

Políticas y Procedimientos - México

VIGENTE A PARTIR DEL 1 DE FEBRERO DE 2024

SECCIÓN 1 – PROPÓSITOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN

- 2.1 Incorporado al Acuerdo de Consultoría LifeVantage
- 2.2 Propósito de las políticas
- 2.3 Cambios en el Acuerdo
- 2.4 Retrasos
- 2.5 Separabilidad
- 2.6 Exención
- 2.7 Derecho a terminar.

SECCIÓN 3 – CONVERTIRSE EN CONSULTOR DE LIFEVANTAGE

- 3.1 Requisitos para convertirse en consultor de LifeVantage
- 3.2 Aplicación de Consultor LifeVantage por Fax o Internet
- 3.3 Renovación de un negocio de consultoría LifeVantage

SECCIÓN 4 – EXPLOTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORES LIFEVANTAGE

- 4.1 Adhesión al Plan de Compensación LifeVantage
- 4.2 Entidades comerciales
- 4.3 Menores
- 4.4 Un Negocio de consultor LifeVantage por persona y por hogar
 - 4.4.1 Acciones de miembros del hogar o personas afiliadas
- 4.5 Estado de Contratista independiente.
- 4.6 Inscripción/colocación o patrocinio
- 4.7 Cambios en un negocio de consultoría LifeVantage
 - 4.7.1 General
 - 4.7.2 Adición del co-solicitante
 - 4.7.3 Cambio de Registrador
 - 4.7.4 Patrocinador de cambio de ubicación
 - 4.7.5 Cancelación y Reaplicación
- 4.8 Presentación de la organización de marketing
- 4.9 Venta, Transferencia o Cesión de un Negocio de Consultor LifeVantage
- 4.10 Separación de un negocio de consultoría LifeVantage
- 4.11 Sucesión
- 4.12 Traslado al fallecimiento de un consultor de LifeVantage
- 4.13 Transferencia por incapacidad de un consultor LifeVantage
- 4.14 Errores o preguntas
- 4.15 Bancarrota

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES DE LIFEVANTAGE

- 5.1 Cambio de dirección, teléfono o correo electrónico
- 5.2 Obligaciones de desarrollo continuas
 - 5.2.1 Capacitación continua
 - 5.2.2 Responsabilidades de ventas continuas
- 5.3 No descrédito.
- 5.4 Proporcionar documentación a los solicitantes
- 5.5 Reportar violaciones de políticas
- 5.6 Reclamos de la compañía

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERESES

- 6.1 No solicitud y reclutamiento
 - 6.1.1 Prohibido el reclutamiento simultáneo
 - 6.1.2 Prohibido el reclutamiento después de la terminación
 - 6.1.3 Prohibida la promoción cruzada simultánea

- 6.1.4 Remedios
- 6.2 Apuntar a otros vendedores directos
- 6.3 Patrocinio cruzado
- 6.4 Solicitudes u órdenes
- 6.5 Apilamiento

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR LIFEVANTAGE

- 7.1 Actividad de la organización de marketing (informes genealógicos)
- 7.2 Comunicación y Protección de Datos

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

- 8.1 General
- 8.2 Marcas y derechos de autor
- 8.3 Reclamaciones y acciones no autorizadas
 - 8.3.1 Indemnización
 - 8.3.2 Reclamaciones de productos
 - 8.3.3 Reclamaciones de ingresos
 - 8.3.4 Uso de nombres y semejanzas de celebridades
 - 8.3.5 Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros consultores de la compañía
 - 8.3.6 Aprobación o aprobación gubernamental
- 8.4 Medios
 - 8.4.1 Prohibida la utilización de medios masivos
 - 8.4.2 Entrevistas con medios
- 8.5 Internet
 - 8.5.1 General
 - 8.5.2 Sitios web de consultores de LifeVantage
 - 8.5.3 Redes sociales y otros sitios web
 - 8.5.3.1 Páginas oficiales de LifeVantage en Facebook (o similares)
 - 8.5.3.2 Páginas cerradas de Facebook (o similares) de Consultores LifeVantage
 - 8.5.3.3 Otro uso de Internet
 - 8.5.4 Uso de la propiedad intelectual de terceros
 - 8.5.5 Respetando la privacidad
 - 8.5.6 Profesionalidad
 - 8.5.7 Publicaciones prohibidas
 - 8.5.8 Responder a publicaciones negativas en línea
 - 8.5.9 Cancelación de su negocio LifeVantage
 - 8.5.10 Correo electrónico
 - 8.5.11 Clasificados en línea
 - 8.5.12 Sitios web de subastas en línea
 - 8.5.13 Venta al por menor en línea
 - 8.5.13.1 Daños y perjuicios
 - 8.5.13.2 Medidas cautelares
 - 8.5.13.3 Cooperación con las investigaciones
 - 8.5.14 Banner publicitario
 - 8.5.15 Enlace de spam
 - 8.5.16 Envío de medios digitales (por ejemplo, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
 - 8.5.17 Enlaces patrocinados, anuncios de pago por clic (PPC) y búsqueda de pago
- 8.6 Spam y faxes y correos electrónicos no solicitados
- 8.7 Telemarketing
- 8.8 Precio del producto anunciado

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

- 9.1 Identificación
- 9.2 Impuestos sobre la renta
- 9.3 Seguro
 - 9.3.1 Cobertura de búsquedas comerciales
 - 9.3.2 Cobertura de responsabilidad del producto
- 9.4 Marketing internacional
- 9.5 Adhesión a las leyes y ordenanzas
 - 9.5.1 Ordenanzas locales

- 9.5.2 Cumplimiento de las leyes aplicables
- 9.5.3 Leyes contra la corrupción

SECCIÓN 10 – VENTAS

- 10.1 Puntos de venta comerciales
- 10.2 Ferias, exposiciones y otros foros de ventas
- 10.3 Compras de inventario en exceso prohibidas
- 10.4 Compra de bonos prohibida
- 10.5 Re embalaje y etiquetado prohibidos

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTA

- 11.1 Venta de productos
- 11.2 Volumen de ventas
- 11.3 Sin restricciones territoriales
- 11.4 Regla de ventas del 70%
- 11.5 Recibos de Venta

SECCIÓN 12 – REBAJAS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

- 12.1 Reembolsos, Bonificaciones y Comisiones Calificaciones
- 12.1.1 Ajuste de descuentos, bonificaciones y comisiones
- 12.1.2 Tarifas de pago de comisiones
- 12.1.3 Cancelación dentro de los primeros 30 días
- 12.2 Comisiones y créditos no reclamados
- 12.3 Viajes de incentivos y premios
- 12.4 Informes
- 12.4.1 Informes de la organización de marketing
- 12.4.2 Informe de indemnización

SECCIÓN 13 – GARANTÍA DE PRODUCTO, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

- 13.1 Garantía del producto
- 13.2 Recompra de inventario
- 13.3 Excepciones a las políticas de reembolso

SECCIÓN 14 – SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECURSOS

- 14.1 Limitación de recursos
- 14.2 Etapas de los procedimientos generales de solución de controversias
- 14.2.1 Negociación informal
- 14.2.2 Mediación
- 14.2.3 Arbitraje o litigio
- 14.3 Arbitraje administrado por JAMS
- 14.4 Confidencialidad de los procedimientos de resolución de controversias
- 14.5 Daños y perjuicios por incumplimiento de la obligación de confidencialidad
- 14.6 Emergencia y medidas cautelares
- 14.7 Disputas no sujetas al proceso de resolución de disputas en tres pasos
- 14.7.1 Acción para ejecutar laudo u orden de arbitraje
- 14.7.2 Peticiones de ayuda de emergencia
- 14.7.3 Sanciones disciplinarias
- 14.8 Remedios
- 14.9 Renuncia de demanda colectiva
- 14.10 Ley aplicable
- 14.11 Honorarios y costos legales
- 14.12 Sanciones disciplinarias, incumplimiento y recursos
- 14.13 Proceso legal de denuncia e investigación

SECCIÓN 15 – ORDENAR

- 15.1 Clientes
- 15.2 Compra de productos LifeVantage
- 15.3 Condiciones generales del pedido
- 15.4 Política de envío y devolución
- 15.5 Confirmación del pedido

15.6 Abandono del producto

SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍO

- 16.1 Depósitos
- 16.2 Fondos insuficientes
- 16.3 Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros
- 16.4 Impuestos sobre las ventas, el valor añadido, el volumen de negocios o impuestos equivalentes

SECCIÓN 17 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

- 17.1 Efecto de la cancelación
- 17.2 Cancelación por inactividad
- 17.3 Cancelación involuntaria
- 17.4 Cancelación voluntaria
- 17.5 No renovación
- 17.6 Terminación por conveniencia

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES**SECCIÓN 1 – PROPÓSITOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE**

LifeVantage de México S. de R.L. de C.V. (en adelante, “LifeVantage” o “Compañía”) ha desarrollado las siguientes directrices para ayudar a la Compañía y a sus Consultores LifeVantage a tener éxito mutuo en su relación. Las políticas y procedimientos de LifeVantage proporcionan los siguientes beneficios:

- 1) Proteger los derechos de todos los Consultores LifeVantage proporcionando un marco dentro del cual cada Consultor LifeVantage pueda trabajar de una forma ética, efectiva y segura;
- 2) Ofrecer igualdad de oportunidades a todos los consultores de LifeVantage;
- 3) Definir la relación contractual entre LifeVantage y sus Consultores LifeVantage; e
- 4) Informar a los consultores LifeVantage sobre cuestiones de cumplimiento y requisitos regulatorios que LifeVantage requiere que todos los consultores de LifeVantage entiendan mientras trabajamos juntos en la promoción de los productos y oportunidades de LifeVantage.

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN**2.1 – Incorporado al Acuerdo de Consultoría LifeVantage**

Estas Políticas y Procedimientos de LifeVantage (el “Manual” o los “P&P”) en su forma actual y en su forma enmendada periódicamente se incorporan y forman parte integrante del Acuerdo de Consultor de LifeVantage (el “Acuerdo de Consultor de LifeVantage” o “Acuerdo”). A lo largo de los P&P, cuando se utiliza el término “Acuerdo”, se refiere colectivamente a la Aplicación y Acuerdo de Consultor de LifeVantage, estos P&P, el Plan de Compensación de LifeVantage (el “Plan de Compensación”), el Acuerdo de Oficina Virtual de LifeVantage (Acuerdo Back Office), la Política de Privacidad y el Acuerdo de Uso del Sitio Web de LifeVantage y cualquier forma de negocio aplicable. Estos documentos se incorporan como referencia al Acuerdo de Consultoría de LifeVantage. A menos que se defina lo contrario en este documento, los términos en mayúscula tendrán el significado especificado en la Sección 18 de los P&P. Es responsabilidad de cada Consultor LifeVantage leer, comprender, adherirse y asegurarse de que conocen y operan bajo la versión más actual de los P&P. Al inscribir a un nuevo Consultor LifeVantage, es responsabilidad del Inscriptor (tal como se define más adelante) proporcionar la versión más actualizada de este Manual y el Plan de Compensación al solicitante antes de su ejecución del Acuerdo. Todos los términos contenidos en los P&P están sujetos a los términos contenidos en el Acuerdo de Consultor de LifeVantage. En caso de discrepancia entre cualquier disposición del Acuerdo de Consultor de LifeVantage y los P&P o el Plan de Compensación de LifeVantage, prevalecerán las P&P.

2.2 – Propósito de las políticas

LifeVantage es una empresa de venta directa que comercializa productos a través de consultores LifeVantage. Es importante que todos los consultores de LifeVantage entiendan que su éxito depende de la integridad de todos los que comercializan productos LifeVantage. Para definir claramente la relación que existe entre consultores LifeVantage y LifeVantage, y para establecer explícitamente estándares de conducta comercial aceptable, LifeVantage ha establecido el Acuerdo. LifeVantage Consultores está obligado a cumplir con todos los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo, así como todas las leyes aplicables que rigen su negocio y su conducta. Es



especialmente importante que todos los Consultores de LifeVantage lean y cumplan el Acuerdo. Por favor revise cuidadosamente la información de este Manual. Explica y rige la relación entre consultores LifeVantage y la Compañía. Cualquier pregunta relacionada con cualquier política o regla deberá dirigirse al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage.

2.3 – Cambios en el Acuerdo

Debido a que las leyes aplicables, así como el entorno empresarial cambian periódicamente, LifeVantage se reserva el derecho de modificar cualquier parte del Acuerdo. La Compañía notificará cualquier modificación del Acuerdo por uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Compañía; (2) correo electrónico (3) correos especiales de la Compañía; o (4) publicación en su oficina administrativa de Consultor. La versión más actual y controladora se encontrará en www.LifeVantage.com. Cualquier enmienda al Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la notificación por uno de los métodos establecidos anteriormente. Una vez publicadas las enmiendas, puede optar por rechazarlas. Si los rechaza, su Acuerdo terminará y no será renovado. Si no está dispuesto a aceptar estos cambios, LifeVantage deberá ser notificado por escrito antes que el cambio sea efectivo, comunicándose con el Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. Al ejecutar el Acuerdo, usted acepta cumplir con todas las enmiendas o modificaciones debidamente notificadas que LifeVantage decida hacer al Acuerdo.

Si el Consultor de LifeVantage continúa comprando o vendiendo productos de la Compañía, inscribiéndose y/o aceptando reembolsos, comisiones o bonificaciones de LifeVantage, dichas acciones se considerarán aceptación de cualquier enmienda debidamente notificada al Acuerdo. Cualquier enmienda al Acuerdo realizada a través de los procedimientos de notificación y exclusión contenida en esta sección no se aplicará retroactivamente a conductas que ocurrieron antes de la fecha de vigencia del Acuerdo modificado.

2.4 – Retrasos

LifeVantage no será responsable de retrasos o incumplimientos en el cumplimiento de sus obligaciones cuando el cumplimiento se haga comercialmente impracticable debido a circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, sin limitación, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendio, muerte, restricción de la fuente de suministro de un partido, decretos u órdenes gubernamentales, disturbios civiles o crisis de salud pública, incluidas, sin limitación, epidemias o pandemias.

