de un distribuidor en contra de la Compañía no constituirá una defensa para impedir que la Compañía haga valer cualquier término o disposición del Contrato.

2. CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

2.1. REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

Para convertirse en distribuidor de la Compañía, el solicitante deberá:

- Tener capacidad legal para celebrar el contrato, en terminos de la legislación mexicana aplicable en vigor;
- Residir en los Estados Unidos Mexicanos ó en otros países donde la Compañía opere oficialmente;
- Proporcionar a la Compañía su clave de Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y su Clave Única de Registro de Población (CURP), así como los datos generales que se le solicitan en el Contrato de Distribuidor;
- Presentar a la Compañía un Contrato del Distribuidor debidamente llenado y firmado (la Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud de nuevas distribuciones); y
- Comprar un Paquete Informativo para Distribuidores (“Distributor Kit”).

2.2. INVENTARIO Y PAQUETE INFORMATIVO PARA DISTRIBUIDORES

(DISTRIBUTOR KIT)

Ninguna persona estará obligada a comprar productos o servicios de la Compañía para hacerse distribuidor. Sin embargo, a fin de que los nuevos distribuidores de la Compañía se puedan familiarizar con sus productos, servicios, técnicas de venta, materiales de apoyo y otras cuestiones relacionadas, se requiere de la compra de un Paquete Informativo para distribuidores. La Compañía recomprará los paquetes informativos que se encuentren en condiciones de reventa a los distribuidores que terminen su Contrato de Distribuidor de conformidad con los términos descritos en la sección “Devolución de inventario y ayudas de ventas por parte de los distribuidores” de estas Políticas.

2.3. LA INSCRIPCIÓN DE NUEVOS DISTRIBUIDORES POR TELÉFONO, FAX O INTERNET

Un patrocinador o el nuevo Distribuidor pueden llamar a las Oficinas Corporativas de la Compañía en horas de oficina para recibir un Número de Identificación de Distribuidor (DIN) provisional. (Los números telefónicos se encuentran en la carátula del Contrato de Distribuidor). El solicitante deberá estar en capacidad de proporcionar toda la información necesaria para llenar el Contrato de Distribuidor por vía telefónica. La Compañía deberá recibir el original del contrato en el término de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de la inscripción por teléfono, así como una copia de una identificación oficial del solicitante. Si no se recibe la solicitud, el Contrato de Distribuidor del nuevo inscrito será cancelado.

El volumen generado por los distribuidores inscritos por teléfono no contará hacia la calificación ni para efectos de concursos si el Contrato de Distribuidor fue cancelado

posteriormente por no presentar una copia original, por fax o en línea tal como se indicó anteriormente.

2.4. BENEFICIOS PARA LOS DISTRIBUIDORES

Una vez que la Compañía haya aceptado el Contrato de Distribuidor, los beneficios del Plan de Mercadeo y Compensación y el Contrato del Distribuidor estarán disponibles para el nuevo distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Comprar productos de la Compañía a precios al por mayor;
- Vender los productos de la Compañía al menudeo, los cuales se describen en el catálogo de productos de la Compañía, y obtener ganancias de tales ventas;
- Participar en el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía (recibir bonificaciones y comisiones si reúnen los requisitos para los mismos);
- Patrocinar a otros individuos como clientes minoristas o distribuidores en el

negocio de la Compañía y así construir una Organización de Mercadeo y progresar dentro del Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía;

- Recibir periódicamente literatura y otras comunicaciones de la Compañía;
- Participar en capacitaciones en servicios de apoyo y en los eventos motivacionales y de reconocimiento organizados por la Compañía, después de haber pagado los derechos respectivos, si se requieren.
- Participar en concursos promocionales y de incentivos y en programas patrocinados por la Compañía para sus distribuidores.

2.5. CUOTAS DE SUSCRIPCIÓN Y MATERIALES

La vigencia del Contrato de Distribuidor es de un (1) año, contado a partir de la fecha de su aceptación por parte de la Compañía. Los distribuidores deberán renovar su contrato cada año pagando una cuota anual de renovación de la suscripción y por el material según lo determine la Compañía, a más tardar en la fecha del aniversario del

Contrato de Distribuidor. En el evento de que la cuota de renovación no sea pagada dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de vencimiento del término del Contrato de Distribuidor entonces vigente, el Contrato podrá ser cancelado; sin embargo, en ausencia de circunstancias atenuantes, todos los contratos se renuevan bajo el Programa de Renovación Automática de la Suscripción y del Material (“AMSFP”). Según el programa AMSFP, el costo de la cuota de renovación de la suscripción y por el material se deducirá del cheque de bonificación del distribuidor que corresponda al mes del aniversario del Contrato de Distribuidor. En el evento de que el cheque de bonificación no tenga suficientes fondos para cubrir el monto de la cuota de renovación, quedará un saldo en contra de la cuenta del distribuidor hasta el momento en que los fondos estén disponibles.

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

3.1. ADHESIÓN AL PLAN DE MERCADEO Y COMPENSACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Los distribuidores deben adherirse a los términos del Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía como se señala en los Materiales Oficiales de la Compañía. Los distribuidores no podrán ofrecer la oportunidad de la Compañía por medio de otro sistema, programa o método de mercadeo diferente al que se especifica en los Materiales Oficiales de la Compañía ni en combinación con los mismos. Los distribuidores no exigirán ni instarán a otros clientes o distribuidores actuales potenciales a participar en la Compañía en forma alguna que se aparte del programa señalado en los Materiales Oficiales de la Compañía. Los distribuidores no exigirán ni instarán a otros clientes o distribuidores actuales o potenciales a firmar acuerdo o contrato que no sea el acuerdo y contrato oficial de la Compañía para convertirse en distribuidores de la Compañía. De la misma manera, los distribuidores no exigirán ni instarán a otros clientes

o distribuidores actuales o potenciales a realizar compras o pagos a ningún individuo o entidad para participar en el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía, distintos de las compras y pagos identificados como recomendados o requeridos en los Materiales Oficiales de la Compañía.

3.2. PUBLICIDAD

Todos los distribuidores deberán proteger y promover la buena imagen de la Compañía y sus productos. El mercadeo y la promoción de la Compañía, la oportunidad que ofrece la Compañía, el Plan de Mercadeo y Compensación, y los productos y servicios de la Compañía deberán estar en armonía con el interés público y deberán evitar toda conducta o práctica descortés, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral. La Compañía prohíbe específicamente el uso de llamadas telefónicas, facsímiles masivos mediante autodiscado automático, así como los correos electrónicos masivos (“spam”) y operaciones similares de telemercadeo de alta presión (“boiler-room telemarketing”).

Para promover tanto los productos como la oportunidad que ofrece la Compañía, los distribuidores deben utilizar la ayuda de ventas y los materiales de apoyo producidos por la Compañía. Si los distribuidores de la Compañía llegasen a desarrollar sus propios materiales de ayuda de ventas y materiales promocionales (entre ellos la publicidad por Internet), a pesar de las buenas intenciones que pudiesen tener, podrían involuntariamente violar algunas de las reglas y normas y disposiciones contenidas en el Contrato, perjudicando así a la Compañía. Estas violaciones, aún si se presentan muy ocasionalmente, podrían poner en peligro la oportunidad de la Compañía para todos los distribuidores. En consecuencia, los distribuidores deberán obtener la aprobación previa de la Compañía antes de usar cualquier material escrito de apoyo, materiales promocionales, publicidad, páginas web y otra literatura. A menos que el distribuidor reciba autorización específica y por escrito para utilizar el material, la solicitud se considerará negada.

3.3. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]

3.4. TÉCNICAS DE TELEMERCADERO

Se prohíbe el uso de cualquier equipo telefónico automatizado ó las operaciones de telemarketing conocidas como “boiler-room” para el mercadeo o la promoción de la Compañía, sus productos o la oportunidad que ofrecen.

3.5. MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE AUTOR

El nombre de Transfer Factor de México S. de R.L. de C.V., 4Life® y otros nombres que puedan ser adoptados por la Compañía son nombres de dominio privado, marcas registradas y marcas de servicios de la Compañía. Como tales, estas marcas tienen un gran valor para la Compañía y se proporcionan a los distribuidores para ser utilizadas únicamente en la forma expresamente autorizada. Se prohíbe el uso del nombre la Compañía o cualquier forma del mismo, incluso como nombre de dominio de Internet o parte del mismo, para

cualquier artículo que no haya sido producido por la Compañía, con las excepciones que se describen a continuación:

Nombre del Distribuidor
Distribuidor Independiente de Transfer
Factor México S. de R.L. de C.V.™

Si un distribuidor utiliza el nombre de la Compañía y/o cualquiera de los productos de la Compañía en su publicidad, el distribuidor deberá identificar la marca como propiedad de Transfer Factor de México S. de R.L. de C.V. Todos los distribuidores podrán presentarse como “Distribuidor Independiente de Transfer Factor de México S. de R.L. de C.V.” en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico bajo su propio nombre. Ningún distribuidor podrá colocar avisos en el directorio telefónico utilizando el nombre ni el logotipo de la Compañía. Los distribuidores no podrán contestar el teléfono diciendo “TF México”, “Transfer Factor México” “4Life@”, ni de ninguna otra manera que pudiera hacer creer a quien llame que se ha comunicado con

las Oficinas Corporativas de la Compañía. Los distribuidores no podrán reproducir grabaciones de eventos o conferencias de la Compañía para la venta ni con ningún otro propósito, sin la autorización escrita de la Compañía; tampoco podrán reproducir para la venta ni para uso personal, ninguna grabación de audio o de video producida por la Compañía.

De conformidad con la estricta adhesión de un distribuidor a las instrucciones sobre el uso de las marcas registradas de la Compañía, la Compañía le otorga a cada distribuidor que adhiera a éstas, una licencia no exclusiva para el uso de dichas marcas. Dicha licencia podrá ser revocada en cualquier momento a discreción de la Compañía.



3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

3.6. LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS MISMOS

Los distribuidores no deben tratar de responder a las preguntas de los medios de comunicación sobre la Compañía, sus productos o servicios, ó su negocio independiente de la Compañía. Todas las preguntas de cualquier medio de comunicación deberán ser remitidas de inmediato a las Oficinas Corporativas de la Compañía.

3.7. ENTIDADES DE NEGOCIOS

Una corporación, sociedad o fideicomiso (llamadas conjuntamente en esta sección, una “Entidad de Negocios”) podrá presentar una solicitud para ser distribuidor de la Compañía presentando un Formulario de Información de Entidad de Negocios de la Compañía junto con su Certificado de Constitución, Estatutos, Contrato de Sociedad o de fideicomiso (en adelante llamados conjuntamente “Documentos de la Entidad”). Un negocio de la Compañía

puede cambiar su estatus bajo el mismo Patrocinador de individuo a sociedad anónima, limitada o fideicomiso, o de cualquier tipo de entidad a otro. Para ello, el distribuidor debe proporcionar a la Compañía los Documentos de la Entidad. La Solicitud de Contrato de Distribuidor debe ser firmada por todos los accionistas o socios. Los socios de la Entidad de Negocios son solidariamente responsables por cualquier deuda u otra obligación pendiente con la Compañía.

3.8. MODIFICACIONES AL NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

Los distribuidores deberán notificar a la Compañía de inmediato sobre cualquier cambio en la información contenida en su Contrato de Distribuidor. Los distribuidores podrán modificar su Contrato de Distribuidor existente (por ejemplo, datos generales del distribuidor, RFC o CURP), mediante la presentación de una solicitud por escrito, un Contrato de Distribuidor debidamente formalizado y documentación de respaldo apropiada.

3.9. CÓMO INCORPORAR CO-SOLICITANTES

Para incorporar a un co-solicitante (ya sea una persona física o jurídica) a una cuenta ya existente de la Compañía, la Compañía requiere una solicitud por escrito, así como un Contrato de Distribuidor debidamente llenado tanto por el solicitante como por el co-solicitante, con la información requerida en el mismo y firma de cada uno de ellos, o en su caso, la información de la sociedad a la que pertenecen, la escritura constitutiva de la misma, la firma de su representante legal y el poder que lo acredite como tal. Para prevenir el incumplimiento de la sección “Venta, Transmisión o Cesión del Negocio de la Compañía” (con relación a las transferencias y cesiones de negocios de la Compañía), el solicitante original deberá permanecer como una de las partes del Contrato de Distribuidor original. Si el distribuidor desea cancelar su relación con la Compañía, deberá transferir o hacer cesión de su negocio de acuerdo con la sección “Venta, Transmisión o Cesión del Negocio de la Compañía” de estas Políticas. Si no se sigue este proceso, el negocio será cancelado

al retirarse el distribuidor original. Todos los cheques de bonificación y comisiones serán enviados al domicilio registrado por el distribuidor original. Favor tomar nota de que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen cambios de patrocinio. Los cambios del patrocinio se describen en la sección “Cambio de Patrocinio” de estas Políticas. La Compañía podrá, a su discreción, exigir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio al negocio de la Compañía. La solicitud será procesada en el curso de los treinta (30) días siguientes al recibo de la misma por la Compañía.

3.10. CAMBIOS DE PATROCINIO

La transferencia de un negocio de la Compañía de un Patrocinador a otro se permite solo en situaciones excepcionales. Las solicitudes de cambio de patrocinio se deben presentar por escrito a las oficinas corporativas de la Compañía y deberán indicar el motivo de la transferencia solamente se considerarán en las tres (3) circunstancias siguientes:

- Dentro de los primeros diez (10) días siguientes a la fecha de inscripción, el distribuidor que desea efectuar la transferencia presenta un Formulario de Transferencia de Patrocinio e Inscriptor (Sponsorship and Enroller Transfer Form) debidamente diligenciado y firmado por el distribuidor que solicita la transferencia, el Patrocinador original y el Inscriptor original.
- En los casos relacionados con incentivos fraudulentos o patrocinio que falten a la ética, un distribuidor puede solicitar su traslado a otra organización junto con toda su Organización de Mercadeo. Todas las solicitudes de transferencia que aleguen prácticas de inscripción fraudulentas serán evaluadas individualmente y deben presentarse a la Compañía por escrito dentro de los sesenta (60) días siguientes a la fecha de inscripción. La solicitud deberá incluir una descripción detallada de la razón por la cual el distribuidor considera que su inscripción fue fraudulenta.
- El distribuidor que desea ser transferido deberá presentar un Formulario

de Transferencia de Patrocinio debidamente diligenciado y firmado, incluyendo la aprobación escrita de todas las partes cuyos ingresos se vean afectados directamente por la transferencia. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no son aceptadas. Todas las firmas de los distribuidores deberán ser autenticadas ante un testigo. Los distribuidores que se trasladen deberán esperar treinta (30) días a partir de la fecha en que la Compañía reciba los Formularios de Transferencia de Patrocinio para el procesamiento y verificación de las solicitudes de cambio. Los distribuidores de la línea descendente del distribuidor que sea trasladado permanecerán en la genealogía original y no serán trasladados con el distribuidor; sin embargo, la Compañía se reserva el derecho de efectuar cambios en la genealogía descendente (Downline) a su discreción por razones comerciales justificadas.

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

3.11. TERMINACIÓN Y NUEVA SOLICITUD

Un distribuidor puede cambiar de organización en forma legítima si termina voluntariamente su negocio en la Compañía y permanece inactivo (es decir, sin comprar productos de la Compañía para revender, sin vender productos de la Compañía, sin patrocinar, sin asistir a cualquiera de sus eventos ni participar de otra manera de las actividades de los distribuidores o en operaciones de cualquier otro negocio en la Compañía) por un periodo mínimo de seis (6) meses. Después del periodo de seis meses de inactividad, el ex distribuidor podrá volver a solicitar su inscripción bajo un nuevo Patrocinador.

3.12. INDEMNIZACIÓN POR RECLAMOS Y ACTOS NO AUTORIZADOS

El distribuidor es enteramente responsable por todas sus declaraciones verbales y/o escritas en referencia a los productos de la Compañía, sus servicios y al Plan de

Mercadeo y Compensación, que no formen parte expresa de los Materiales Oficiales de la Compañía. Los distribuidores aceptan indemnizar y mantener indemne a la Compañía frente a toda responsabilidad, incluyendo sentencias, sanciones de carácter civil o laboral, reembolsos, honorarios de abogados, costas judiciales o pérdidas de ventas incurridas por la Compañía como resultado de las declaraciones o actos no autorizados del distribuidor. Esta disposición sobrevivirá la cancelación del Contrato de Distribuidor de cualquier distribuidor.

3.13. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

No se hará ningún tipo de declaración sobre los productos ofrecidos por la Compañía, con excepción de aquellas incluidas en las Materiales Oficiales de la Compañía. En particular, ningún distribuidor podrá hacer una declaración en el sentido de que los productos de la Compañía se puedan utilizar para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir cualquier enfermedad. Tales declaraciones podrían interpretarse como diagnósticos médicos ó sobre medicamentos.

3.14. DECLARACIONES SOBRE INGRESOS

En su entusiasmo por incorporar a posibles distribuidores, algunos distribuidores se sienten en ocasiones tentados a hacer declaraciones sobre los ingresos o afirmaciones sobre las posibles ganancias a fin de demostrar el poder inherente del mercadeo en red. Esta práctica es contraproducente ya que los nuevos distribuidores podrían desilusionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan satisfactorios ni tan rápidos como los alcanzados por otras personas. En la Compañía, creemos firmemente que el potencial de ingresos de la Compañía es lo suficientemente bueno como para ser muy atractivo sin dar a conocer las ganancias de los demás.