2.5 – Separabilidad

Si alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o en su forma enmendada, se considera inválida o inaplicable por cualquier razón, solo la parte o partes inválidas de la disposición se separarán, y los términos y disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si dicha disposición inválida o inaplicable nunca hubiera comprendido una parte del Acuerdo.

2.6 – Renuncia.

La Compañía nunca renuncia a su derecho a insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducta de un Consultor LifeVantage. Ningún incumplimiento por parte de LifeVantage de ejercer cualquier derecho o poder bajo el Acuerdo o de insistir en el estricto cumplimiento por parte de un Consultor de LifeVantage de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, y ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia al derecho de LifeVantage de exigir el cumplimiento exacto del Acuerdo. La renuncia de LifeVantage solo podrá ser afectada por escrito por un funcionario autorizado de la Compañía. La renuncia de LifeVantage a cualquier incumplimiento por parte de un Consultor de LifeVantage no afectará ni menoscabará los derechos de LifeVantage con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará de ninguna forma los derechos u obligaciones de ningún otro Consultor de LifeVantage. Tampoco cualquier retraso u omisión por parte de LifeVantage de ejercer cualquier derecho derivado de una violación afectará o menoscabará los derechos de LifeVantage en cuanto a esa o cualquier violación posterior. La alegación o existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un Consultor de LifeVantage contra LifeVantage no constituirá una defensa a la aplicación de LifeVantage de cualquier término o disposición del Acuerdo.

2.7 – Derecho a terminar.

Cada Consultor LifeVantage es consciente de los derechos de rescisión sin causa, tal como se establece en el Acuerdo.

SECCIÓN 3 – CONVERTIRSE EN CONSULTOR DE LIFEVANTAGE NORMAS DE CONDUCTA

Cada Consultor LifeVantage promete:

- 1) Conducirse a sí mismos y sus operaciones como consultor de LifeVantage honesta, moral y legalmente para ayudar a proteger la oportunidad de LifeVantage para todos;

- 2) Mantener sus actividades honorables para reflexionar bien sobre sí mismos y sobre LifeVantage;
- 3) Hablar bien de LifeVantage, así como de la competencia.
- 4) Presentar honestamente el producto LifeVantage según la literatura de LifeVantage, incluyendo declaraciones de propiedades saludables y beneficios legales;
- 5) Explicar el Plan de Compensación LifeVantage honesta y completamente;
- 6) Respetar la privacidad de los demás y mantener en privado sus ganancias personales y las ganancias de los demás;
- 7) Tomar en serio sus responsabilidades de Registrador y Línea Ascendente, incluyendo, ayudar y apoyar a aquellos en su Organización de Marketing;
- 8) Cumplir con la garantía del producto y las políticas de devolución para ellos y para sus clientes;
- 9) Respetar las relaciones profesionales entre LifeVantage y cualquiera de sus asesores, endosantes o afiliados hablando de ellos apropiadamente y absteniéndose de contactarlos;
- 10) Dirigir todas las consultas de los medios a LifeVantage;
- 11) Honrar las relaciones establecidas entre Registradores y Afiliados para evitar conflictos de intereses con otros Consultores, Registradores y afiliados; y
- 12) Adherirse al Acuerdo.

3.1 – Requisitos para convertirse en consultor LifeVantage

Para convertirse en Consultor LifeVantage, cada solicitante deberá:

- 1) Tener un mínimo de dieciocho (18) años y ser legalmente competente para celebrar un contrato;
- 2) Tener un impuesto RFC y CURP válidos
- 3) Comprar un kit de inicio LifeVantage;
- 4) Pagar la cuota anual; y
- 5) Presentar un Contrato de Consultor de LifeVantage debidamente completado y firmado a LifeVantage.

La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para convertirse o renovarse anualmente como Consultor LifeVantage a su entera y absoluta discreción.

El Contrato es efectivo tras la aceptación del Contrato de Consultor LifeVantage por parte de la Compañía tal como se establece en este documento.

3.2 – Solicitud de Consultor LifeVantage por Fax o Internet

Además de solicitar en línea o con un Acuerdo de Consultor de LifeVantage físico, un solicitante también podrá solicitar enviando por fax a LifeVantage un Acuerdo de Consultor de LifeVantage debidamente completado. Los solicitantes que se registren por fax pueden incluir la información de su tarjeta de crédito para comprar el kit de inicio y deben asegurarse de enviar por fax todas las páginas del acuerdo de consultor de LifeVantage a LifeVantage. El número de fax correcto figura en la Solicitud y el Acuerdo de Consultor LifeVantage.

3.3 – Renovación de un negocio de consultoría LifeVantage

El plazo del Acuerdo es de un (1) año a partir de la fecha de su aceptación por LifeVantage. Se requiere una tarifa de renovación que se factura cada año sucesivo el primer día del mes del aniversario del Acuerdo. Una vez que se haya cobrado la tarifa de renovación anual, el Acuerdo se renovará siempre que el Consultor de LifeVantage esté en buen estado y el Acuerdo no se haya cancelado de otra

manera como se establece en el presente documento.

SECCIÓN 4 – EXPLOTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORES LIFEVANTAGE

4.1 – Adhesión al Plan de Compensación LifeVantage

Los Consultores de LifeVantage debe adherirse a los términos del Plan de Compensación de LifeVantage. Los consultores de LifeVantage no ofrecerá la oportunidad de LifeVantage a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa o método de comercialización que no sea el específicamente establecido en la literatura oficial de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no requerirá ni alentará a otros consultores LifeVantage actuales o futuros a participar en LifeVantage de ninguna manera que varíe del programa tal como se establece en los materiales oficiales de LifeVantage. Los consultores de LifeVantage no requerirá ni alentará a otros consultores LifeVantage actuales o futuros a ejecutar ningún acuerdo o contrato que no sean acuerdos y contratos oficiales de LifeVantage para convertirse en un consultor LifeVantage. Del mismo modo, los consultores de LifeVantage no exigirá ni alentará a otros consultores de LifeVantage actuales o futuros a realizar ninguna compra o pago a cualquier individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación de LifeVantage, excepto aquellas compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en la literatura oficial de LifeVantage.

4.2 – Entidades comerciales

Una corporación, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad, fideicomiso, o equivalente local (colectivamente referido como una “Entidad de Negocios”) puede solicitar ser Consultor de LifeVantage enviando una copia de sus documentos de organización a LifeVantage, junto con un Formulario de Entidad de Negocios debidamente completado. Si un Consultor de LifeVantage se ha inscrito en línea, todos los documentos requeridos y el Formulario de Entidad Comercial correspondiente deben enviarse a LifeVantage dentro de los treinta (30) días posteriores a la Inscripción en línea. Si no se recibe en el plazo de 30 días, el Contrato de Consultor LifeVantage terminará automáticamente. Un Consultor de LifeVantage podrá cambiar su estatus bajo el mismo Registrador de una persona a una asociación, corporación, fideicomiso o equivalente local o de un tipo de entidad a otro completando adecuadamente un Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre del Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. Los formularios deben ser firmados por todos los accionistas, socios, fideicomisarios, miembros, propietarios o cualquier otra parte con algún interés de propiedad o responsabilidades de gestión para la Entidad Comercial relevante (colectivamente, “Partes Afiliadas”). La Entidad de Negocios y todas las Partes Afiliadas son individual, conjunta y solidariamente responsables de cualquier deuda, responsabilidad, reclamo y / u otras obligaciones con LifeVantage, incluido el cumplimiento de todas las obligaciones del Acuerdo.

4.3 – Menores

Una persona reconocida como menor en su jurisdicción de residencia no puede ser Consultor LifeVantage. Los consultores de LifeVantage no inscribirá o reclutará menores de edad o cualquier persona incapaz de formar legalmente un contrato para convertirse en consultor de LifeVantage.

4.4 – Un negocio de consultor LifeVantage por persona y por hogar

Excepto lo dispuesto en estas Secciones 4.11 a 4.13, un Consultor de LifeVantage podrá operar o tener una participación en la propiedad, legal o equitativa, como propietario único, socio, accionista, fiduciario, miembro, propietario o beneficiario, en un solo Negocio de Consultor de LifeVantage. Las personas de la misma unidad familiar no pueden entrar o tener interés en más de un negocio de consultor LifeVantage (ver Sección 6.5 “Apilamiento”). Una “unidad familiar” se define como cónyuges e hijos menores (como se define en la Sección 4.3) dependientes que viven o hacen negocios en la misma dirección. Los consultores pueden inscribir cónyuges como clientes. A partir del 1 de febrero de 2024 no se permitirán nuevos Centros de Negocios, y todos los Centros de Negocios existentes, estén Activos o no, serán terminados y no serán reinstalados. Cualquier cuenta que se haya colocado o inscrito directamente debajo del Centro de Negocios se colocará o inscribirá en la cuenta principal. Una unidad familiar con interés en más de un negocio de consultoría LifeVantage puede tener más de un negocio de consultoría LifeVantage solo cuando dicho negocio de consultoría se haya activado antes del 1 de febrero de 2024. A partir del 1 de febrero de 2024, una unidad familiar no podrá entrar o tener interés en más de un negocio de consultoría LifeVantage.

4.4.1 – Acciones de miembros del hogar o individuos afiliados

Si algún miembro del hogar inmediato de un Consultor de LifeVantage participa en cualquier actividad que, de ser realizada por el Consultor de LifeVantage, violaría cualquier disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada una violación por el Consultor de LifeVantage y LifeVantage podrá tomar medidas disciplinarias de conformidad con el Acuerdo contra el Consultor de LifeVantage. Del mismo modo, si cualquier individuo asociado de alguna forma con una Entidad Comercial (colectivamente “Individuo Afiliado”) viola el Acuerdo, dicha(s) acción(es) se considerará(n) una violación por parte de la Entidad Comercial y LifeVantage podrá tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial.

4.5 – Estado de Contratista independiente.

Los Consultores de LifeVantage son consultores contratistas independientes, no empleados de la Compañía. Los consultores de LifeVantage no son compradores de una franquicia o de una oportunidad de negocio. El Acuerdo entre LifeVantage y sus consultores LifeVantage no crea una relación empleador/empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y cualquier Consultor LifeVantage. LifeVantage puede, a su discreción, requerir documentos notariales antes de implementar cualquier cambio en un Negocio Consultor LifeVantage. Por favor espere treinta (30) días después de la recepción de la solicitud por LifeVantage para el procesamiento. Un Consultor LifeVantage es responsable de pagar todos los impuestos aplicables debidos de todas las compensaciones ganadas como Consultor LifeVantage. Un Consultor LifeVantage no tiene autoridad (expresa o implícita) para obligar a la Compañía a ninguna obligación. Cada Consultor LifeVantage establecerá sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumplan con los términos del Acuerdo y todas las leyes aplicables.

4.6 – Inscripción/colocación o patrocinio

Todos los consultores activos de LifeVantage en buen estado podrán inscribirse y colocar (patrocinarse) a los solicitantes de consultores elegibles en LifeVantage. Cada posible consultor tiene el derecho último de elegir su propio patrocinador de inscripción y colocación. Si dos Consultores LifeVantage afirman ser el Registrador y/o Patrocinador de Colocación del mismo nuevo Consultor o Cliente LifeVantage, la Compañía presumirá que la primera solicitud recibida por la Compañía está controlando, pero la Compañía se conservará el derecho de determinar y decidir a su discreción todos los problemas de inscripción en disputa.

4.7 – Cambios en un negocio de consultoría LifeVantage

4.7.1– General

Cada Consultor de LifeVantage debe notificar inmediatamente a LifeVantage todos los cambios en la información contenida en su Acuerdo de Consultor de LifeVantage y/o Formulario de Entidad Comercial, según corresponda. LifeVantage Consultores podrá modificar su Acuerdo de Consultoría LifeVantage existente enviando una solicitud por escrito de un Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre, un Acuerdo de Consultoría LifeVantage correctamente ejecutado y cualquier documentación de apoyo solicitada.

4.7.2 – Adición del co-solicitante

Al agregar un co-solicitante (ya sea un individuo o una Entidad Comercial) a un Negocio Consultor LifeVantage existente, la Compañía requiere una solicitud por escrito, así como un Acuerdo Consultor LifeVantage debidamente completado y firmado. Para evitar la elusión del Acuerdo con respecto a las transferencias y/o asignaciones de un Negocio de Consultor de LifeVantage, el solicitante original debe permanecer como la parte principal del Acuerdo de Consultor de LifeVantage original. Si el Consultor LifeVantage original desea terminar su relación con la Compañía, deberá transferir o asignar su Negocio de Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo. Si no se cumple el Acuerdo, LifeVantage podrá cancelar el Negocio del Consultor LifeVantage tras la retirada del Consultor LifeVantage original. Todos los bonos de ventas y ganancias por comisiones se enviarán a la cuenta y/o dirección de registro del Consultor LifeVantage original. Hay una tarifa de procesamiento por cada cambio solicitado, tarifa que deberá incluirse con la solicitud por escrito y el Acuerdo de Consultor de LifeVantage completado. Tenga en cuenta que cualquier modificación solicitada relacionada con un cambio de Registrador o Patrocinador de Colocación se aborda por separado a continuación.

4.7.3 – Cambio de Registrador

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y salvaguardar el exigente trabajo de todos los consultores de LifeVantage, LifeVantage desalienta enérgicamente los cambios en los registradores o patrocinadores de colocación. Mantener la integridad de la colocación es fundamental para el éxito de cada Consultor de LifeVantage y Organizaciones de Marketing. En consecuencia, rara vez se permite la transferencia de un negocio de consultoría LifeVantage de un registrador a otro. Las solicitudes de cambio deberán enviarse comunicándose con el Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage e incluir el motivo del cambio. Cualquier cambio será a discreción de la Compañía. Si se aprueba el cambio, solo se permitirá un cambio por negocio de consultores. Un cambio de Registrador solo se considerará en las siguientes dos (2) circunstancias:

4.7.3.1 – En casos de inducción fraudulenta o patrocinio poco ético, un Consultor de LifeVantage podrá solicitar que se transfieran / cambien a otra organización con toda su Organización de Marketing intacta. Todas las solicitudes de transferencia/cambio que aleguen prácticas fraudulentas de inscripción se evaluarán caso por caso.

4.7.3.2– El Consultor LifeVantage que busca transferir/cambiar envía un Formulario de Solicitud de Cambio de registrador debidamente completado y completamente ejecutado, que incluye la aprobación por escrito de su registrador y siete (7) Consultores Administradores de Rango Pagados en Línea Ascendente 2 (como se define en el Plan de Compensación) dentro del Árbol de Inscripción del Consultor. Las firmas fotocopiadas o por fax no son aceptables. El Consultor de LifeVantage que solicite la transferencia deberá presentar una tasa

de procesamiento por gastos administrativos y procesamiento de datos. Si el Consultor de LifeVantage que lo transfiere también desea mover a cualquiera de los Consultores de LifeVantage en su Organización de Marketing, cada Consultor de LifeVantage de línea descendente deberá obtener un Formulario de Solicitud de Cambio de Registrador debidamente completado y devolverlo a LifeVantage con la tarifa de procesamiento (es decir, el Consultor de LifeVantage que lo transfiere/cambia y cada Consultor de LifeVantage en su Organización de Marketing multiplicado por la tarifa de procesamiento es el costo de mover una organización de LifeVantage). Los Consultores de LifeVantage de línea descendente de la Organización de Marketing no se moverán con el Consultor de LifeVantage de transferencia / cambio a menos que se cumplan todos los requisitos de esta sección. Los consultores de LifeVantage que soliciten la transferencia / cambio deben esperar treinta (30) días después de que LifeVantage reciba el Formulario de Solicitud de Cambio de Inscriptor completado y el pago de las tarifas de procesamiento.

4.7.4 – Cambio de patrocinador de colocación

Los nuevos inscritos consultores que no hayan sido colocados bajo un patrocinador de colocación en particular en el momento de la inscripción, por defecto, se colocarán inmediatamente debajo de la posición de su inscrito. Si un Patrocinador de Colocación no ha sido seleccionado al final de los primeros treinta (30) días de inscripción, entonces su Registrador se convierte en su Patrocinador de Colocación y los cambios posteriores deben realizarse de acuerdo con y a través de un formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador de Colocación debidamente completado y completamente ejecutado, que incluye la aprobación por escrito de sus nueve (9) consultores inmediatos de LifeVantage. El Consultor de LifeVantage que solicite el cambio deberá presentar una tasa de procesamiento por gastos administrativos y procesamiento de datos. Los consultores de LifeVantage que soliciten el cambio deberán esperar treinta (30) días después de la recepción de LifeVantage del formulario de solicitud de cambio de patrocinador de colocación para procesar mientras se toma una decisión. Si se aprueba el cambio, solo se permitirá un cambio de patrocinador de colocación por consultor de LifeVantage.

4.7.5 – Cancelación y Reaplicación

Un Consultor LifeVantage podrá cambiar de Organización de Marketing cancelando voluntariamente su Negocio de Consultor LifeVantage y permaneciendo inactivo (es decir, sin compras de productos LifeVantage para su reventa, sin ventas de productos LifeVantage, sin inscripción, sin asistencia a ninguna función de LifeVantage, participación en cualquier otra forma de actividad de Consultor LifeVantage u operación de cualquier otro Negocio de Consultor LifeVantage) durante seis (6) meses calendario consecutivos. Después del período de inactividad de seis (6) meses calendario consecutivos, el ex Consultor de LifeVantage podrá volver a solicitar bajo un nuevo inscrito. LifeVantage considerará renunciar al período de espera de seis (6) meses en circunstancias excepcionales. Dichas solicitudes de exención deberán presentarse por escrito al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage.

4.8 – Organización de Marketing

Los puestos de Consultor LifeVantage en una organización de marketing no se acumulan automáticamente cuando se dejan vacantes. Más bien, cuando un puesto es vacante por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntariamente, el puesto vacante permanecerá en su puesto actual en la Organización de Marketing, y su organización descendente permanecerá intacta, hasta al menos el momento en que LifeVantage haya recuperado todos los costos y pérdidas, incluidos los honorarios legales, asociados con la razón por la que el puesto ha sido vacante, como la terminación de un Consultor y los eventos que se relacionan con o llevaron a la terminación. Esta disposición incluye todos los costos, honorarios y gastos asociados con litigios que puedan resultar de o estar relacionados con dicha terminación. Una vez que LifeVantage determine, a su discreción, que ha recuperado todos estos costos y pérdidas, el puesto vacante de Consultor puede ser removido de la Organización de Marketing de LifeVantage, y la organización de línea descendente puede ascender al Consultor de línea ascendente inmediato, todo a discreción de LifeVantage. Ningún Consultor LifeVantage tendrá ningún derecho o reclamación (1) sobre el despliegue de cualquier puesto vacante en cualquier Organización de Marketing, independientemente de si el puesto ha sido vacante por renuncia voluntaria o no renovación, despido involuntario o de otra manera; o (2) en el momento de dicho despliegue. La decisión de si enrollar un puesto en particular después que sea vacante, y cuándo, siempre está dentro de la discreción de LifeVantage.

4.9 – Venta, Transferencia o Cesión de un Negocio de Consultor LifeVantage

Aunque un Negocio de Consultoría LifeVantage es un negocio de propiedad privada, operado de manera independiente, la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultoría LifeVantage, y la venta, transferencia o cesión de una participación en una Entidad de Negocio que posee u opera un Negocio de Consultoría LifeVantage, está sujeta a ciertas limitaciones bajo el Acuerdo. Si un Consultor de LifeVantage desea vender, transferir o ceder su Negocio de Consultor de LifeVantage, o el interés en una Entidad de Negocio que posee u opera un Negocio de Consultor de LifeVantage, dicho Consultor deberá recibir autorización por escrito de la Compañía, que tiene el derecho de aprobar o negar dicha venta, transferencia o cesión a su discreción. Cualquier venta, transferencia o cesión deberá cumplir con los siguientes criterios mínimos:

- 1) Si el comprador, o cesionario es un consultor activo de LifeVantage, primero deberá terminar su negocio actual de consultor

- de LifeVantage y esperar al menos seis (6) meses antes de ser elegible para tener otro negocio de consultor de LifeVantage;
- 2) LifeVantage debe aprobar la transacción por escrito;
 - 3) La venta, transferencia o asignación de consultor LifeVantage debe estar en buen estado y no violar ninguno de los términos del Acuerdo para ser elegible para vender, transferir o asignar un negocio de consultor LifeVantage;
 - 4) Ninguna venta, asignación o transferencia puede resultar en un cambio en la línea de inscripción o la Organización de Marketing del Negocio de Consultor vendido, asignado o transferido, tanto en línea ascendente como descendente;
 - 5) La venta, transferencia o cesión de consultor LifeVantage debe ofrecer a la Compañía un derecho de primera negativa a comprar o adquirir el negocio o interés en los mismos términos acordados con el posible destinatario. La Compañía tendrá treinta (30) días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita del vendedor, transfiriendo o asignando al consultor LifeVantage para ejercer su derecho de primera negativa;
 - 6) El comprador, o cesionario debe ser o convertirse en un Consultor calificado de LifeVantage. Esto requiere que el comprador, o cesionario ejecute y envíe un nuevo Acuerdo de Consultor de LifeVantage a la Compañía y acepte todos los términos del Acuerdo, incluidos los P&P;
 - 7) La venta, transferencia o asignación de consultor LifeVantage debe esperar un período de seis (6) meses a partir de la fecha de la venta, transferencia o asignación de su Negocio de Consultor LifeVantage antes de ser elegible para inscribirse nuevamente como Consultor LifeVantage; y
 - 8) Todas las partes en la transacción propuesta deben ejecutar cualquier documento solicitado por la Compañía en relación con la transacción. El cumplimiento de estos criterios mínimos para la venta, transferencia o cesión de un Negocio Consultor LifeVantage no es una garantía que la Compañía apruebe dicha venta, transferencia o cesión. La aprobación de cualquier transacción de este tipo siempre reside en la discreción de LifeVantage.

4.10 – Separación de un negocio de consultoría LifeVantage

Los consultores de LifeVantage a veces opera su negocio de consultores LifeVantage como cónyuges a través de una entidad comercial. Cuando un matrimonio termina, o una Entidad de Negocios se disuelve, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división de la Entidad de Negocios se realice para no afectar negativamente los intereses e ingresos de otros Consultores de LifeVantage en línea ascendente o descendente del negocio. Si las partes que se separan no proporcionan los mejores intereses de otros Consultores de LifeVantage y la Compañía, LifeVantage podrá terminar el Acuerdo de forma involuntaria e inmediata y poner en marcha su Negocio de Consultores de LifeVantage y toda su Organización de Marketing de conformidad con el Acuerdo. En ninguna circunstancia se dividirá la Línea Descendente de cónyuges divorciados o legalmente separados o una Entidad Comercial en disolución en base a las solicitudes o deseos de las partes divorciadas o legalmente separadas. Del mismo modo, en ninguna circunstancia LifeVantage dividirá las comisiones y ganancias adicionales entre cónyuges divorciados o legalmente separados o miembros de Entidades Comerciales en disolución. LifeVantage reconocerá solo un negocio y emitirá solo un pago de comisiones por negocio de consultor LifeVantage por ciclo de comisiones. Los pagos de la Comisión se emitirán a la persona física o entidad comercial que figure en el negocio de consultoría LifeVantage. Si las partes en un procedimiento de divorcio o disolución no pueden resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio de consultor LifeVantage, las comisiones se seguirán pagando al miembro principal / solicitante en la cuenta. Si un ex cónyuge o un ex individuo afiliado ha renunciado completamente a todos los derechos en su negocio original de consultor de LifeVantage, a partir de entonces son libres de inscribirse bajo cualquier registrador de su elección, siempre y cuando cumplan con los requisitos del período de espera establecidos en el Acuerdo. En tal caso, sin embargo, el ex cónyuge o socio no tendrá derechos sobre ninguna organización de marketing de línea descendente en su antigua organización. El ex cónyuge, socio comercial y/o Individuo Afiliado deberá desarrollar una nueva Organización de Marketing de la misma forma que cualquier otro Consultor LifeVantage nuevo.

4.11 – Sucesión

Tras la muerte o incapacidad de un Consultor LifeVantage, su Negocio de Consultor LifeVantage puede pasarse a sus herederos o sucesores. La documentación legal apropiada debe ser presentada a la Compañía para garantizar que la transferencia sea adecuada. En consecuencia, un consultor de LifeVantage debe consultar a su abogado para que le ayude en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Cada vez que un Negocio de Consultor LifeVantage se transfiere por un testamento u otro proceso testamentario, el sucesor legal en interés adquiere el derecho de cobrar todas las Distribuciones Financieras (tal como se define en la Sección 12.1) obtenidas en la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage fallecido de acuerdo con el Plan de Compensación LifeVantage vigente.

El sucesor o sucesores interesados deberán:

- 1) Ejecutar un acuerdo de consultoría LifeVantage;
- 2) Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- 3) Cumplir con todos los requisitos para el estatus del Consultor LifeVantage fallecido;
- 4) Los pagos de bonificaciones y comisiones de un Negocio Consultor LifeVantage transferidos de conformidad con esta sección se realizarán en un solo pago conjunto al sucesor o sucesores legales en interés. Dicho(s) sucesor(es) deberá(n) proporcionar a LifeVantage una “dirección de registro” e información de cuenta para todos los pagos de bonos y comisiones; y
- 5) Si la Empresa Consultora LifeVantage es legada a múltiples sucesores legales interesados, deben constituir una Entidad Empresarial y adquirir un número de identificación nacional aplicable u otro número de identificación equivalente. LifeVantage emitirá todos los pagos de bonificaciones y comisiones y formularios de impuestos a cada Consultor LifeVantage según lo requiera la autoridad fiscal aplicable.

4.12 – Transferencia al fallecimiento de un consultor LifeVantage

Para afectar una transferencia testamentaria de un Negocio Consultor de LifeVantage, el sucesor en interés deberá proporcionar lo siguiente a LifeVantage:

- 1) Una copia certificada del certificado de defunción;
- 2) Una copia notarial del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al negocio de consultoría LifeVantage; y
- 3) Un acuerdo de consultor LifeVantage completado y firmado. Si el sucesor en interés ya es un Consultor de LifeVantage, la Compañía podrá conceder excepciones a la regla de un (1) Consultor de LifeVantage Negocio por Hogar previa solicitud por escrito del sucesor en interés.

4.13 – Traslado por incapacidad de un consultor LifeVantage

Para efectuar la transferencia de un Negocio de Consultor LifeVantage debido a la incapacidad del Consultor, un representante designado legalmente deberá proporcionar lo siguiente a LifeVantage: (1) una copia notarial de un nombramiento como fideicomisario u otro representante legalmente designado; (2) una copia notarial del documento de fideicomiso u otra documentación que establezca el derecho del fideicomisario a administrar el Negocio de Consultor de LifeVantage; y (3) un Acuerdo de Consultor de LifeVantage completado ejecutado por el fideicomisario. Si el representante designado en interés ya es un Consultor de LifeVantage, la Compañía podrá conceder excepciones a la regla de un (1) Consultor de LifeVantage Negocio por Hogar previa solicitud por escrito del representante en interés.

4.14 – Errores o preguntas

Si un Consultor de LifeVantage tiene preguntas o cree que se ha cometido algún error con respecto a comisiones, bonificaciones, informes de actividad de la organización de marketing o cargos con tarjeta de crédito, el Consultor de LifeVantage deberá comunicarse y / o notificar a LifeVantage por escrito dentro de los sesenta (60) días de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. LifeVantage no será responsable de ningún error, omisión o problema no reportado a la Compañía dentro de los sesenta (60) días posteriores al supuesto error o incidente en cuestión.