Aunque algunos de los distribuidores podrían pensar que sería productivo proporcionar copias de los cheques o revelar las ganancias propias o de otras personas, tales enfoques podrían tener consecuencias legales con un impacto negativo tanto para la Compañía como para el distribuidor que haga la declaración, a menos que se

hagan las revelaciones apropiadas que exige la ley simultáneamente con la declaración sobre ingresos o la afirmación sobre las ganancias. Debido a que los distribuidores de la Compañía podrían no contar con la información necesaria para cumplir con los requisitos legales para las declaraciones sobre ingresos, un distribuidor, cuando presente o hable sobre la oportunidad que ofrece la Compañía o el Plan de Mercadeo y Compensación con un posible distribuidor, deberá abstenerse de hacer proyecciones o declaraciones sobre los ingresos o revelar sus propios ingresos con la Compañía (lo cual incluye mostrar cheques, copias de cheques o estados de cuenta bancarios).

3.15. TIENDAS MINORISTAS

La Compañía recomienda firmemente que las ventas al menudeo de sus productos y servicios se hagan de persona a persona. Sin embargo, la Compañía reconoce que para algunos distribuidores podría ser beneficioso vender productos desde tiendas pequeñas. Por lo tanto, los distribuidores podrán vender los productos de la Compañía en tiendas pequeñas de propiedad

individual. Los productos de la Compañía no se podrán vender en almacenes de departamentos, cadenas o franquicias, almacenes de distribución masiva ni locales de venta al público con una superficie de seiscientos (600) metros cuadrados ó más. Los distribuidores deberán obtener la autorización escrita de la Compañía antes de vender productos de la Compañía en una tienda minorista y la Compañía se reserva el derecho de prohibir la venta de sus productos en cualquier tienda de minorista que no considere apropiada.

3.16. FERIAS DE NEGOCIOS, EXPOSICIONES Y OTROS FOROS DE VENTAS

Los distribuidores podrán exhibir y/o vender los productos de la Compañía en ferias de negocios y exposiciones profesionales. Los distribuidores no podrán exhibir ni vender los productos de la Compañía en ferias de intercambios, ventas de garage, mercados de pulgas, mercados de productos agrícolas o en sitios de subastas por Internet, sin el previo consentimiento escrito de la Compañía.

3.17. CONFLICTOS DE INTERÉS / INCORPORACIÓN

Los distribuidores de la Compañía están en libertad de participar en otros negocios u oportunidades de mercadeo multinivel o de red. Sin embargo, durante la vigencia de este Contrato, los distribuidores no podrán incorporar a otros distribuidores ni a clientes de la Compañía para participar en algún otro negocio multinivel. Durante la vigencia de este Contrato y por un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de terminación del mismo, un distribuidor o ex distribuidor no podrá incorporar a distribuidor o cliente de la Compañía alguno para otro negocio de mercadeo multinivel. Debido a que el mercadeo de red a menudo se realiza por teléfono y a través de Internet utilizando redes de personas localizadas en los Estados Unidos Mexicanos y en otros países, la inclusión de cualquier limitación geográfica en el alcance de esta norma la haría ineficaz. Por lo tanto, esta norma se aplicará a todos los países en los cuales la Compañía opere oficialmente. El término “incorporar” significa el hecho en sí o un intento de

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

inscribir, instar ó cualquier esfuerzo por influir de cualquier manera, ya sea directamente ó a través de terceros, en un distribuidor ó cliente de la Compañía para que se inscriba ó participe en otra oportunidad de mercadeo multinivel, mercadeo de red ó de ventas directas. Si el distribuidor o el ex distribuidor responde directa o indirectamente a una solicitud de información por parte de un distribuidor de la Compañía, esto también constituye una forma de incorporar a otro distribuidor o cliente.

Los distribuidores no podrán exhibir los productos o servicios de la Compañía junto con cualquier otro producto o servicio que no sea de la Compañía. Si opera desde un lugar físico para el menudeo, los productos y servicios de la Compañía deberán exhibirse separados de los que no sean de la Compañía. Los distribuidores no pueden ofrecer la oportunidad de la Compañía, sus productos o servicios, a clientes o distribuidores actuales o potenciales conjuntamente con cualquier

otro programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de la Compañía. Los distribuidores no podrán ofrecer una oportunidad de entidades diferentes a la Compañía, sus productos o servicios en cualquier reunión, seminario o convención relacionados con la Compañía.

3.18. INFORMES DE ACTIVIDADES DE LA LÍNEA DESCENDENTE

Todos los Informes de Actividades de la Línea Descendente (Downline Activity Reports) son confidenciales y la información contenida en los mismos es de dominio privado y pertenece a la Compañía. Los Informes de Actividades de la Línea Descendente son proporcionados a los distribuidores de manera estrictamente confidencial con el único propósito de asistirles en su trabajo con sus respectivas Organizaciones de Mercadeo en el desarrollo de su negocio de la Compañía. Los distribuidores deberán utilizar sus Informes de Actividades de la Línea Descendente para administrar, motivar y capacitar a los

distribuidores de su Línea Descendente. El distribuidor y la Compañía convienen que, de no ser por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, la Compañía no suministraría los Informes de Actividades de la Línea Descendente al distribuidor. Por lo tanto, los distribuidores, actuando en nombre propio o en nombre de cualquier otra persona, sociedad limitada, asociación, sociedad anónima u otra entidad, se abstendrán de:

- Divulgar directa o indirectamente a terceros cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividades de la Línea Descendente;
- Utilizar la información para competir con la Compañía o para cualquier propósito diferente al de promover su negocio de la Compañía; incorporar o tratar de vender productos a cualquier distribuidor o cliente de la Compañía que figure en cualquiera de los informes, o de cualquier modo tratar de influir en un distribuidor o cliente de la Compañía o inducirlo a modificar su relación de negocios con la Compañía;
- Utilizar o divulgar a cualquier persona,

sociedad limitada, asociación, sociedad anónima u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividades de la Línea Descendente; y

- A solicitud de la Compañía, cualquier distribuidor actual o ex-distribuidor devolverá a la Compañía el original y todas las copias de los Informes de Actividades de la Línea Descendente. Las disposiciones de estas Políticas sobrevivirán a la terminación o cancelación del Contrato de Distribuidor de un distribuidor con la Compañía.

3.19. PATROCINIO CRUZADO (“CROSS-SPONSORING”)

Está terminantemente prohibido hacer o intentar hacer patrocinio cruzado entre los grupos (“Cross-sponsoring”). El “patrocinio cruzado entre grupos” se define como la inscripción, indirecta ó no, de un individuo ó entidad que ya cuente con un número de cliente ó con un Contrato de Distribuidor vigente en los archivos de la Compañía, ó que haya tenido tal contrato durante los seis (6)

meses anteriores, dentro de una línea de patrocinio diferente. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres alternativos (DBA), nombres ficticios, sociedades anónimas, limitadas ó fideicomisos, o CURP ficticios para evadir esta norma. Esta norma no prohíbe la transferencia de un negocio de la Compañía de acuerdo con la sección “Venta, Transferencia o Cesión del negocio de la Compañía” de estas Políticas.

3.20. ERRORES O PREGUNTAS

En el evento de que un distribuidor tenga preguntas o considere que se ha cometido un error en relación con sus comisiones, bonificaciones, Informes de Actividades de la Línea Descendente ó cargos, deberá notificar a la Compañía dentro de los sesenta (60) días siguientes a la fecha del supuesto error ó incidente en cuestión. La Compañía no se hará responsable por ningún error, omisión ó problema que no haya sido reportado dentro de los sesenta (60) días.

3.21. PROHIBICIÓN DE COMPRAS DE INVENTARIO EN EXCESO

A los distribuidores no se les exige mantener un inventario de productos ni de ayudas de venta. Los distribuidores que lo hagan podrían descubrir que las ventas al menudeo y la creación de la Organización de Mercadeo se facilitan en cierta medida, debido al menor tiempo de entrega para surtir los pedidos o satisfacer las necesidades de los nuevos distribuidores. Cada distribuidor deberá tomar sus propias decisiones con relación a estos asuntos. Para asegurar que los distribuidores no se vean sobrecargados con un exceso de inventario que no puedan vender, tal inventario se podrá devolver a la Compañía en el momento de la terminación del Contrato de Distribuidor de acuerdo con la sección de estas Políticas titulada “Devolución de Inventario y Ayudas de Ventas por parte de los Distribuidores”.

La Compañía prohíbe la compra de productos en cantidades excesivas con el solo propósito de tener derecho a recibir

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

comisiones, bonificaciones ó avanzar dentro del Plan de Mercadeo y Compensación.