4.15 - Bancarrota

Se prohíbe la venta, transferencia o asignación de un negocio de consultoría LifeVantage a través de la bancarrota. Esta prohibición se aplica si un Consultor se declara en quiebra y su posición de Consultor o Negocio de Consultor pasaría a formar parte de un patrimonio en quiebra o un activo para la venta o disposición como parte del procedimiento. En ninguna circunstancia un Negocio Consultor puede ser transferido a ninguna otra persona o entidad como parte de un procedimiento de quiebra, ya sea por el Consultor, el administrador de quiebras, un tribunal o de otra forma. A menos que se permita a un Consultor retener su Negocio de Consultor como parte de la resolución del procedimiento de quiebra, dicho Negocio de Consultor se considerará cancelado y el puesto de Consultor quedará vacante a partir de la fecha de la declaración de quiebra.

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES DE LIFEVANTAGE

5.1 – Cambio de domicilio, teléfono o correo electrónico

Para garantizar la entrega oportuna de productos, materiales de soporte y pagos de comisiones de ventas, es de suma importancia que sus direcciones con LifeVantage estén actualizadas. Las direcciones son necesarias para el envío, ya que el producto LifeVantage no se entregará en un apartado de correos. Los consultores de LifeVantage que planea mudarse debe enviar cualquier cambio de dirección, teléfono o correo electrónico al Departamento de Soporte de LifeVantage Consultant. Si un Consultor de LifeVantage está actualmente en una orden de suscripción mensual, la orden de suscripción se actualizará automáticamente a la nueva dirección. Si se ha enviado más de un aviso de cambio de dirección o acuerdo de pedido de suscripción a LifeVantage, el más reciente reemplazará a los avisos anteriores. Por favor espere treinta (30) días después de la recepción del aviso o nuevo acuerdo de suscripción por LifeVantage para su procesamiento.

5.2 Obligaciones de desarrollo permanente

5.2.1 – Capacitación continua

Los Consultores de LifeVantage que son el registrador de nuevos Consultores de LifeVantage realizan una función de asistencia real para garantizar que su Organización de Marketing esté operando correctamente su Negocio de Consultores de LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo. LifeVantage Consultores debe tener contacto y comunicación permanente con los Consultores LifeVantage en su Organización de Marketing. Ejemplos de dicho contacto y comunicación pueden incluir, pero no se limitan a boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañamiento de sus Consultores LifeVantage a las reuniones, sesiones de capacitación y otras funciones de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage que son el Patrocinador también motivan y asisten a los nuevos Consultores LifeVantage en el conocimiento del producto LifeVantage, las técnicas de ventas efectivas, el Plan de Compensación LifeVantage y el cumplimiento del Acuerdo. La comunicación con consultores LifeVantage debe asegurarse que los consultores LifeVantage no haga reclamos indebidos de productos o ingresos o participe en cualquier conducta ilegal o inapropiada.

5.2.2 – Responsabilidades de ventas continuas

Independientemente de su nivel de logro, los consultores LifeVantage deben esforzarse por promover las ventas de manera continua y personal a través de la generación de nuevos clientes y a través del servicio a sus clientes existentes, así como promover este mismo comportamiento de ventas de los clientes en su Organización de Marketing.

5.3 – No descrédito.

LifeVantage quiere proporcionar a sus Consultores LifeVantage los mejores productos, plan de compensación y servicio de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Todos los Consultores acuerdan que dichos comentarios se enviarán por escrito al Departamento de Soporte de Consultores de LifeVantage. Los consultores LifeVantage no deben, sin embargo, menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre LifeVantage, otros consultores LifeVantage, productos LifeVantage, el Plan de Compensación de LifeVantage o cualquier director, funcionario o empleado de LifeVantage con a, a menos que tales declaraciones sean veraces y requeridas por el proceso legal obligatorio.

5.4 – Entrega de documentación a los solicitantes

Un Consultor de Inscripción debe proporcionar la versión más actualizada del Acuerdo para incluir los P&P y el Plan de Compensación de LifeVantage a la(s) persona(s) a la(s) que están considerando inscribirse para convertirse en Consultor de LifeVantage antes de que dicho solicitante firme un Acuerdo de Consultor de LifeVantage. El Acuerdo de Consultor de LifeVantage más reciente se puede encontrar en el sitio web oficial de LifeVantage.

5.5 – Denuncia de violaciones de la política

Los Consultores de LifeVantage que se enteren de una violación de la política por otro Consultor de LifeVantage deben enviar un informe escrito de la violación directamente a la atención del Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. En el informe deben incluirse detalles de cualquier incidente, como fechas, número de incidentes, personas involucradas y cualquier documentación de apoyo.

5.6 – Reclamaciones de empresas

No se puede hacer ninguna reclamación o dar a entender que cualquier Consultor de LifeVantage tiene ventajas o privilegios especiales con la Compañía o está exento de alguna forma de las mismas obligaciones y requisitos de cualquier otro Consultor de LifeVantage.

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERESES

A menos que se acuerde lo contrario por escrito con la Compañía, durante la vigencia del Acuerdo, los consultores LifeVantage pueden participar en otras actividades de venta directa o marketing en red o marketing multinivel (colectivamente "Network Marketing Ventures"), y LifeVantage Consultores puede participar en actividades de venta relacionadas con productos y servicios que no sean LifeVantage si así lo desean. Para evitar conflictos de intereses y lealtades, así como el incumplimiento del Acuerdo, todos los Consultores de LifeVantage deben adherirse a lo siguiente:

6.1 – No solicitud y reclutamiento

6.1.1 – Prohibición de reclutamiento simultáneo

Durante la vigencia del Contrato, los consultores de LifeVantage no podrá contratar directa o indirectamente a otros Consultores LifeVantage para ninguna otra Empresa de Marketing en Red (una "Actividad Competitiva").

6.1.2 – Prohibición de reclutamiento después de la terminación

Tras la cancelación o terminación de un Negocio de Consultor LifeVantage, ya sea voluntario o involuntario e independientemente de la razón de la cancelación o terminación, y por un período de dos (2) años a partir de entonces, un ex Consultor no podrá Contratar a ningún Consultor LifeVantage para ninguna de las Actividades de la Competencia. Los consultores estipulan que, debido a que las actividades competitivas se llevan a cabo en todo el mundo, a menudo a través de redes de contratistas independientes dispersos por México e internacionalmente, y los negocios se llevan a cabo comúnmente a través de Internet y el teléfono, un esfuerzo por limitar artificialmente el alcance geográfico de esta disposición de no solicitud la haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, los Consultores acuerdan que esta disposición de no solicitud se aplicará en todos los países en los que LifeVantage realice negocios en el momento en que sea aplicable la restricción. Los consultores acuerdan que el alcance geográfico aplicable a esta disposición es razonable y renuncian además a cualquier afirmación o defensa que la disposición de no solicitud es nula o anulable según la amplitud de su alcance geográfico. Las partes tienen la intención de hacer cumplir esta disposición en la mayor medida posible. En la medida en que un tribunal de jurisdicción competente determine que alguna parte de esta disposición es inaplicable, las partes acuerdan que la disposición podrá reformarse para hacerla efectiva en la máxima medida permitida por la ley.

6.1.3 – Prohibición de promoción cruzada simultánea

Durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores LifeVantage también tienen prohibido asociar sus actividades comerciales LifeVantage con cualquier oportunidad de negocio o producto que no sea LifeVantage u ofrecer dichas oportunidades de negocio o productos que no sean LifeVantage a otros Consultores LifeVantage, independientemente de si dicha otra oportunidad de negocio o productos se relacionan con Empresas de Marketing en Red. En particular, sin limitación, un Consultor de LifeVantage no puede:

- 1) Producir, ofrecer o transferir cualquier literatura, literatura electrónica, medios electrónicos u otro material promocional de cualquier naturaleza de otra Empresa de Marketing en Red que sea utilizado por el Consultor de LifeVantage o cualquier tercera persona para reclutar Consultores de LifeVantage, o Clientes para esa Empresa de Marketing en Red;
- 2) Vender, ofrecer vender o promocionar cualquier producto o servicio que no sea de LifeVantage a Consultores o Clientes de LifeVantage (cualquier producto en la misma categoría de producto genérico que un producto de LifeVantage se considera competidor (por ejemplo, cualquier suplemento nutricional o producto de cuidado personal está en la misma categoría genérica que los suplementos nutricionales de LifeVantage y/o productos de cuidado personal y, por lo tanto, es un producto competidor, independientemente de las diferencias en costo, calidad, ingredientes o contenido de nutrientes);
- 3) Ofrecer productos LifeVantage o promover el Plan de Compensación LifeVantage junto con cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no sea LifeVantage; o
- 4) Ofrecer cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivo que no sea LifeVantage en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otra función de LifeVantage, o inmediatamente después de dicho evento.

6.1.4 - Remedios

Cada Consultor estipula que si él o ella viola cualquier parte de esta sección 6.1, LifeVantage será irreparablemente dañado y el cálculo del alcance completo de los daños de LifeVantage será difícil. Por lo tanto, LifeVantage tendrá derecho a medidas cautelares inmediatas,

temporales, preliminares y permanentes contra Consultor y todos aquellos que actúen en concierto con él o ella para prevenir y ordenar cualquier violación de esta sección. Este recurso se suma a cualquier otro recurso legal al que LifeVantage pueda tener derecho, incluidas las sanciones disciplinarias en virtud del Acuerdo y la recuperación de los daños causados por el incumplimiento de un Consultor. Las disposiciones de la sección 6.1 seguirán vigentes tras la rescisión del Acuerdo.

6.2 – Dirigirse a otros vendedores directos

LifeVantage no alienta a consultores LifeVantage a dirigirse a la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para vender productos LifeVantage o convertirse en consultores LifeVantage para LifeVantage, ni tampoco alienta a consultores LifeVantage a solicitar o atraer a miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para violar los términos de su contrato con cualquier otra compañía.

6.3 – Patrocinio cruzado

Queda estrictamente prohibido el patrocinio cruzado real o intentado. "Patrocinio cruzado" se define como la inscripción de una persona o entidad que ya es un Cliente de LifeVantage o Consultor de LifeVantage y/o que lo ha sido dentro de los seis (6) meses calendario anteriores, dentro de una línea diferente de inscripción o patrocinio. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, hacer negocios como nombres ("DBA"), nombres supuestos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de registro de impuestos federales, números de IVA o números de identificación ficticios para eludir esta política o cualquier otra disposición del Acuerdo está estrictamente prohibido. Los consultores de LifeVantage no degradarán, desacreditarán o difamarán a otros consultores LifeVantage en un intento de atraer a otro consultor LifeVantage para que se convierta en parte de la primera Organización de Marketing de Consultores LifeVantage. No obstante lo anterior, esta política no prohibirá la transferencia de una Empresa Consultora LifeVantage de acuerdo con este Manual. Si se descubre el patrocinio cruzado, debe ponerse en conocimiento de la empresa inmediatamente. LifeVantage puede tomar acciones contra los Consultores LifeVantage que cambiaron de organización y/o aquellos Consultores LifeVantage que alentaron o participaron en el Patrocinio Cruzado. LifeVantage también podrá trasladar a todo o parte de los Consultores de LifeVantage infractores a su organización original de Downline, si la Compañía lo considera equitativo y factible. Sin embargo, LifeVantage no tiene ninguna obligación de mover la Organización de Marketing en línea del Consultor de LifeVantage Patrocinado Cruzado, y la disposición final de la Organización de Marketing permanece a la discreción exclusiva de LifeVantage. LifeVantage Consultores renuncia a todas las reclamaciones y causas de acción contra LifeVantage que surjan de o estén relacionadas con la disposición de la Organización de Marketing de LifeVantage Consultores Patrocinados Cruzadamente.

6.4 – Celebración de solicitudes u órdenes

Los consultores LifeVantage no deben manipular las inscripciones de nuevos solicitantes y la compra de productos. Todos los Contratos de Consultor de LifeVantage y los pedidos de productos deberán enviarse a LifeVantage en un plazo de cuarenta y ocho (48) horas a partir del momento en que sean firmados por un Consultor de LifeVantage o realizados por un Cliente, respectivamente.

6.5 – Apilamiento

Se prohíbe el "Apilamiento". El término apilamiento incluye: (1) la falta de transmisión a LifeVantage o la celebración de un Contrato de Consultor de LifeVantage por encima de dos (2) días hábiles después de su ejecución; (2) la violación de un Negocio de Consultor de LifeVantage por regla general; y/o (3) la inscripción de personas o Entidades Comerciales ficticias para convertirse en Consultores o Clientes de LifeVantage.

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR LIFEVANTAGE

7.1– Actividad de la Organización de Marketing (Informes Genealógicos)

Los informes de actividad de la organización de marketing están disponibles para el acceso y visualización de LifeVantage Consultant en el sitio web oficial de LifeVantage. El acceso del consultor LifeVantage a sus informes de actividad de la organización de marketing está protegido por contraseña. Todos los informes de actividad de la organización de marketing y la información contenida en ellos son confidenciales y constituyen información patentada y secretos comerciales y son propiedad exclusiva de LifeVantage. Los informes de actividad de la organización de marketing se proporcionan a los consultores LifeVantage con la más estricta confidencialidad y se ponen a disposición de los consultores LifeVantage con el único propósito de ayudar a los consultores LifeVantage en el trabajo con su respectiva organización de marketing en el desarrollo de su negocio de consultor LifeVantage y las organizaciones de marketing de ventas. Los consultores LifeVantage deben utilizar sus informes de actividad de la organización de marketing para ayudar, motivar y capacitar a su organización de marketing para aumentar sus ventas y apoyar a sus clientes. El Consultor de LifeVantage y LifeVantage reconocen y aceptan que, pero para este acuerdo de confidencialidad, LifeVantage no proporcionará informes de actividad de la organización de marketing al Consultor de LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage no podrá, en su propio nombre o en el de ninguna otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- 1) Divulgar directa o indirectamente cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividades de la Organización de Marketing a terceros;
- 2) Divulgar directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su informe de actividad de la organización de marketing;
- 3) Usar la información para competir con LifeVantage o para cualquier otro propósito que no sea promover su negocio de consultor de LifeVantage;
- 4) Contratar o solicitar a cualquier Consultor de LifeVantage o Cliente de LifeVantage enumerado en cualquier informe, o de cualquier forma intentar influir o inducir a cualquier Consultor de LifeVantage o Cliente a alterar su relación comercial con LifeVantage;
- 5) Usar o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de actividad de la organización de marketing. A petición de la Compañía, cualquier Consultor de LifeVantage actual o anterior devolverá el original y todas las copias de los Informes de Actividades de la Organización de Marketing a la Compañía; y
- 6) Es una violación del Acuerdo y estos P&P para un Consultor LifeVantage o un tercero acceder a estos datos a través de ingeniería inversa, monitoreo de pulsaciones de teclas o por cualquier otro medio.

Las disposiciones de la sección 7.1 seguirán vigentes tras la rescisión del Acuerdo.

7.2 Comunicación y Protección de Datos

Cada Consultor de LifeVantage acepta que LifeVantage o una parte que actúe en su nombre pueda comunicarse con un Consultor de LifeVantage por correo electrónico o en los números de teléfono o número de fax enumerados en la solicitud o actualizados en su cuenta. Los consultores entienden que su consentimiento no es una condición de compra. Los consultores LifeVantage consienten y aceptan la Política de privacidad de LifeVantage y el Acuerdo de uso del sitio web al ejecutar el Acuerdo. LifeVantage es el controlador de datos de cualquier Información Personal (según se define en la Política de Privacidad y el Acuerdo de Uso del Sitio Web de LifeVantage) que pueda proporcionarse a LifeVantage al realizar un pedido de productos o servicios de México. Los consultores LifeVantage acuerdan que LifeVantage o una parte que actúe en su nombre podrá recopilar información personal de ellos, incluidos nombres, fechas de nacimiento, sexo, direcciones, números de teléfono y fax, información bancaria y de tarjeta de crédito y transmitir esa información a LifeVantage Corporation, que está ubicada en los Estados Unidos de América, con el fin de ejecutar órdenes y realizar pagos de comisiones. LifeVantage Corporation podrá proporcionar Información Personal de Consultores y Clientes de LifeVantage a sus socios de envío y procesadores de tarjetas de crédito con el fin de procesar pedidos. Los consultores LifeVantage consienten y aceptan que LifeVantage transfiera los datos para estos fines. Los consultores LifeVantage podrán solicitar una copia de la Información Personal, o para corregir, eliminar o actualizar la Información Personal, poniéndose en contacto con LifeVantage por escrito por correo o enviando un correo electrónico a:

LifeVantage de Mexico S. de R.L. de C.V.
 IOS Andares Corporativo Paseo
 Blvd Puerta de Hierro No 5153
 Puerta de Hierro Piso 2, CP 45116, Zapopan, Jalisco
servicios@lifevantage.com
 Tel. +52 (331) 493-7252

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

8.1 – General

Con el fin de salvaguardar y promover la buena reputación y las marcas establecidas de LifeVantage y sus productos y garantizar que la promoción de LifeVantage, la oportunidad de LifeVantage y los productos LifeVantage sean consistentes con el interés público y evitar toda conducta o práctica descortés, engañosa, poco ética o inmoral, se alienta a todos los consultores de LifeVantage, excepto a aquellos con experiencia significativa y que han alcanzado el rango de consultor ejecutivo 1 o superior, a utilizar solo las ayudas de venta y materiales de apoyo producidos por LifeVantage. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, plan de compensación y materiales promocionales para garantizar que la presentación de cada aspecto de LifeVantage sea justa, veraz, fundamentada y cumpla con los vastos y complejos requisitos legales de todas las leyes aplicables. En caso de que un Consultor LifeVantage experimentado, que haya alcanzado el rango de Consultor Ejecutivo 1 o superior, produzca material de marketing suplementario de cualquier tipo, incluidos, entre otros, anuncios de cualquier tipo de medio, volantes, folletos, medios digitales, sitios

web, grabaciones de audio, carteles o pancartas, LifeVantage requiere que se envíen al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage para su aprobación antes de que puedan usarse o hacerse públicos. Todos los materiales propuestos podrán enviarse al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage, por fax al 001-855-676-9280, o por correo electrónico a compliance@lifevantage.com. A menos que el Consultor LifeVantage reciba aprobación específica por escrito para usar dichos materiales, la solicitud se considerará denegada. Además, LifeVantage se reserva el derecho, a su discreción, de editar o interrumpir los materiales previamente aprobados de Consultor LifeVantage. Todos estos materiales no se pueden vender y solo se pueden ofrecer de manera gratuita. LifeVantage se reserva además el derecho de rescindir la aprobación de cualquier herramienta de venta, material promocional, publicidad u otra literatura, y los consultores LifeVantage renuncian a todas las reclamaciones por daños y perjuicios o remuneración que surjan de o estén relacionados con dicha rescisión. Consultor Ejecutivo 1 o consultores LifeVantage superiores no pueden hacer ninguna reclamación que indique que los documentos o materiales que han escrito o producido han recibido la aprobación del Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage o que están “aprobados para el cumplimiento”, incluso si han recibido la aprobación a través del Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage para sus materiales de marketing. Como estas políticas de cumplimiento son importantes para la estabilidad a largo plazo de LifeVantage y la preservación de la oportunidad para todos, las violaciones de estas políticas se aplicarán estrictamente. No obtener la aprobación de materiales de marketing complementarios de cualquier tipo y/o no implementar las políticas en cualquier material puede dar lugar en cualquiera de las acciones establecidas en el Acuerdo, incluyendo, sin limitación, las siguientes:

- 1) Carta de advertencia formal y/o libertad condicional;
- 2) Suspensión de comisiones;
- 3) Terminación del negocio de consultoría LifeVantage; y
- 4) Litigio por daños a LifeVantage.

Todos los Consultores de LifeVantage que crean sus propios anuncios bajo esta sección 8.1 declaran y garantizan a la Compañía que el anuncio no infringe ninguna ley local aplicable.

Los consultores LifeVantage acuerdan indemnizar y mantener indemne a la Compañía contra cualquier pérdida, reclamo, responsabilidad o acción que surja de cualquier incumplimiento de esta Sección 8.1. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Acuerdo.

8.2 – Marcas y derechos de autor

Ningún Consultor de LifeVantage utilizará nombres comerciales, marcas comerciales, diseños o símbolos de LifeVantage sin su permiso previo y por escrito. Por ejemplo, excepto en circunstancias limitadas específicamente abordadas en este documento, los consultores LifeVantage no pueden usar o intentar registrar “LifeVantage”, “Protandim”, “LifeVantage TrueScience”, “AXIO”, “Nrf2 Synergizer”, “NRF1 Synergizer”, “NAD Synergizer”, “LFVN” o cualquier otra marca comercial de LifeVantage, otros nombres de producto o cualquier derivado de los mismos conectados con la Compañía para su uso en cualquier nombre de dominio de Internet, AdWords de Internet/motor de búsqueda, páginas de redes sociales o blogs, dirección de correo electrónico, nombre de usuario, nombres de equipo, números de teléfono o cualquier otra dirección o título o alias en línea que pueda causar confusión o ser engañoso o engañoso, en el sentido de que hacen que las personas creen o asuman que la comunicación es de o es propiedad de LifeVantage. Los consultores LifeVantage no pueden producir para la venta o distribución ningún evento o discurso grabado de la Compañía sin el permiso previo por escrito de LifeVantage. Los consultores LifeVantage no pueden reproducir para la venta u otro uso ninguna grabación de audio producido por la Compañía o presentaciones de medios digitales. El nombre “LifeVantage”, “Protandim” y otros nombres que LifeVantage pueda adoptar son ejemplos de nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicio de la Compañía. Como tales, estas marcas son de gran valor para LifeVantage y se suministran a los consultores LifeVantage para su uso solo de manera expresamente autorizada. Queda prohibido el uso de las marcas LifeVantage en cualquier artículo no producido por la Compañía, excepto de la siguiente manera:

Nombre del Consultor LifeVantage Consultor de contratista independiente LifeVantage

Todos los Consultores LifeVantage deben figurar como Consultores Contratistas Independientes LifeVantage en cualquier medio publicitario y bajo su propio nombre. Ningún Consultor de LifeVantage puede colocar, usar o mostrar anuncios con el nombre o logotipo de LifeVantage. Los consultores LifeVantage no pueden contestar el teléfono diciendo “LifeVantage”, “LifeVantage Corporation” o de cualquier otra forma que pudiera llevar a la persona que llama a creer que ha llegado a las oficinas corporativas de LifeVantage. Del mismo modo, los consultores LifeVantage tienen prohibido utilizar los nombres de personas o empresas, marcas comerciales, diseños o símbolos para promover su negocio de consultores LifeVantage sin el consentimiento por escrito del propietario.

8.3 – Reclamaciones y acciones no autorizadas

8.3.1 – Indemnización

Un Consultor LifeVantage es totalmente responsable de todas las declaraciones verbales y escritas hechas con respecto a los productos LifeVantage y el Plan de Compensación LifeVantage que no estén expresamente contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. Los consultores LifeVantage acuerdan indemnizar a LifeVantage y sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y mantenerlos indemnes de cualquier y toda responsabilidad incluyendo, pero no limitado a, sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios legales, costos judiciales o negocio perdido incurrido por LifeVantage como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Consultor LifeVantage. Esta disposición sobrevivirá a la terminación de este Acuerdo.

8.3.2 – Reclamaciones de productos

No se pueden hacer reclamaciones, que incluyen testimonios personales, en cuanto a propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de cualquier producto ofrecido por LifeVantage, excepto las contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. En particular, ningún Consultor LifeVantage puede afirmar que los productos LifeVantage sean útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, la mitigación o la prevención de cualquier enfermedad o signo o síntoma de enfermedad, o que sugieran o impliquen una relación entre cualquiera de los productos ofrecidos por LifeVantage (o de sus componentes) y la salud. Estas reclamaciones no solo violan las políticas de LifeVantage, sino que potencialmente violan las leyes y regulaciones aplicables, así como las leyes y regulaciones nacionales, estatales o locales (municipales, comunales o de otro tipo). Un Consultor de LifeVantage que proporciona testimonios de la experiencia del producto en cualquier medio debe usar cuidado para revelar su afiliación con LifeVantage, es decir, Consultor Independiente de LifeVantage®, ser honesto en su experiencia personal testimonial y afirmar que no está afirmando que su experiencia es el resultado típico experimentado por los consumidores.

8.3.3 – Declaraciones de ingresos

Es importante que todos los consultores de LifeVantage estén plenamente informados y tengan expectativas realistas con respecto a la oportunidad de ingresos asociada con ser consultor de LifeVantage. Por lo tanto, los consultores LifeVantage no deben hacer ninguna afirmación inapropiada, falsa, o engañosa (incluso si es verdad), ya sea expresa o implícita, con respecto a la oportunidad de ingresos o cualquier garantía de ingresos de cualquier tipo. Los ejemplos hipotéticos de ingresos que se utilizan para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación de LifeVantage y que se basan únicamente en proyecciones matemáticas, se pueden hacer a los posibles consultores de LifeVantage, siempre y cuando el consultor de LifeVantage que utiliza tales ejemplos hipotéticos deje claro a los posibles consultores de LifeVantage que tales ganancias son hipotéticas.

8.3.4 – Uso de nombres y semejanza de celebridades

Los consultores LifeVantage no pueden publicar ningún nombre o imagen de una celebridad en asociación con LifeVantage sin la aprobación previa por escrito de LifeVantage.

8.3.5 – Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros Consultores de la compañía

LifeVantage se encuentra en una posición única en el mercado por su relación especial con muchos profesionales científicos, de marketing, relaciones públicas (“RRPP”), empresariales y legales. Con el fin de preservar estas relaciones en beneficio de todos los Consultores LifeVantage y de la Compañía, los Consultores LifeVantage deben: (1) adherirse estrictamente a las políticas publicitarias de la Compañía; y (2) abstenerse de cualquier contacto con cualquier miembro de la junta directiva de la Compañía, el Consejo Asesor Científico u otro consultor o asesor de la Compañía, sin el consentimiento previo y expreso por escrito de la Compañía.

8.3.6 – Respaldo o aprobación gubernamental

Las agencias reguladoras gubernamentales no aprueban ni respaldan ninguna empresa o programa de venta directa o comercialización en red. Por lo tanto, los consultores LifeVantage no representarán ni implicará que LifeVantage, sus productos o el Plan de Compensación de LifeVantage haya sido “aprobado”, “respaldado” o sancionado de otra manera por ninguna agencia gubernamental.

8.4 – Medios de comunicación

8.4.1 – Promociones que utilizan medios masivos prohibidos

Salvo que se autorice específicamente lo contrario en este documento, los consultores LifeVantage no pueden utilizar ningún tipo de medio de comunicación u otra publicidad de comunicación masiva para promocionar los productos u oportunidades. Esto incluye noticias o artículos promocionales en programas de televisión, noticieros, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los

productos solo pueden ser promocionados por contacto personal o por literatura producida y distribuida por la Compañía o por consultores LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo. Los consultores LifeVantage pueden colocar anuncios genéricos de oportunidad en jurisdicciones que permitan ese tipo de publicidad, pero solo de acuerdo con este Manual y de conformidad con la ley aplicable. Para evitar dudas, cualquier Consultor de LifeVantage que tenga la intención de colocar un anuncio genérico de oportunidad en su jurisdicción deberá obtener el permiso previo por escrito de LifeVantage indicando que dicha acción es legalmente permisible.