Los distribuidores no podrán comprar más inventario del que puedan vender o consumir razonablemente en el término de un mes, ni deberán alentar a otros para que lo hagan.

3.22. DERECHO DE PUBLICIDAD

Los distribuidores autorizan a La Compañía a utilizar su nombre, fotografía e historia personal y/o su imagen en la publicidad y/o materiales promocionales de la Compañía y renuncian a cualquier derecho de remuneración por dicho uso.

3.23. [OMITIDO INTENCIONALMENTE

3.24. IMPUESTOS SOBRE INGRESOS

Todos aquellos impuestos que se generen en virtud de la celebración del Contrato serán pagados por el causante de los mismos, conforme a lo dispuesto en la legislación fiscal aplicable, salvo que por

disposición de la misma, dichos impuestos deban ser trasladados ó retenidos por la otra parte. En todo caso, las partes de este Contrato quedarán obligadas a entregar a su contraparte el comprobante fiscal o constancia de retención necesaria de acuerdo con la legislación fiscal aplicable.

3.25. CONDICIÓN DE DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

Los distribuidores son distribuidores independientes, y no adquieren una franquicia ni una oportunidad de negocios. El contrato entre La Compañía y sus distribuidores independientes no crea ningún vínculo laboral, ni una relación de agencia, sociedad o asociación de riesgo compartido entre la Compañía y el distribuidor. El distribuidor no será considerado como un empleado. Todos los distribuidores tienen la responsabilidad de pagar los impuestos municipales, estatales y federales que se requieran de acuerdo con el total de la compensación obtenida como distribuidor de la Compañía. El distribuidor no tiene autoridad,

ni expresa ni tácita, para adquirir obligaciones a nombre de la Compañía. Cada distribuidor deberá establecer sus propias metas, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumpla con las condiciones del Contrato de Distribuidor, estas Políticas y las leyes aplicables.

3.26. MERCADEO INTERNACIONAL

Debido a importantes consideraciones legales y tributarias, la Compañía debe limitar la reventa de sus productos y servicios y la presentación de las oportunidades de negocios que ofrece la Compañía solamente a distribuidores y clientes potenciales que se encuentren dentro de los Estados Unidos Mexicanos, sus distritos y otros países autorizados. Además, el hecho de permitir que unos pocos distribuidores desarrollen el negocio en mercados donde la Compañía aún no opera oficialmente, violaría el concepto de dar a todos los distribuidores la misma oportunidad de ampliar su negocio a nivel internacional.

En consecuencia, los distribuidores solamente están autorizados para vender los productos y servicios de la Compañía e inscribir a clientes ó distribuidores en aquellos países donde la Compañía cuente con autorización para operar, tal como se anuncian en los Materiales Oficiales de la Compañía. Ningún distribuidor podrá vender, regalar, transferir, importar, exportar ni distribuir los productos de la Compañía ó las ayudas de ventas en cualquier país no autorizado. Además, en los países no autorizados, ningún distribuidor podrá: (a) realizar ventas, inscripciones ó llevar a cabo reuniones de capacitación; (b) inscribir ni tratar de inscribir a posibles distribuidores o clientes; ni (c) llevar a cabo cualquier otra actividad con el objeto de vender los productos de la Compañía, establecer una Organización de Mercadeo ó promover la oportunidad de la Compañía.

3.27. ADHESIÓN A LEYES Y ORDENANZAS

Muchas ciudades y condados tienen leyes que rigen ciertos negocios manejados desde el hogar. En la mayoría de los casos, estas

ordenanzas no se aplican a los distribuidores de la Compañía, debido a la naturaleza de su negocio. Sin embargo, los distribuidores deberán cumplir aquellas leyes que sean aplicables en su caso. En el evento de que un funcionario de la ciudad ó del condado informe al distribuidor que una ordenanza le es aplicable, el distribuidor asumirá una actitud cortés y colaboradora y enviará de inmediato una copia de la ordenanza al Departamento de Conformidad (Compliance Department) de la Compañía. En muchos casos existen excepciones a la ordenanza que se pueden aplicar a los distribuidores de la Compañía.

3.28. CUMPLIMIENTO DE LEY Y ESTÁNDARES DE ÉTICA

Los distribuidores deberán cumplir con todas las leyes y normas federales, estatales y municipales en el desarrollo de su negocio. En relación con la operación del negocio de un distribuidor de la Compañía, la violación de cualquier ley, ó cualquier conducta que no fuera ética ó que, a la exclusiva discreción de la Compañía pueda perjudicar su reputación ó su imagen, dará lugar a

que se tomen las medidas necesarias para terminar con estas conductas impropias y una acción disciplinaria.

3.29. UN SOLO NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA POR DISTRIBUIDOR

Un distribuidor podrá operar ó tener una participación, legal ó social, como propietario individual, socio, accionista, fideicomisario ó beneficiario, en un solo negocio en la Compañía. Ninguna persona puede poseer, operar ni recibir compensación de más de un negocio en la Compañía. Los miembros de una misma unidad familiar podrán crear ó tener cada uno un interés en su propio negocio separado de la Compañía, sólo si cada posición subsiguiente dentro de la familia se coloca en la primera línea del primer miembro de la familia que se haya inscrito. Una “unidad familiar” se define como los cónyuges y los hijos dependientes que vivan ó estén en el negocio en el mismo domicilio.

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

3.30. ACTOS DE LOS MIEMBROS DE UNA FAMILIA O PERSONAS AFILIADAS

En el evento de que cualquier miembro del grupo familiar inmediato del distribuidor se vincule a alguna actividad que, en caso de ser realizada por el distribuidor nombrado en la solicitud, constituiría una violación de las disposiciones del Contrato, dicha actividad será considerada como una violación por parte del distribuidor y la Compañía podrá tomar acción disciplinaria contra el mencionado distribuidor de acuerdo con lo dispuesto en estas Políticas. De la misma manera, si un individuo asociado de cualquier forma con una sociedad anónima, sociedad limitada, fideicomiso u otra entidad (conjuntamente, un “individuo afiliado”) viola el Contrato, tal acción será considerada una violación por la entidad y la Compañía podrá tomar acción disciplinaria en contra de la entidad.

3.31. PROHIBICIÓN DE RE-EMPACAR Y RE-ETIQUETAR

Los distribuidores no podrán re-empacar, re-etiquetar, volver a llenar ni modificar de manera alguna las etiquetas de cualquiera de los productos de la Compañía, su información, materiales o programas. Los productos de la Compañía deben venderse exclusivamente en sus envases originales. Dicho re-etiquetado o re-empaque probablemente violaría las leyes federales y estatales, lo cual podría resultar en graves sanciones de tipo penal. También es importante tener en cuenta que se pueden generar responsabilidades de tipo civil en el evento de que las personas que utilicen los productos sufran alguna lesión o daños materiales como consecuencia del re-empaque ó re-etiquetado.

3.32. SOLICITUDES DE REGISTRO ADICIONALES

Cualquier solicitud por parte de un distribuidor para obtener copias adicionales ó de reemplazo de las facturas, solicitudes u otros registros tendrá un costo de \$1.00

por página copiada. Este valor cubre los gastos de envío, el tiempo invertido en la búsqueda de la información en los archivos y el proceso de copiado.

3.33. ASCENSO (“ROLL-UP”) DE LA ORGANIZACIÓN DE MERCADEO

Ante la terminación del Contrato de Distribuidor de un distribuidor, todas las personas que se encuentren en el primer nivel del distribuidor cuyo negocio se esté cancelando se ubicarán en la posición que fue desalojada.

3.34. VENTA, TRANSMISIÓN O CESIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

A pesar de que un negocio de la Compañía es de propiedad privada y es operado en forma independiente, la venta, transferencia ó cesión de dicho negocio está sujeta a ciertas limitaciones. A menos que se convenga lo contrario por escrito, si un distribuidor desea vender su negocio de la Compañía, deberá cumplir los siguientes criterios:

- El distribuidor ofrecerá a la Compañía la primera opción de compra del negocio en las mismas condiciones en que lo ofrecería a cualquier tercero. Si la Compañía opta por comprar el negocio, quedará a discreción de la Compañía mantener el negocio ó permitir un avance de las posiciones;
- Se debe mantener siempre la protección de la línea de patrocinio existente a fin de que el negocio de la Compañía continúe siendo operado bajo dicha línea de patrocinio;
- El comprador ó la persona a quien se haya transferido el negocio de la Compañía debe convertirse en un distribuidor calificado. Si el comprador es un distribuidor activo de la Compañía, deberá primero cancelar su negocio de la Compañía y mantenerse inactivo durante seis (6) meses completos antes de tener derecho a una compra, transferencia, cesión ó adquisición de cualquier interés en el negocio de la Compañía;
- Antes de que la venta, transferencia ó cesión sea formalizada y aprobada por la Compañía, se deberán cancelar todas las deudas que el distribuidor vendedor tenga con la Compañía,

- El distribuidor vendedor debe encontrarse al día en sus obligaciones y no haber infringido ninguno de los términos del Contrato para tener derecho a la venta, transferencia o cesión de un negocio de la Compañía.
- Antes de ofrecer en venta un negocio de la Compañía, el distribuidor vendedor debe notificar a las Oficinas Corporativas de la Compañía sobre su intención de vender el negocio.