8.4.2 – Entrevistas con medios

Los consultores LifeVantage no podrán promocionar los Productos ni la oportunidad a través de entrevistas con los medios de comunicación, artículos en publicaciones, noticias, comunicados de prensa o cualquier otra fuente de información pública, comercial o industrial, a menos que la Compañía lo autorice específicamente, por escrito. Esto incluye publicaciones privadas, de pago o de “grupo cerrado”. Los consultores LifeVantage no pueden hablar con los medios de comunicación en nombre de la Compañía y no pueden representar que han sido autorizados por la Compañía para hablar en su nombre. Todos los contactos o consultas de los medios deben ser remitidos inmediatamente a la Compañía.

8.5 – Internet

8.5.1 – General

Independientemente del cumplimiento del Acuerdo y de las políticas aquí establecidas, todos los Consultores de LifeVantage son personalmente responsables de sus publicaciones en línea y de toda otra actividad en línea que se relacione con LifeVantage. Por lo tanto, incluso si un Consultor de LifeVantage no es propietario u operador de un blog o sitio de redes sociales, si un Consultor de LifeVantage publica en cualquier sitio que se relacione con LifeVantage o que se pueda rastrear a LifeVantage, el Consultor de LifeVantage es responsable de la publicación y deberá actuar de una forma que construya, fortalezca y mejore la reputación, imagen y posición de LifeVantage en la comunidad. Los consultores de LifeVantage también son responsables de las publicaciones que ocurran en cualquier sitio web externo que el consultor LifeVantage posee, opera o controla. Los consultores LifeVantage deben revelar sus nombres completos en todos los perfiles de redes sociales relevantes que se relacionan con LifeVantage y sus productos o negocios, y cada uno debe identificarse visiblemente como un "Consultor de Contratista Independiente LifeVantage". Se prohíbe la publicación anónima o el uso de un alias. Los consultores LifeVantage deben evitar conversaciones inapropiadas, comentarios, imágenes, video, audio, aplicaciones o cualquier otro contenido adulto, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado queda a la entera discreción de la Compañía, y la infracción a los consultores LifeVantage estará sujeta a acciones disciplinarias. Los consultores LifeVantage no pueden utilizar spam de blog, spamdexing o cualquier otro método replicado en masa para dejar comentarios en cualquier sitio web, blog o tablero de mensajes. Los comentarios que los consultores LifeVantage crean o dejan en línea deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos para el artículo del blog. Como regla general, los consultores LifeVantage no pueden utilizar ninguna referencia geográfica en los nombres de página / títulos o URL de sus redes sociales relacionadas con LifeVantage o sitios web externos. Con fines de aclaración y para evitar dudas, salvo para una URL predeterminada o una enmienda aprobada a una URL predeterminada, los consultores LifeVantage no pueden usar los términos “LifeVantage”, “Protandim” o cualquier derivación de los mismos, en ninguna dirección de sitio web externa o URL relacionada (por ejemplo, www.jillsellsProtandim.com o www.blogspot.lifevantageofUnitedStates.com). Cualquier sitio web externo que contenga “LifeVantage” o “Protandim”, otros nombres de productos y programas de LifeVantage, o cualquier derivación de los mismos en la URL, debe transferirse a LifeVantage o cerrarse/terminarse a demanda de LifeVantage. En ningún caso el consultor LifeVantage puede vender dicho nombre de dominio a terceros sin el consentimiento previo y expreso por escrito de LifeVantage.

8.5.2 – Sitios web de consultores de LifeVantage

Si un Consultor de LifeVantage desea utilizar una página web de Internet para promocionar su Negocio de Consultor de LifeVantage, solo puede hacerlo a través del programa replicado del sitio web de la Compañía, utilizando la plantilla oficial de LifeVantage. Este programa permite a los consultores LifeVantage anunciarse en Internet y utilizar un diseño de página de inicio que se puede personalizar con la información de contacto del consultor LifeVantage. Estos sitios web dan al Consultor LifeVantage una presencia profesional y aprobada por la Compañía en Internet. Las ventas en línea solo pueden generarse desde el sitio web replicado del consultor LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage no utilizará anuncios “ciegos” en Internet que hagan declaraciones de productos o ingresos que, en última instancia, estén asociados con productos, oportunidades o el Plan de Compensación de LifeVantage.

8.5.3 Redes sociales y otros sitios web

Los sitios web externos no replicados, específicamente los sitios de redes sociales son sitios de construcción de relaciones. Si bien el establecimiento de relaciones es una parte importante del proceso de ventas, los sitios web externos, incluidos, entre otros, los sitios de redes sociales, no se pueden utilizar como un medio directo para generar ventas o explicar la oportunidad de ingresos o el producto de LifeVantage.

8.5.3.1 – Las páginas oficiales públicas de Facebook (o similares) de LifeVantage

LifeVantage tiene una página oficial pública de Facebook que utiliza para invitar a clientes potenciales e inversores a investigar la Compañía. No está destinado a ser utilizado por los consultores LifeVantage para vender productos o promover su negocio o para interactuar con otros consultores LifeVantage o consumidores. Como tal, el consultor LifeVantage no puede colocar información de enlace en la página pública de Facebook de LifeVantage, ni puede publicar ningún precio, promoción, material de marketing, ventas, anuncios o anuncios relacionados con sus negocios. LifeVantage se reserva el derecho de eliminar cualquier mensaje publicado en la página oficial de Facebook de la Compañía según lo determinado a su entera discreción.

8.5.3.2 – Páginas cerradas de Facebook (o similares) de consultor LifeVantage

LifeVantage también creará una comunidad corporativa cerrada de Facebook para uso de Consultores de Empresas y LifeVantage. LifeVantage Consultores puede unirse a estos grupos solo con el consentimiento de LifeVantage, y todo el contenido y las discusiones estarán protegidos por contraseña y cerrados al público. Ningún Consultor de LifeVantage permitirá el acceso o la difusión de información de dichos grupos.

8.5.3.3 – Otro uso de Internet

Los consultores LifeVantage pueden utilizar Internet, sitios de redes sociales, blogs, y aplicaciones, y otros sitios que tienen contenido que se basa en la participación del usuario y contenido generado por el usuario, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcasts para hacer lo siguiente:

- 1) Comunicar información preliminar sobre LifeVantage o su participación con LifeVantage;
- 2) Dirigir a los usuarios a su sitio web replicado LifeVantage; y
- 3) Materiales de soporte comercial producidos por LifeVantage solo que hayan sido aprobados por LifeVantage para su publicación y tomados de la "Caja de herramientas de Internet" aprobada por la Compañía.

Dicho uso está permitido siempre que (1) sea incidental al uso primario del sitio web o foro, (2) no contenga ninguna información falsa o engañosa sobre LifeVantage, sus productos u oportunidades de negocio, y (3) se ajuste a las otras políticas establecidas en este documento, incluidas, entre otras, las políticas relacionadas con el uso de las marcas comerciales, nombres comerciales y otra propiedad intelectual de LifeVantage.

8.5.4 – Uso de la propiedad intelectual de terceros

Si los consultores LifeVantage utilizan las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de terceros en cualquier publicación en línea, es su responsabilidad asegurarse que han recibido la licencia adecuada para usar dicha propiedad intelectual y pagar la tarifa de licencia adecuada. Toda la propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad de terceros, y el Consultor LifeVantage debe adherirse a cualquier restricción y condición que el propietario de la propiedad intelectual ponga en el uso de su propiedad.

8.5.5 – Respetando la privacidad

Los consultores LifeVantage siempre deben respetar la privacidad de los demás en sus publicaciones. No deben participar en chismes ni adelantar rumores sobre ningún individuo, empresa o productos o servicios de la competencia. Los consultores LifeVantage no pueden enumerar los nombres de otras personas o entidades en sus publicaciones a menos que tengan el permiso por escrito de la persona o entidad que es el sujeto de su publicación.

8.5.6 – Profesionalidad

Los consultores LifeVantage deben asegurarse que sus publicaciones sean veraces y precisas. Esto requiere que verifiquen todos los materiales que publiquen en línea. También deben revisar cuidadosamente sus publicaciones para detectar errores ortográficos, de puntuación y gramaticales. Queda prohibido el uso de lenguaje ofensivo.

8.5.7 – Publicaciones prohibidas

Los consultores LifeVantage no pueden hacer ninguna publicación o enlace a ninguna publicación u otro material que:

- 1) Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- 2) Sea ofensivo, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea por motivos de raza, etnia, credo, religión, sexo, identidad de género, orientación sexual, discapacidad física u otros);
- 3) Sea gráficamente violento, incluyendo cualquier imagen violenta de videojuego;
- 4) Solicite cualquier comportamiento ilegal;
- 5) Participe en ataques personales contra cualquier persona, grupo o entidad;
- 6) Viole cualquier derecho de propiedad intelectual de la Compañía o de cualquier tercero; o
- 7) Haga cualquier afirmación inapropiada, falsa, engañosa o engañosa (incluso si es verdad) con respecto a los productos de la Compañía u oportunidades de negocio.

8.5.8 – Responder a publicaciones negativas en línea

Los consultores de LifeVantage no deben conversar con uno que coloca una publicación negativa en su contra, otros consultores LifeVantage o LifeVantage. Deben reportar mensajes negativos a la Compañía en compliance@lifestage.com. Responder a estas publicaciones negativas simplemente alimenta una discusión con alguien que tiene un rencor que no cumple con los mismos altos estándares que LifeVantage y, por lo tanto, daña la reputación y la buena voluntad de LifeVantage.

8.5.9 Cancelación de su negocio LifeVantage

Si el negocio de un Consultor LifeVantage se cancela por cualquier razón, debe dejar de usar el nombre LifeVantage, y todas las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y otra propiedad intelectual de LifeVantage, y todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en cualquier publicación y todos los sitios web externos que utilicen y hacerlo lo antes posible, y a más tardar catorce (14) días después de la fecha de cancelación. Además, cualquier publicación de Consultor LifeVantage en cualquier sitio de redes sociales en el que dicho Consultor se haya identificado previamente como afiliado a LifeVantage, debe revisarse para revelar de forma visible que dicho Consultor ya no está con la Compañía.

8.5.10 - Correo electrónico

Los Consultores LifeVantage deben utilizar las siguientes renunciaciones de responsabilidad dentro de cualquier correspondencia por correo electrónico cuando discuta LifeVantage o la oportunidad de LifeVantage: El remitente de este correo electrónico es un Consultor de LifeVantage y como tal es un contratista independiente de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no son empleados de LifeVantage. Si tiene preguntas sobre la Compañía, póngase en contacto con LifeVantage Consultant Support por teléfono +52 (331) 493-7252 o correo electrónico servicios@lifestage.com. Este mensaje de correo electrónico (incluidos los archivos adjuntos) contiene información que puede ser confidencial y / o legalmente privilegiada. A menos que usted sea el destinatario previsto, no puede usar, copiar o divulgar a nadie el mensaje o cualquier información contenida en el mensaje o de cualquier archivo adjunto que se envió con este correo electrónico. Si ha recibido este mensaje de correo electrónico por error, notifique al remitente por correo electrónico y elimine el mensaje. La divulgación no autorizada y/o el uso de la información contenida en este correo electrónico puede dar lugar en responsabilidad civil y penal.

8.5.11 – Clasificados en línea

Consultores actuales y anteriores de LifeVantage no pueden usar clasificados en línea (incluyendo, pero no limitado a, Craigslist) para listar, vender o vender productos específicos de LifeVantage, paquetes o productos o la oportunidad de LifeVantage.

8.5.12 – Sitios web de subastas en línea

A menos que la ley prohíba lo contrario, los productos y oportunidades de negocio de LifeVantage no pueden aparecer en eBay, Trademe, Amazon, Alibaba u otras subastas en línea, ni pueden contratar o permitir o facilitar a sabiendas que un tercero venda productos de LifeVantage en eBay, Amazon u otras tiendas o subastas en línea.

8.5.13 – Venta al por menor en línea

A menos que la ley prohíba lo contrario, los consultores de LifeVantage no pueden listar o vender productos LifeVantage en ninguna tienda minorista o sitio de comercio electrónico, incluyendo Amazon.com o similares (con la excepción de su propio sitio web replicado).

Además, para la seguridad y satisfacción de aquellos que utilizan los productos LifeVantage, y para proteger los intereses comerciales legítimos de LifeVantage y sus Consultores LifeVantage, LifeVantage prohíbe estrictamente la venta de sus productos a terceros que a su vez revenderán los productos a través de cualquier medio. Los Consultores LifeVantage no podrán, en ninguna circunstancia: (1) contratar o permitir que un tercero venda productos LifeVantage utilizando Internet (incluyendo, sin limitación, el uso de cualquier tienda minorista en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas); o (2) vender o proporcionar productos LifeVantage a cualquier tercero que el Consultor LifeVantage sepa o tenga razones para creer que venderá dichos productos a través de Internet.

8.5.13.1 - Daños y perjuicios

En caso de incumplimiento de las disposiciones establecidas en los párrafos 8.5.11, 8.5.12 u 8.5.13, el Consultor LifeVantage será responsable por daños y perjuicios liquidados por la cantidad de diez (10) veces el precio minorista total de cualquier producto vendido en violación de este Acuerdo. Al acordarlo, las partes reconocen y entienden que el daño causado a LifeVantage por cualquier violación puede ser irreparable o extremadamente difícil de cuantificar.

8.5.13.2 - Medidas cautelares

Además de (y no en lugar de) cualquier otro recurso disponible en virtud de este Acuerdo, LifeVantage tendrá derecho a solicitar una reparación inmediata, ex parte por mandato judicial contra el Consultor LifeVantage para remediar cualquier violación de la sección 8 de este Acuerdo.

8.5.13.3 – Cooperación con las investigaciones

Para ayudar a LifeVantage en la importante tarea de identificar la(s) fuente(s) de productos potencialmente desviados, LifeVantage Consultores acuerda que, previa solicitud por escrito de LifeVantage, el Consultor LifeVantage proporcionará rápidamente a LifeVantage una lista de todas las personas a las que el Consultor LifeVantage ha vendido productos LifeVantage. Los Consultores LifeVantage mantendrán registros actualizados de dichas ventas y obtendrá información de identificación de todas las personas a las que se vendan productos. Además, los Consultores LifeVantage suspenderán inmediatamente todas las ventas o envíos de productos a cualquier persona que LifeVantage identifique por escrito como un posible desviador de productos LifeVantage.

8.5.14 – Banner publicitario

El consultor LifeVantage podrá colocar banners publicitarios en sus sitios web de terceros (tal como se describe a continuación); sin embargo, siempre que solo usen plantillas e imágenes aprobadas por LifeVantage desde la pestaña Herramientas en la Oficina Virtual, y no enumeren ningún precio, descuento o promoción de ningún producto LifeVantage en dicho anuncio. Cualquier banner publicitario relacionado con LifeVantage en estos sitios web deberá vincularse directamente a sus sitios web replicados.

8.5.15 – Enlace de spam

El enlace spam se define como múltiples envíos consecutivos del mismo o similar contenido en blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros o tableros de discusión en línea de acceso público y no está permitido. Esto incluye spam de blog, spam de comentarios de blog y / o spam-dexing. Cualquier comentario que un Consultor LifeVantage haga en blogs, foros, libro de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

8.5.16 Envío de medios digitales (por ejemplo, YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Consultores LifeVantage no pueden subir, enviar o publicar contenido de video, audio o foto relacionado con LifeVantage a ningún sitio web.

8.5.17 Enlaces patrocinados, anuncios de pago por clic (PPC) y búsqueda de pago

Los Consultores LifeVantage no están autorizados a comprar, organizar o utilizar enlaces patrocinados de búsqueda de pago o anuncios de pago por clic (PPC) en relación con su negocio de LifeVantage Consultores.

8.6 – Spamming y faxes y correos electrónicos no solicitados

Excepto lo dispuesto en este Manual, los consultores LifeVantage no pueden enviar o transmitir faxes no solicitados, distribución masiva de correo electrónico, correo electrónico no solicitado o “spam” en relación con la operación de su negocio de consultores LifeVantage. Los términos “faxes no solicitados” y “correo electrónico no solicitado” significan la transmisión por teléfono, fax o correo electrónico, respectivamente, de cualquier material o información que anuncie o promueva LifeVantage, sus productos, su oportunidad o cualquier otro aspecto de la Compañía que se transmita a cualquier persona, excepto que estos términos no incluyen un fax o correo electrónico:

(1) a cualquier destinatario con su previa invitación expresa o permiso; o (2) a cualquier persona con la que el Consultor de LifeVantage tenga una relación comercial o personal establecida, en cada caso según lo permita la ley aplicable. El término “relación comercial o personal establecida” significa una relación anterior o existente formada por una comunicación bidireccional voluntaria entre un Consultor LifeVantage y una persona, sobre la base de: (1) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona con respecto a los productos ofrecidos por dicho Consultor LifeVantage; o (2) una relación personal o familiar, relación que no ha sido terminada previamente por ninguna de las partes.

8.7 – Telemarketing

Las autoridades locales aplicables tienen regulaciones que restringen las prácticas de telemarketing. Muchas autoridades cuentan con regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque LifeVantage no considera que los consultores LifeVantage sean “telemarketers” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término “telemarketer” y “telemarketing” de modo que la acción inadvertida de un Consultor LifeVantage de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparece en un registro de “no llamar” podría causar que viole la ley. Además, estos reglamentos no deben tomarse a la ligera, ya que pueden acarrear sanciones y multas significativas por infracción. Por lo tanto, los consultores LifeVantage no deben participar en el telemarketing en la operación de su negocio de Consultores LifeVantage. El término “telemarketing” significa la realización de una o más llamadas telefónicas a una persona o entidad para inducir la compra de un producto o servicio LifeVantage, o para reclutarlos para la oportunidad LifeVantage. Las “llamadas frías” realizadas a clientes potenciales o Consultores LifeVantage que promuevan productos o servicios LifeVantage o la oportunidad LifeVantage constituyen telemarketing y están prohibidas. Además, los consultores LifeVantage no utilizarán sistemas de marcación telefónica automática o listas telefónicas aleatorias en relación con la operación de su negocio de Consultores LifeVantage. Por “sistema automático de marcación telefónica” se entenderá todo equipo que tenga capacidad para: (1) almacenar o producir números de teléfono para ser llamado utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y (2) marcar dichos números. Además, los consultores LifeVantage reconocen y aceptan cumplir con las directrices de telemarketing.

8.8 – Precio del producto anunciado

LifeVantage podrá proporcionar ocasionalmente a consultores LifeVantage precios de venta sugeridos para la venta de los Productos, que son los precios a los que LifeVantage recomienda que los consultores LifeVantage vendan los Productos. Los Consultores LifeVantage acuerdan que toda la publicidad relativa al precio de los Productos será veraz y no contendrá declaraciones engañosas. Cualquier violación de esta obligación con respecto a los precios engañosos por parte de un Consultor de LifeVantage constituirá un incumplimiento del Acuerdo y puede resultar en acciones punitivas que incluyen, pero no se limitan a, cualquiera de las acciones establecidas en la Sección 14.

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

9.1 – Identificación

Todos los consultores de LifeVantage deben proporcionar su número de Registro Federal de Contribuyentes, número de IVA o número de identificación emitido por el gobierno equivalente, según corresponda, a LifeVantage en el Acuerdo de Consultor de LifeVantage. Al inscribirse, la Compañía proporcionará un Número de Identificación de Consultor LifeVantage (DIN) único al Consultor LifeVantage mediante el cual serán identificados. Este número se utilizará para realizar pedidos y realizar un seguimiento de las distribuciones financieras.

9.2 - Impuestos

Cada Consultor LifeVantage es responsable de pagar todos los impuestos aplicables sobre cualquier ingreso generado como Consultor LifeVantage. Si un Consultor de LifeVantage está exento de impuestos, deberá proporcionarse a LifeVantage la identificación fiscal, el número de identificación nacional, el número de IVA u otro número de identificación equivalente, según corresponda. LifeVantage tendrá, en todos los casos, derecho a retener todos los impuestos de la naturaleza que le exijan todas las leyes aplicables y ya sea que se cobren a nivel federal, nacional, estatal o local (municipal, comunal o de otro tipo) (una "unidad política"), y además cobrará, evaluará o añadirá de otro modo a las cantidades facturadas o que se le facturarán cualesquiera impuestos de valor agregado, ventas, volumen de negocios o equivalentes que le exijan todas y cada una de las leyes aplicables de cualquier unidad política que tenga jurisdicción para exigir a LifeVantage que lo haga. LifeVantage solo proporcionará a cada Consultor dichos informes fiscales y/o formularios de declaración de impuestos similares de la jurisdicción en la que LifeVantage esté establecido, pero solo si y en la medida en que así lo requiera una ley o regulación aplicable, y además solo proporcionará informes fiscales y/o formularios de declaración de impuestos similares de la jurisdicción en la que cada Consultor de LifeVantage esté establecido si y en la medida en que LifeVantage esté obligado a hacerlo por una ley o regulación aplicable.

9.3 - Seguro

9.3.1 – Cobertura de negocio o business pursuit

Exista la posibilidad que un Consultor de LifeVantage desee organizar una cobertura de seguro para su Negocio de Consultor de LifeVantage. Tenga en cuenta que la mayoría de las pólizas de seguro de propietario de vivienda no cubren lesiones relacionadas con el negocio o el robo o daño a inventario o equipo comercial. Cada Consultor de LifeVantage deberá comunicarse con su agente de seguros para asegurarse que su propiedad relevante está protegida.

9.3.2 – Cobertura de Responsabilidad Civil del Producto

LifeVantage mantiene un seguro para proteger a la Compañía y a LifeVantage Consultores contra reclamaciones de responsabilidad por productos. La póliza de seguros de la Compañía extiende la cobertura a los consultores LifeVantage siempre que estén comercializando productos LifeVantage en el curso regular de la conducta y de acuerdo con las políticas de la Compañía y las leyes y regulaciones aplicables. La póliza de responsabilidad de productos de LifeVantage no puede extender la cobertura a reclamos o acciones que surjan como resultado de la mala conducta de un Consultor de LifeVantage en la comercialización de los productos.

9.4 - Marketing internacional

Los Consultores LifeVantage están autorizados a inscribir Clientes o Consultores solo en países en los que LifeVantage está autorizado para realizar negocios tal como se anuncia en los materiales oficiales de LifeVantage o en el sitio web de la Compañía. La conducta y la actividad permitidas en mercados no autorizados y/o sin fines de reventa se describen en las secciones siguientes.

Antes de la apertura oficial de un país, la actividad permitida de Consultor LifeVantage se limita a proporcionar tarjetas de visita y realizar, organizar o participar en reuniones con no más de cinco (5) asistentes, incluido el Consultor LifeVantage. Otros asistentes deben ser conocidos personales o conocidos de conocidos personales. Estas reuniones deben celebrarse en un domicilio o establecimiento público, pero no en una habitación de hotel privada. La conducta del consultor LifeVantage previa a la apertura del mercado prohíbe en todos los mercados sin limitar:

9.4.1 – Todas las técnicas de llamada en frío (solicitando a personas que no son conocidos personales previos del Consultor LifeVantage en contacto) están estrictamente prohibidas en mercados no autorizados;

9.4.2 – Importar o facilitar la importación, venta, regalo o distribución de cualquier manera de productos, servicios o muestras de productos de la Compañía;

9.4.3 – Colocar cualquier tipo de anuncio o distribuir cualquier material promocional relacionado con la Compañía, sus productos o la oportunidad, excepto el material oficial de LifeVantage específicamente autorizado para su distribución en mercados no abiertos según lo designado por la Compañía;

9.4.4 – Solicitar o negociar cualquier acuerdo con el fin de comprometer a un ciudadano o residente de un mercado no abierto a la oportunidad, un inscriptor específico o línea de patrocinio específica. Además, los consultores LifeVantage no pueden inscribir a un ciudadano o residente de mercados no abiertos en un país autorizado utilizando los formularios del Acuerdo de consultores LifeVantage de un país autorizado, a menos que el ciudadano o residente del mercado no abierto tenga, en el momento de la inscripción, residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el país autorizado. Es responsabilidad del Consultor de LifeVantage inscribirse asegurar el cumplimiento de los requisitos de residencia y autorización de trabajo. La pertenencia, participación o propiedad de una corporación, sociedad u otra entidad legal en un país autorizado puede no cumplir por sí misma con los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante en un Negocio de Consultoría LifeVantage no proporciona verificación de residencia y autorización de trabajo cuando lo solicita la Compañía, la Compañía puede, a su elección, declarar nulo el Acuerdo de Consultoría LifeVantage desde su inicio;

9.4.5 – Aceptar dinero u otra contraprestación, o estar involucrado en cualquier transacción financiera con cualquier Consultor de LifeVantage potencial ya sea personalmente o a través de un agente, para fines relacionados con los productos de la Compañía o la oportunidad, incluido el alquiler, arrendamiento o compra de instalaciones con el fin de promover o realizar negocios relacionados con la Compañía;

9.4.6 – Promover, facilitar o realizar cualquier tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en el Acuerdo, incluidos estos P&P o que la Compañía, a su entera discreción, considere contradictoria con los intereses comerciales o éticos de la Compañía en expansión internacional.

9.4.7 – Los países “no destinados a la reventa” (“NFR”) son países en los que se permite a sus residentes importar productos para uso personal solo en régimen de “no destinado a la reventa”, pero en los que está prohibida la reventa de esos productos.

9.5 – Adhesión a leyes y ordenanzas

9.5.1 – Ordenanzas locales

Existen leyes que regulan ciertos negocios basados en el hogar. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no son aplicables a Consultores LifeVantage debido a la naturaleza de su negocio de Consultores LifeVantage. Sin embargo, los consultores LifeVantage deben obedecer aquellas leyes que se aplican a ellos. Si un funcionario del gobierno le dice a un Consultor de LifeVantage que una ordenanza se aplica a él o ella, el Consultor de LifeVantage será cortés y cooperativo, e inmediatamente enviará una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. En la mayoría de los casos hay excepciones a la ordenanza que pueden aplicarse a los consultores LifeVantage.

9.5.2 – Cumplimiento de las leyes aplicables

Los consultores LifeVantage deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables en la realización de su negocio de consultores LifeVantage, incluyendo pero no limitado a cualquier disposición bajo la protección de datos y privacidad aplicables.

9.5.3 - Leyes Anti-Corrupción.

Los consultores LifeVantage deben cumplir con todas las leyes anticorrupción en los mercados en los que la Compañía opera. Las leyes anticorrupción requieren que nunca directa o indirectamente (es decir, a través de un tercero) haga un pago o regalo con el propósito de influir en los actos o decisiones de funcionarios extranjeros.

SECCIÓN 10 – VENTAS

10.1 – Puntos de venta comerciales

LifeVantage fomenta firmemente la venta al por menor y la venta de sus productos a través del contacto persona a persona. En un esfuerzo por reforzar este método de marketing y ayudar a proporcionar un estándar de equidad para todos los consultores de LifeVantage, los consultores LifeVantage no pueden exhibir o vender productos o literatura de LifeVantage en ningún establecimiento minorista. Los consultores LifeVantage pueden, sin embargo, vender productos LifeVantage de establecimientos de servicios que ven a clientes o clientes con una sola cita, como peluquerías, spas o clínicas quiroprácticas, etc. LifeVantage permitirá a los consultores LifeVantage solicitar y realizar ventas comerciales solo previa aprobación por escrito de la Compañía. El término “venta comercial” significa la venta de productos LifeVantage a un tercero que tiene la intención de revender dichos productos a un consumidor final.

10.2 – Ferias, exposiciones y otros foros de ventas

Los consultores LifeVantage pueden exhibir y/o vender productos LifeVantage en ferias y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor del evento, los consultores LifeVantage deben comunicarse por escrito con el Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage para su aprobación condicional, ya que la política de LifeVantage es autorizar solo un Consultor de LifeVantage por evento. La aprobación final se otorgará al primer Consultor LifeVantage que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Consultor LifeVantage como por el oficial del evento, y un recibo que indique que se ha pagado un depósito por el stand. La aprobación se da solo para el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en eventos futuros deberá enviarse nuevamente al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. LifeVantage se reserva además el derecho de denegar la autorización para participar en cualquier función que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad LifeVantage. No se aprobarán los intercambios, ventas de garajes, mercadillos o mercados de agricultores, ya que estos eventos no favorecen la imagen profesional que LifeVantage desea representar.