3.35. SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

Algunas veces los distribuidores operan su negocio como sociedades conyugales, sociedades limitadas, sociedades anónimas o fideicomisos. En caso de que el matrimonio terminara en divorcio o que una persona moral o fideicomiso (éstas últimas tres entidades denominadas colectivamente “entidades”) se disolviera, habría que tomar las medidas necesarias para que la separación ó división del negocio se lleve a cabo sin perjuicios para los intereses ó ingresos de otros negocios

que estén más arriba ó más abajo en la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no tienen en cuenta los intereses de otros distribuidores y de la Compañía, la Compañía dará por terminado el Contrato de Distribuidor y moverá hacia arriba a toda su Organización de Mercadeo de acuerdo con lo dispuesto en la sección “Ascenso de la Organización de Mercadeo” de estas Políticas.

Durante el período de trámite de un divorcio ó de disolución de una entidad, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes podrá, con la autorización escrita de la(s) otra(s), operar el negocio de la Compañía de acuerdo con una cesión otorgada por escrito mediante la cual el cónyuge o los accionistas, socios o fideicomisarios que renuncien al negocio autoricen a la Compañía a tratar en forma exclusiva y directa con el otro cónyuge o con los accionistas, socios ó fideicomisarios que no hayan renunciado; ó
- Las partes podrán continuar operando el negocio de la Compañía de manera conjunta, en cuyo caso los pagos de toda

3. OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA

compensación por parte de la Compañía se realizarían conjuntamente a ambos distribuidores ó a nombre de la entidad para que las partes la dividan según lo hayan acordado entre sí.

Si las partes no escogen ninguna de las opciones anteriores, la Compañía continuará pagando las comisiones a la misma persona a quien se le pagaban las comisiones antes de presentarse el divorcio ó el proceso de la disolución y liquidación.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la Organización de Mercadeo de los esposos en proceso de divorcio ó de la entidad en vías de disolución. Del mismo modo, la Compañía no dividirá bajo ninguna circunstancia los cheques de comisiones y de bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio ó los miembros de la entidad en vías de disolución. La Compañía reconocerá una sola Organización de Mercadeo y emitirá un solo cheque de comisiones por negocio por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán emitidos siempre a nombre de la misma persona ó entidad. En el evento de que las partes en proceso de

divorcio ó disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio dentro de los seis (6) meses siguientes a la solicitud de divorcio ó al inicio del proceso de disolución de la sociedad, el Contrato de Distribuidor quedará involuntariamente cancelado. Si un ex-cónyuge renuncia totalmente a sus derechos en el negocio de la Compañía original, tendrá derecho a partir de ese momento a inscribirse bajo cualquier Patrocinador de su elección, y no tendrá que esperar seis meses antes de volver a presentar su solicitud. Si un ex-afiliado ha renunciado totalmente a los derechos sobre su negocio de la Compañía original, deberá permanecer inactivo durante seis (6) meses calendario antes de tener derecho a la compra, transferencia, cesión o adquisición de cualquier interés en el negocio de la Compañía, ó antes de volver a presentar una solicitud. En casos de divorcio ó disolución de una entidad, la(s) parte(s) renunciante(s) no tendrá(n) derecho a ninguno de los distribuidores de su organización anterior ni a ninguno de los clientes minoristas y deberá(n) desarrollar su nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier distribuidor nuevo.

3.36. PATROCINIO

Todos los Distribuidores Activos que se encuentren al día en sus obligaciones tienen derecho a patrocinar e inscribir a otros en la Compañía. Cada posible cliente ó distribuidor tiene el derecho final de escoger a su propio Patrocinador. Si dos distribuidores pretenden ser Patrocinadores del mismo distribuidor ó cliente nuevo, para la Compañía prevalecerá la primera solicitud que haya recibido.

3.37. TRANSFERENCIA ANTE LA MUERTE DE UN DISTRIBUIDOR

Al morir un distribuidor, su negocio podrá pasar a sus herederos, quienes deberán presentar la documentación legal pertinente a la Compañía para asegurar que la transferencia sea legítima. Por tal motivo, el distribuidor debería consultar con un abogado para recibir asesoría en la preparación de un testamento u otro instrumento de sucesión similar. En todos los casos en que un negocio de la Compañía se transfiera en virtud de un testamento u otro proceso de sucesión,

el beneficiario adquiere el derecho de recibir todas las bonificaciones y comisiones correspondientes a la Organización de Mercadeo del distribuidor difunto siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones. El sucesor deberá:

- Firmar un Contrato de Distribuidor;
- Proporcionar un original del certificado de defunción y una copia autenticada ante notario del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor sobre el negocio de la Compañía;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor en reemplazo del difunto; y

Los herederos deberán proporcionar un domicilio de registro a la Compañía al cual se enviarán todos los cheques de comisiones y bonificaciones.

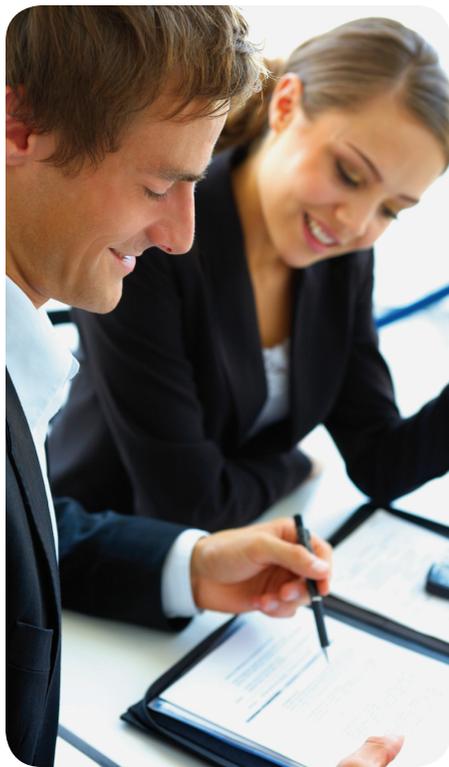
3.38. TRANSFERENCIA ANTE LA INCAPACIDAD DE UN DISTRIBUIDOR

Para efectuar la transferencia de un negocio de la Compañía debido a la incapacidad de un distribuidor, el sucesor debe proporcionar a la Compañía la siguiente información: (1) una copia autenticada ante notario de su designación como fideicomisario; (2) una copia autenticada ante notario del documento de fideicomiso u otra documentación que compruebe el derecho del fideicomisario a administrar el negocio de la Compañía; y (3) un Contrato de Distribuidor diligenciado y firmado por el fideicomisario. El fideicomisario deberá entonces:

- Firmar un Contrato de Distribuidor;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumplir con todas los requisitos para obtener la condición de distribuidor del incapacitado.



4. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES



4.1. CAMBIO DE DOMICILIO O TELÉFONO

Para asegurar la entrega oportuna de los productos, materiales de apoyo y cheques de comisiones, es muy importante que los registros de la Compañía se mantengan al día. Es necesario tener un domicilio físico para los envíos, ya que la mensajería ó el porteador no puede hacer entregas a casillas de correo. Los distribuidores que planeen cambiar de domicilio deberán enviar la nueva dirección y número de teléfono a las Oficinas Corporativas de la Compañía a la atención del Departamento de Servicios al Distribuidor. Para garantizar la entrega correcta, los cambios deberán ser comunicados como mínimo con dos (2) semanas de anticipación.

4.2. LAS OBLIGACIONES DEL DESARROLLO CONTINUO Y LA CAPACITACIÓN CONSTANTE

Cualquier distribuidor que sea Patrocinador ó Inscriptor de otro distribuidor deberá desempeñar una labor de supervisión de buena fe a fin de asegurar que su Línea Descendente esté operando el negocio de la Compañía de manera satisfactoria. Los distribuidores deben mantener contacto permanente, comunicación y supervisión administrativa con los distribuidores en su Organización de Mercadeo. Algunos ejemplos de tales contactos y supervisión podrían ser, entre otros: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, mensajes de voz, correo electrónico y acompañamiento a los distribuidores de la Línea Descendente a las reuniones, capacitaciones y otros eventos de la Compañía. Los distribuidores de la Línea Ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos distribuidores en el conocimiento de los productos de la Compañía, técnicas eficaces de venta, el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía y el cumplimiento de las Políticas de la Compañía.

4.3. MAYORES RESPONSABILIDADES DE CAPACITACIÓN

A medida que los distribuidores avancen a través de los diversos niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en las técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa de la Compañía y se espera que compartan sus conocimientos con los distribuidores menos experimentados en su Organización de Mercadeo.

4.4. RESPONSABILIDADES CONTINUAS DE VENTAS

Independientemente del nivel de sus logros, los distribuidores tienen la obligación constante de continuar promoviendo las ventas en forma personal a través de la generación de nuevos clientes y atendiendo las cuentas de los clientes ya existentes.

4.5. PROHIBICIÓN DE DESPRESTIGIAR

La Compañía desea proporcionar a sus distribuidores independientes una serie de productos de primera calidad, un excelente plan de compensación y los mejores servicios de la industria. Por tal motivo, valoramos sus comentarios y la crítica constructiva. Dichos comentarios deben presentarse por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor. Aunque la Compañía agradece la crítica constructiva, los comentarios y las observaciones negativas de los distribuidores sobre la Compañía, sus productos ó el plan de compensación, no logran ningún objetivo diferente al de disminuir el entusiasmo de otros distribuidores de la Compañía. Por tal motivo y a fin de sentar el ejemplo adecuado para el resto de la Línea Descendente, los distribuidores no deben desprestigiar, menospreciar ni hacer comentarios negativos sobre la Compañía, otros distribuidores de la Compañía, los productos de la Compañía, el Plan de Mercadeo y Compensación ni sobre sus directores, funcionarios y empleados.

4.6. SUMINISTRO DE DOCUMENTACIÓN A LOS SOLICITANTES

Antes de que el solicitante firme el Contrato de Distribuidor, los distribuidores deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y del Plan de Mercadeo y Compensación a las personas a quienes patrocinan para ser distribuidores. Se pueden solicitar a la Compañía copias adicionales de las Políticas.

4.7. INFORMES SOBRE VIOLACIÓN DE LAS POLÍTICAS

Los distribuidores que observen una violación de las Políticas por parte de otro distribuidor deberán presentar un informe por escrito acerca de tal violación directamente a la Compañía, a la atención del Departamento de Conformidad (Compliance Department). El informe deberá incluir los detalles del incidente tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación de respaldo.

5. REQUISITOS DE VENTAS

5.1. VENTAS DE PRODUCTOS

El Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía se basa en la venta de productos de la Compañía a consumidores finales. Los distribuidores deben cumplir con las exigencias para ventas al menudeo personales y de su Organización de Mercadeo (así como con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) a fin de reunir los requisitos para las bonificaciones, comisiones y avances a niveles de logro más elevados. Por lo menos el 70% del Volumen Personal mensual de Puntos Life debe corresponder a clientes minoristas.

5.2. INEXISTENCIA DE RESTRICCIONES DE PRECIO O DE TERRITORIO

A los distribuidores no se les exige vender los productos de la Compañía al precio sugerido para la venta al público que establece la Compañía en su Lista de Precios. Los distribuidores pueden vender productos al precio que deseen. No se asignan a nadie territorios exclusivos. No se exige pagar gastos de franquicia.

El contrato de cualquier distribuidor que haga publicidad y/u ofrezca vender los productos de la Compañía a un precio inferior al precio mayorista (donde “precio mayorista” se define como el valor de un solo envase de producto designado en la Lista de Precios de Productos de la Compañía publicada y modificada de tiempo en tiempo), será cancelado sin período de saneamiento.

5.3. COMPROBACIÓN DE VENTAS

Si un distribuidor vende cualquier producto de la Compañía de su inventario, deberá entregar al cliente una copia de la factura de venta al menudeo de la Compañía en el momento de la venta. La Compañía sugiere a los distribuidores que conservan todas las facturas de venta por un periodo de dos (2) años. La Compañía se encargará de mantener los registros que documenten las compras de los Clientes Preferidos de los Distribuidores.



6. BONIFICACIONES Y COMISIONES

6.1. REQUISITOS PARA LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES

Un distribuidor debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para tener derecho a las bonificaciones y comisiones. Siempre y cuando un distribuidor cumpla con los términos del Contrato, la Compañía pagará las comisiones a dicho distribuidor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación. El monto mínimo por el cual la Compañía emitirá un cheque será determinado por la Compañía. Si las bonificaciones y comisiones de un distribuidor no alcanzan ó superan el valor del monto mínimo, la Compañía acumulará las comisiones y bonificaciones hasta cuando se alcance dicho monto mínimo. El cheque se emitirá una vez se haya alcanzado este monto.

6.2. AJUSTES A LAS BONIFICACIONES Y COMISIONES POR DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los distribuidores reciben bonificaciones y comisiones con base en las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando se devuelve un producto a la Compañía para reembolso ó la Compañía compra el producto, las bonificaciones y comisiones correspondientes a los productos devueltos o que la Compañía haya readquirido serán deducidas durante el mes en el cual se efectúe el reembolso o serán retenidas de cualquier bonificación, comisión u otro monto que la Compañía adeude al distribuidor. Las deducciones se continuarán realizando para cada periodo de pago posterior hasta cuando la comisión sea recuperada del distribuidor que haya recibido las bonificaciones y comisiones sobre las ventas de los productos devueltos.

6.3. COMISIONES Y CRÉDITOS NO RECLAMADOS

Los distribuidores deben depositar ó cobrar los cheques de bonificación ó comisión dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de su emisión. Los cheques no cobrados después de seis (6) meses serán anulados. Tras la anulación de un cheque, la Compañía acreditará la cuenta del distribuidor. Habrá un cargo de \$15.00 por esta transacción más un costo de administración de \$10.00 mensuales.

Cualquier otro crédito (con excepción de un cheque anulado) que se mantenga en la cuenta por más de seis (6) meses dará lugar a un cargo de administración de \$10.00 mensuales.

7. PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES

7.1. GARANTÍAS DE LOS PRODUCTOS

La Compañía ofrece una garantía de satisfacción ó la devolución del cien por ciento (100%) del valor de la compra (menos gastos de envío) durante treinta (30) días a todos los clientes minoristas. Si un cliente compró un producto de un distribuidor de la Compañía, deberá devolver dicho producto al distribuidor para su reembolso, reemplazo ó cambio. Si el cliente compró el producto directamente de la Compañía, el producto deberá ser devuelto directamente a la Compañía.

Si un distribuidor no está satisfecho con un producto de la Compañía que haya comprado para su uso personal, podrá devolver el producto dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de la compra para obtener un reembolso del cien por ciento (100%), un reemplazo ó cambio (menos gastos de envío). Esta garantía está limitada a \$300 durante cualquier periodo de doce (12) meses.

Si un distribuidor desea devolver mercancía por un valor que supere los \$300 en cualquier periodo de doce (12) meses, la devolución se considerará una recompra de inventario y la Compañía recomprará el inventario de acuerdo con los términos establecidos en la sección “Devolución de Inventario y Ayudas de Venta por Parte de los Distribuidores” de estas Políticas, y el Contrato de Distribuidor de dicho distribuidor será cancelado.

7.2. DEVOLUCIONES DE LOS DISTRIBUIDORES (PRODUCTOS DEVUELTOS POR CLIENTES MINORISTAS PERSONALES)

Si un cliente minorista personal devuelve un producto al distribuidor de quien lo compró, el distribuidor puede devolverlo a la Compañía para su cambio o reemplazo (el distribuidor que devuelva el producto es responsable por todos los gastos de envío).

7.3. DEVOLUCIONES DE LOS DISTRIBUIDORES DE INVENTARIO Y AYUDAS DE VENTA

Ante la cancelación o terminación del Contrato del Distribuidor, el distribuidor puede devolver el inventario y las ayudas de venta que compró entre un (1) año de la fecha de terminación y recibir un reembolso si el o ella no puede vender ni utilizar la mercancía. Un distribuidor sólo puede devolver productos y ayudas de ventas que él mismo haya comprado personalmente de la Compañía y que se encuentren en condiciones de ser revendidos. Sobre recibo de los productos y ayudas de ventas, el distribuidor será reembolsado el noventa por ciento (90%) del costo neto del precio de la compra original, menos gastos de envío. Si las compras se hicieron con tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará a la misma cuenta con la que se hizo la compra. La Compañía deducirá del reembolso que le pague al distribuidor, cualquier comisión, bonificación o incentivo de cualquier clase que haya recibido el distribuidor asociado con la mercancía que devuelve.

7.4. PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para reembolso, compra o cambio:

- Toda la mercancía debe ser devuelta por el distribuidor ó el cliente que la compró directamente de la Compañía.
- Todos los productos que vayan a ser devueltos deben tener un Número de Autorización de Devolución el cual se puede obtener llamando al Departamento de Servicios al Distribuidor. El Número de Autorización de Devolución debe figurar en cada una de las cajas devueltas.

La devolución debe estar acompañada de:

- Una copia fechada de la factura original de venta minorista (si el producto fue devuelto al distribuidor por un cliente minorista); y
- La parte no utilizada del producto en su envase original.

Deberá utilizarse el embalaje y los empaques adecuados para el envío de los productos devueltos para reemplazo. Todos los envíos a la Compañía deben hacerse de manera prepagada. La Compañía no acepta paquetes con gastos de envío por cobrar. El riesgo de pérdida durante el envío de los productos recae en el distribuidor. Es responsabilidad del distribuidor rastrear, asegurar o confirmar de otro modo que la Compañía haya recibido el envío.

Si un distribuidor devuelve a la Compañía mercancía que le fue devuelta por uno de sus clientes personales de menudeo, el producto debe ser recibido por la Compañía en un término de diez (10) días contados a partir de la fecha en que el cliente devolvió la mercancía al distribuidor, y debe estar acompañado por la factura de venta que el distribuidor emitió para el cliente al momento de hacer la venta.

No se harán reembolsos ni reemplazos si no se cumplen las condiciones señaladas en estas reglas.



8. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

8.1. SANCIONES DISCIPLINARIAS

El incumplimiento del Contrato, de estas Políticas ó cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, engañosa ó no ética por parte de un distribuidor puede resultar, a juicio de la Compañía, en una ó más de las siguientes medidas correctivas:

- La emisión de una advertencia ó amonestación por escrito;
- La exigencia de que el distribuidor tome medidas correctivas de inmediato;
- La pérdida de privilegios, incluyendo pero sin limitarse a ello, la pérdida de derechos a recibir mensajes de voz;
- Suspensión del Contrato de Distribuidor de la persona por uno ó más periodos de pago;
- Cancelación involuntaria del Contrato de Distribuidor del infractor;
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Contrato que la Compañía considere factible y adecuada a fin de resarcir equitativamente los daños causados parcial ó exclusivamente por la violación de las Políticas ó el incumplimiento del Contrato por parte del

distribuidor incluyendo multas; y/o;

- En las situaciones que la Compañía considere apropiadas, la Compañía podrá iniciar acciones legales en busca de una compensación monetaria y/o equitativa.

8.2. QUEJAS Y RECLAMOS

Cuando un distribuidor tenga una queja ó reclamo hacia otro distribuidor respecto a prácticas ó conductas relacionadas con sus respectivos negocios de la Compañía, el distribuidor que tenga la queja deberá informar por escrito al Departamento de Conformidad (Compliance Department) de la Compañía.

8.3. APELACIONES DE LAS SANCIONES

Después de la emisión de una sanción (distinta de una suspensión pendiente de investigación), el distribuidor sancionado puede apelar la sanción ante la Compañía. La apelación del distribuidor deberá realizarse por escrito y ser recibida en el Departamento de Conformidad dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha del aviso de sanción de la Compañía. Si la apelación no se recibiera en el corporativo dentro de un periodo de quince (15) días, la

sanción será definitiva. El distribuidor debe presentar toda la documentación que lo respalde en su apelación y especificar con lujo de detalles las razones por las cuales piensa que la determinación inicial de la Compañía fue errónea. Si el distribuidor presenta una apelación a las sanciones a tiempo, la Compañía la analizará y volverá a estudiar la cancelación, verá la posibilidad de otra sanción adecuada y le notificará al Distribuidor por escrito de su decisión.

8.4. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]

8.5. LEY APLICABLE Y JURISDICCIÓN

El Contrato se regirá e interpretará conforme a las leyes vigentes en los Estados Unidos Mexicanos. La Compañía y el distribuidor convienen que cualquier acción legal ó procedimiento que surja de, ó se relacione con este Contrato, deberá someterse a los tribunales competentes del Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier otra jurisdicción que les pudiere corresponder en virtud de sus domicilios presentes o futuros o

9.1. COMPRA DE PRODUCTOS A LA COMPAÑÍA

Cada distribuidor deberá comprar sus productos directamente de la Compañía. Si un distribuidor compra productos de otro distribuidor o de alguna otra fuente, el distribuidor que compre no recibirá el Volumen Personal de Puntos Life asociados con esa compra. Se exceptúan de esta norma las compras hechas a los Centros Life Point (o Almacén) autorizados.

9.2. POLÍTICAS GENERALES DE PEDIDOS

En los pedidos enviados por correo que lleguen con una forma de pago inválida o incorrecta, la Compañía intentará ponerse en contacto con el distribuidor por teléfono y/o correo para tratar de obtener otra forma de pago. Si estos intentos resultan infructuosos después de cinco (5) días hábiles, el pedido será devuelto sin procesar. No se aceptan pedidos con pago a vuelta de correo (C.O.D.). La Compañía no exige cantidades mínimas en los pedidos. Los pedidos de productos y ayudas de venta se pueden combinar.

9.3. POLÍTICAS SOBRE ENVÍOS Y ARTÍCULOS AGOTADOS

La Compañía generalmente envía los productos en el término de un día a partir de la fecha en que recibe el pedido. La Compañía enviará en forma expedita cualquier porción de un pedido que tenga en existencia. Sin embargo, si un artículo pedido no se tiene en existencia, se registrará como pendiente de despacho y será enviado cuando la Compañía reciba el inventario adicional. A los distribuidores se les cobrarán dichos productos pendientes y recibirán el Volumen Personal de Puntos Life a menos que se les notifique en la factura que dicho producto ha sido discontinuado. La Compañía notificará a los distribuidores y clientes cuando un producto esté agotado y cuyo envío no se pueda prever antes de treinta (30) días a partir de la fecha de realización del pedido. Se proporcionará también una fecha estimada de envío. Si el distribuidor lo desea, puede cancelar el pedido de los productos que se encuentren agotados. Los distribuidores pueden solicitar un

reembolso o crédito a su cuenta o un reemplazo de la mercancía agotada y cuyo pedido haya sido cancelado. Si se pide un reembolso, el Volumen Personal de Puntos Life se verá reducido por el monto del reembolso en el mes y las bonificaciones se retendrán en el mes subsiguiente al que se emitió el reembolso.

9.4. CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO

El distribuidor y/o receptor de un pedido debe verificar que el producto que recibió corresponde al producto que figura en la factura de envío y que se encuentra en buen estado. Si la Compañía no recibe notificación sobre discrepancias o daños dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de envío, el distribuidor perderá el derecho de solicitar una corrección.

9.5. PAGOS Y DEPÓSITOS DE ENVÍO

El distribuidor no debe aceptar ningún pago por ventas hechas a un cliente de menudeo a no ser en el momento de

9. PEDIDOS



entregar el producto. Los distribuidores no deben aceptar dinero de los clientes de menudeo como depósito para futuras entregas de producto.

9.6. FONDOS INSUFICIENTES

Es responsabilidad del distribuidor asegurarse de que cuenta con suficientes fondos ó crédito disponible en su cuenta para cubrir el monto del despacho automático mensual. La Compañía no tiene la obligación de ponerse en contacto con los distribuidores en relación con pedidos cancelados por falta de fondos ó de crédito. Esta situación puede resultar en que un distribuidor no logre satisfacer los requisitos de su Volumen Personal de Puntos Life en el respectivo mes.

9.7. CHEQUES DEVUELTOS

Todos los cheques que devuelva el banco de un distribuidor por falta de fondos serán presentados nuevamente para pago. Después de recibir un cheque devuelto de un distribuidor ó cliente, todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal

ó cheque de gerencia. Cualquier saldo pendiente adeudado a la Compañía por un distribuidor a causa de un cheque con fondos insuficientes y los cargos por dicho cheque se podrán retener de los cheques de bonificaciones y comisiones posteriores o serán recolectados de la manera que la Compañía considere apropiada. El regreso a la categoría de pagos por cheque queda a discreción de la Compañía.

9.8. RESTRICCIONES SOBRE EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO Y CUENTAS POR TERCEROS

Los distribuidores no permitirán que otros distribuidores ni clientes utilicen su tarjeta de crédito ni que hagan débitos de su cuenta de cheques, ya sea para inscribirse o hacer compras de la compañía.

9.9. IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS

El distribuidor será responsable de los impuestos que se generen a su cargo de conformidad con la legislación fiscal aplicable

10.1. EFECTOS DE TERMINACIÓN

Siempre que un distribuidor se mantenga activo y cumpliendo con los términos del Contrato de Distribuidor y estas Normas, Transfer Factor de México le pagará las comisiones a tal distribuidor de acuerdo con el Plan de Mercadeo y Compensación.

Las bonificaciones y comisiones de un distribuidor constituyen la consideración total por el esfuerzo del distribuidor por generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de las ventas (incluyendo pero sin limitarse a edificar la Organización de Mercadeo). Luego de la falta de continuación del Contrato del Distribuidor por parte de un distribuidor, cancelación por inactividad,

- o cancelación voluntaria o involuntaria (terminación) de su Contrato del Distribuidor (refiriéndose a todos estos métodos en forma colectiva como “Cancelación”), el ex distribuidor no tendrá derecho, título, reclamo ni interés en su Organización de Mercadeo la cual él
- o ella operaba, ni tampoco comisiones ni

bonificaciones sobre las ventas generadas por la organización. Los distribuidores renuncian a todos y cualquiera de sus derechos, incluyendo pero sin limitarse a los derechos de propiedad sobre la Organización de Mercadeo que hubieran tenido. Luego de la cancelación de su Contrato del Distribuidor, el ex distribuidor no se considerará a sí mismo como distribuidor de Transfer Factor de México y no tendrá el derecho de vender productos ni servicios de Transfer Factor. Un distribuidor cuyo Contrato del Distribuidor haya sido cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último periodo completo de pago que haya trabajado previo a la cancelación (menos cualquier monto que le sea retenido durante una investigación precedente a la cancelación involuntaria).

10.2. TERMINACIÓN POR INACTIVIDAD

Es responsabilidad del distribuidor guiar a su Organización de Mercadeo con el ejemplo adecuado de producción personal de ventas a los consumidores finales. Sin

tal ejemplo y liderazgo, el distribuidor perderá su derecho a recibir comisiones sobre las ventas generadas por medio de su Organización de Mercadeo. Por lo tanto, los distribuidores que dentro de cualquier periodo produzcan individualmente menos del Volumen Personal de Puntos Life según se especifique en el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía, no recibirán comisiones por las ventas generadas a través de su Organización de Mercadeo durante ese periodo. Si un distribuidor no ha logrado satisfacer sus requisitos de ventas personales por un período de seis (6) meses consecutivos (convirtiéndose así en “inactivo”), su Contrato de Distribuidor se dará por terminado por inactividad el día siguiente del último día del período de seis meses de inactividad. La Compañía no proporcionará confirmación escrita sobre dicha cancelación.

10.3. TERMINACIÓN INVOLUNTARIA

La violación por parte de un distribuidor de cualquiera de los términos de este Contrato, incluyendo las modificaciones

10. INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN

hechas por la Compañía a su exclusiva discreción, pueden acarrear cualquiera de las sanciones enumeradas en el Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a ello, la terminación de su Contrato de Distribuidor. La terminación del Contrato será efectiva en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o mensajería, dirigida al distribuidor a su último domicilio conocido o al de su abogado, o cuando el distribuidor reciba el aviso de terminación, lo que ocurra primero. La Compañía se reserva el derecho de retener los fondos de forma temporal o permanente y de impedir cualquier movimiento de la organización, dependiendo de las circunstancias individuales pertinentes en cada caso.

10.4. TERMINACIÓN VOLUNTARIA

Un participante en este plan de mercadeo de multinivel tiene el derecho de terminar su participación en cualquier momento, por cualquier motivo. La terminación del Contrato deberá presentarse por escrito a la Compañía en su domicilio principal de negocios. La notificación escrita debe incluir la firma del distribuidor, su nombre escrito, domicilio y Número de Identificación de Distribuidor. Si el distribuidor que termina el Contrato también está inscrito en el programa de envío automático, su contrato de envío también se dará por terminado. Si desea permanecer como cliente de envío automático, deberá comunicarse con el Departamento de Servicio al Distribuidor de la Compañía para establecer una cuenta de cliente.

10.5. NO RENOVACIÓN

El distribuidor también puede cancelar su Contrato de Distribuidor de forma voluntaria, absteniéndose de pagar el valor de la renovación de la suscripción y del material en su fecha de aniversario.



DISTRIBUIDOR ACTIVO

Un distribuidor que satisface el Volumen Personal mínimo de Puntos Life requerido según se establece en el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía, a fin de asegurar que el Contrato de Distribuidor permanezca vigente.

CONTRATO

El acuerdo entre la Compañía y cada distribuidor incluye el Contrato de Distribuidor, las Políticas y Procedimientos de la Compañía y el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía, todos en su forma actual y según los haya modificado la Compañía a exclusiva discreción. Estos documentos se denominan conjuntamente el “Contrato”.

CLIENTE DE ENVÍO AUTOMÁTICO

Un cliente que ha firmado un Contrato de Cliente con la Compañía y que acepta comprar un paquete específico de productos y servicios de la Compañía todos los meses.

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE CUMPLEN LOS REQUISITOS PARA PAGO DE COMISIONES

Todos los productos y servicios de la Compañía sobre los cuales se pagan comisiones y bonificaciones. No se pagan comisiones sobre los Paquetes Informativos para distribuidores ni las ayudas de ventas.

COMPAÑÍA

El término “Compañía” tal como se utiliza en el Contrato significa Transfer Factor de México S. de R.L. de C.V.

LÍNEA DESCENDENTE

(DOWNLINE)

Véase “Organización de Mercadeo”.

INFORMES ACTIVIDADES EN LA LÍNEA DESCENDENTE

Un informe mensual producido por la Compañía, el cual proporciona información crítica relacionada con la identidad de los distribuidores, información de ventas y actividades de matriculación de la Organización de Mercadeo de cada

distribuidor. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales que son de dominio reservado de la Compañía.

INSCRIPTOR

Un distribuidor que personalmente inscribe a otro y coloca al nuevo distribuidor en su Línea Descendente. El Inscriptor de un nuevo distribuidor puede ser también su Patrocinador.

VOLUMEN DE PUNTOS LIFE DE GRUPO

El valor de los productos de la Compañía que cumple los requisitos para recibir comisiones y que es generado por la Organización de Mercadeo de un distribuidor. El Volumen de Puntos Life de un Grupo incluye el Volumen Personal de Puntos Life del distribuidor. (Los Paquetes Informativos y ayudas de ventas no generan Volumen de Puntos Life).

DEFINICIONES

FAMILIA INMEDIATA

Los jefes de familia y sus dependientes que residen en la misma casa.

NIVEL

Los estratos de clientes de línea descendente y distribuidores en la Organización de Mercadeo de un determinado distribuidor. Este término se refiere a la relación de un distribuidor con otro distribuidor de su línea ascendente, determinada por el número de distribuidores que haya entre ambos y que estén relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A patrocina a B, quien patrocina a C, quien a su vez patrocina a D, quien patrocina a E, entonces E está en el cuarto nivel de A.

PUNTOS LIFE

A cada producto de la Compañía que cumpla con los requisitos para pago de comisiones se le asigna un valor en puntos. Las comisiones de los distribuidores se basan en el valor total en puntos que venda cada distribuidor en su Organización de Mercadeo.

LÍNEA

También denominada tramo (leg). Una parte de su Línea Descendente que comienza con alguien patrocinado por usted y continúa bajo dicho patrocinio.

ORGANIZACIÓN DE MERCADEO

Los clientes y distribuidores bajo un determinado distribuidor.

MATERIALES OFICIALES DE LA COMPAÑÍA

La literatura, cintas de audio o video y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y/o distribuidos por la Compañía a los distribuidores.

VOLUMEN PERSONAL DE PUNTOS LIFE (PLPV)

El valor que cumple con los requisitos para pago de comisiones sobre servicios y productos vendidos en un determinado periodo: (1) por la Compañía a un distribuidor; y (2) por la Compañía a los clientes directos y de envío automático matriculados directamente por un distribuidor.

RANGO CALIFICADO

El término “Rango Calificado” se refiere al rango actual de un distribuidor, de acuerdo con lo establecido por el Plan de Mercadeo y Compensación de la Compañía, dentro de cualquier periodo. Para ser considerado “Calificado” en relación con un determinado rango, el distribuidor debe cumplir los criterios establecidos en el Plan de Mercadeo y Compensación correspondientes a su rango respectivo.

REVENDIBLE

Los productos y ayudas de venta son “revendibles” si cumplen con cada uno de los siguientes requisitos: (1) no han sido abiertos y no están usados; (2) el envase y la etiqueta no han sido alterados o dañados; (3) el producto y el envase están un estado que permita su venta en buena condición para que se venda el producto al precio normal; (4) los productos son devueltos a la Compañía antes de un (1) año desde la fecha de compra; (5) no se ha cumplido la fecha de vencimiento del producto. Cualquier mercancía identificada como no retornable, discontinuada, ó estacional en el momento de la venta, no será considerada como re-vendible.

PATROCINADOR

El distribuidor quien está directamente arriba de usted. El patrocinador de un distribuidor nuevo también puede ser su Inscriptor.



4Life®

JUNTOS, EDIFICANDO VIDAS™

www.4life.mx

Av. Camino al Desierto de los Leones 24-301
Col. San Ángel, C.P. 01000 Del. A. Obregón México
D.F. C.P. 01030

Item#9028524 v.050813 ©2013 Transfer Factor de México, S. de R.L. de C.V.