10.3 – Exceso de compras de inventario prohibidas

Los consultores LifeVantage no están obligados a llevar ningún inventario de productos o ayudas de venta. Sin embargo, los consultores de LifeVantage que lo hacen pueden encontrar la venta a los clientes y la construcción de una organización de marketing algo más fácil debido a la disminución del tiempo de respuesta para cumplir con los pedidos de los clientes o para satisfacer las necesidades de un nuevo consultor de LifeVantage. Cada Consultor LifeVantage debe tomar su propia decisión con respecto a estos asuntos. Para garantizar que los consultores LifeVantage no se vea afectado por un exceso de inventario que no pueda vender, dicho inventario podrá devolverse a LifeVantage tras la cancelación del Consultor LifeVantage de conformidad con el Acuerdo. LifeVantage prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades irrazonables principalmente con el propósito de calificar para comisiones, bonos o adelantos en el Plan de Compensación de LifeVantage. Los consultores LifeVantage no pueden comprar más inventario del que razonablemente puede revender o consumir en un mes, ni puede alentar a otros a hacerlo.

10.4 – Compra de bonos prohibida

La compra de bonos está estricta y absolutamente prohibida. “Compra de bonos” incluye, pero no se limita a la participación directa o indirecta de: (1) la inscripción de personas o entidades sin el conocimiento y/o la ejecución de un Acuerdo de Consultor de LifeVantage por parte de dichas personas o entidades; (2) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Consultor o Cliente de LifeVantage; (3) la inscripción o intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como Consultores o Clientes de LifeVantage (ver Sección 6.5 “Apilamiento”); (4) el uso de una tarjeta de crédito por o en nombre de un Consultor o Cliente de LifeVantage cuando el Consultor o Cliente de LifeVantage no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito; y (5) la compra del producto de LifeVantage en nombre de otro Consultor o Cliente de LifeVantage o bajo el DIN de otro Consultor de LifeVantage, o ID de Cliente para calificar para comisiones, bonos o incentivos.

10.5 – Prohibición de reembalaje y etiquetado

Los consultores LifeVantage no pueden volver a empaquetar, etiquetar, rellenar o alterar las etiquetas de ningún producto, información, materiales o programas de LifeVantage de ninguna manera. Los productos LifeVantage deben venderse solo en sus envases originales y envasado completo. Ese cambio de etiqueta o reenvasado violaría las leyes aplicables, lo que podría dar lugar a severas sanciones penales. Los consultores LifeVantage también deben tener en cuenta que la responsabilidad civil puede surgir cuando, como consecuencia del reenvasado o reetiquetado de los productos, la persona o personas que utilizan los productos pueden sufrir cualquier tipo de lesión o daños a su propiedad.

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTA

11.1 – Venta de productos

El Plan de Compensación LifeVantage se basa en la venta de productos LifeVantage a clientes finales. Los consultores LifeVantage deben cumplir con los requisitos de ventas personales y de la Organización de Marketing (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegible para los reembolsos, bonos, comisiones y avances aplicables a niveles más altos de logro. Se deben cumplir los siguientes requisitos de ventas para que los consultores LifeVantage sean elegibles para comisiones:

11.1.1 – Volumen de ventas

Los Consultores de LifeVantage deberán cumplir con el Requisito de Volumen de Ventas (“SVR”) y el requisito de Volumen de Ventas de Grupo (“GSV”) tal como se especifica en el Plan de Compensación de LifeVantage para cumplir con los requisitos asociados con un rango particular. LifeVantage le permitirá a los Consultores LifeVantage que no califican en un mes dado recuperar el volumen necesario una vez en un año calendario sin costo alguno. A partir de entonces, un Consultor de LifeVantage podrá calificar hasta dos veces más en el mismo año calendario completando el volumen necesario y pagando una tarifa de MX\$2,000 cada vez.

11.2 – Sin restricciones territoriales

No hay territorios exclusivos concedidos a nadie.

11.3 – Regla de ventas del 70%

La regla del 70% de ventas significa que al realizar cualquier pedido de productos nuevos, se considera que cada Consultor de LifeVantage ha certificado que ha vendido o consumido al menos el 70% de todos los productos comprados en pedidos anteriores. Cada Consultor de LifeVantage que recibe reembolsos, bonificaciones o comisiones y ordena un producto adicional acepta conservar la documentación que demuestre el cumplimiento de esta política, incluida la evidencia de ventas minoristas, por un período de al menos cuatro (4) años. Un Consultor LifeVantage acepta poner esta documentación a disposición de la Compañía a solicitud de la Compañía. El incumplimiento de este requisito o la representación falsa de la cantidad de producto vendido o consumido para avanzar en el Plan de Compensación LifeVantage constituye un incumplimiento del Acuerdo y es motivo de terminación. Además, el incumplimiento de este requisito da derecho a la Compañía a recuperar las comisiones pagadas al Consultor LifeVantage por cualquier período de tiempo durante el cual dicha documentación no se mantenga o para el que se haya incumplido esta disposición.

11.4 – Recibos de Venta

Los Consultores LifeVantage deben proporcionar a sus clientes de reventa un recibo de venta oficial de LifeVantage en el momento de la venta. Estos recibos establecen los derechos de protección del consumidor otorgados por la ley aplicable. Los Consultores LifeVantage deben mantener todos los recibos de ventas minoristas por un período de cuatro (4) años y proporcionarlos a LifeVantage a solicitud de la Compañía. LifeVantage mantendrá registros que documenten las compras de los clientes del consultor LifeVantage. Los Consultores LifeVantage deben asegurarse que la siguiente información esté contenida en cada recibo de venta: (1) la fecha de la transacción; (2) la fecha (no antes del tercer día hábil siguiente a la fecha de la transacción) en la que el comprador puede notificar la

cancelación; y (3) nombre y dirección del Consultor LifeVantage vendedor. Además, los consultores LifeVantage deben informar verbalmente a los Clientes de reventa de sus derechos de cancelación.

SECCIÓN 12 – REBAJAS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

12.1 – Reembolsos, Bonificaciones y Calificaciones de la Comisión

Un Consultor LifeVantage debe estar activo y cumplir con el Acuerdo para calificar para reembolsos, bonificaciones y comisiones (“Distribuciones financieras”). Mientras un Consultor de LifeVantage cumpla con los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará Distribuciones Financieras a dicho Consultor de LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage.

12.1.1 – Ajuste a Descuentos, Bonificaciones y Comisiones

Los Consultores LifeVantage reciben Distribuciones Financieras basadas en las ventas reales de productos a los consumidores finales, ya sea a través de sus propios esfuerzos o los de su Organización de Marketing. Cuando un producto es devuelto a LifeVantage para un reembolso, las distribuciones financieras atribuibles a los productos devueltos se deducirán en el mes en que se da el reembolso y continuando cada período de pago a partir de entonces hasta que se recupere la comisión, de los consultores de LifeVantage que recibieron las distribuciones financieras en las ventas o compra de los productos reembolsados.

12.1.2. – Tarifas de pago de comisiones

LifeVantage utiliza varios terceros para facilitar los pagos a sus Consultores LifeVantage y a los Consultores LifeVantage se les aplicará una tarifa nominal o una tarifa de transacción cobrada por dicho tercero para acceder y/o retirar sus ganancias.

12.1.3. Cancelación dentro de los primeros 30 días

Si un Consultor LifeVantage decide cancelar el Acuerdo dentro de los primeros treinta (30) días de la inscripción y también elige devolver el producto que ha pedido, se emitirá un reembolso por el monto total pagado menos cualquier envío, manipulación, reembolsos, bonos o comisiones que se emitieron y de acuerdo con este Manual.

12.2 – Comisiones y créditos no reclamados

Los Consultores LifeVantage deben depositar o reembolso en efectivo, comisiones y pagos de bonos dentro de los seis meses de su fecha de emisión. Un pago que permanece sin cobrar después de seis (6) meses será anulado. Después que un pago haya sido anulado, LifeVantage intentará notificar al Consultor de LifeVantage que tiene un pago anulado enviando un aviso mensual por escrito a su última dirección conocida o correo electrónico identificando el monto del pago e informando que el Consultor de LifeVantage puede solicitar que el pago sea reemitido. Se cobra una tarifa nominal por cualquier pago reemitido.

12.3 – Viajes de incentivos y premios

De vez en cuando, la Compañía podrá proporcionar viajes de incentivos y otros premios a consultores calificados de LifeVantage. Estos premios o viajes pueden basarse en el desempeño de ventas del consultor LifeVantage de rango y/o mérito y se proporcionan solo a la(s) persona(s) que figura(n) en un Acuerdo de Consultor LifeVantage calificado, hasta el pasaje aéreo para dos de esas personas y alojamiento en hotel de una habitación. Los viajes de incentivos o premios no pueden diferirse para su aceptación futura y no tienen valor en efectivo. No se dará ningún pago o crédito a aquellos que no puedan o decidan no asistir a viajes o aceptar premios. A pesar de todo lo contrario en este documento, y aunque la Compañía puede pagar algunos o todos los costos de dichos viajes de incentivos, el Consultor LifeVantage acepta indemnizar y mantener indemne a la Compañía de cualquier reclamo, lesión, pérdida u otro daño sufrido en asociación con el viaje del Consultor LifeVantage y / o sus huéspedes para incluir visitas y / o viajes a las oficinas de LifeVantage. El Consultor de LifeVantage no podrá reclamar ni confiar en ninguna póliza de seguros de la Compañía para cubrir los costos y gastos de cualquier lesión, pérdida u otro daño al Consultor de LifeVantage y/o a los huéspedes del Consultor de LifeVantage. La ley local podrá requerir que la Compañía incluya el valor justo de mercado de los premios de incentivos, viajes, etc. en el informe de impuestos de fin de año del Consultor de LifeVantage. El Consultor LifeVantage es responsable de todos los impuestos aplicables y acepta eximir a la Compañía de las reclamaciones de responsabilidad fiscal relacionadas con estos viajes de incentivos y premios. Si se descubre que el Consultor LifeVantage ha hecho declaraciones falsas o ha violado el Acuerdo al ser elegible para estos viajes de incentivos y premios, la Compañía podrá cobrar al Consultor LifeVantage por cualquier costo incurrido por la Compañía o por cualquier beneficio o premio recibido por el Consultor LifeVantage. La Compañía se reserva el derecho a su entera y absoluta discreción de rechazar la participación por cualquier razón que considere necesaria.

12.4 – Informes

Únicamente para los fines de esta Sección 12.4, “LifeVantage” significa la entidad, sus afiliados y todos sus empleados, funcionarios, directores, contratistas de LifeVantage, consultores de LifeVantage, clientes y agentes.

12.4.1 – Informes de organizaciones de marketing

Los consultores LifeVantage entiende que LifeVantage proporciona regularmente información a cada uno de sus Consultores LifeVantage. Esto incluye, pero no se limita a, informes de la actividad de línea descendente de la Organización de Marketing en línea o telefónica, como el volumen de ventas (“SV”) y GSV, y la actividad de patrocinio en línea descendente (la “Información”).

12.4.2 - Denunciar indemnización

Cada Consultor de LifeVantage se compromete a nunca hacer valer ninguna reclamación de ninguna naturaleza contra LifeVantage que surja o que esté relacionada de alguna manera con la presentación, compilación, desarrollo, publicación y difusión por LifeVantage de la Información, incluyendo, pero no limitado a, una reclamación por lucro cesante, bonificaciones, comisiones y pérdida de oportunidad. Este acuerdo por parte de cada Consultor de LifeVantage se extiende a cualquier acción u omisión de LifeVantage como, pero no limitado a, la inexactitud, incompleto, inconveniente, retraso o pérdida del uso de la Información. Sin embargo, esta Sección 12.4.2 no se aplica a reclamaciones que puedan surgir como resultado de mala conducta intencional o desprecio imprudente de los derechos de LifeVantage Consultores por parte de LifeVantage.

SECCIÓN 13 – GARANTÍA DE PRODUCTO, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

13.1 – Garantía del producto

Los productos abiertos y no abiertos y los materiales de marketing devueltos dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra recibirán un reembolso del 100%. Todas las devoluciones deben tener una Autorización de Devolución de Mercancías (“RMA”), emitida a través de Soporte al Consultor. El producto debe ser recibido por la Compañía dentro de los diez (10) días hábiles posteriores a la recepción de la RMA o el producto no será elegible para devolución.

13.2 – Recomprou de inventario

El producto sin abrir con al menos seis (6) meses antes de su fecha de vencimiento podrá ser devuelto dentro de los doce (12) meses siguientes a la compra y recibirá un reembolso del 100%, menos una tarifa de manipulación y reabastecimiento del 10%, condicionada a la recepción de una RMA, emitida a través de Soporte al Consultor, y de acuerdo con la Sección 12.1.1 anterior. Por favor espere hasta veinte (20) días a partir del momento en que se reciba el producto para que se procese el reembolso. Si se rechaza un envío, ya sea una suscripción o un pedido que se acaba de realizar, LifeVantage cobrará una tarifa de reposición del 10% a la forma de pago registrada.

13.3 – Excepciones a las políticas de reembolso

Las distribuciones financieras previamente pagadas pueden ser revertidas o ajustadas como resultado del producto devuelto y a la sola discreción de la Compañía. Cualquier Distribución Financiera pagada al Consultor LifeVantage y su Línea Ascendente por el producto devuelto por el Consultor LifeVantage o Cliente puede ser cargada en las respectivas cuentas de Consultor LifeVantage Línea Ascendente o retenida de las Distribuciones Financieras presentes o futuras. Un Consultor LifeVantage acepta que no confiará en el volumen existente de la Organización de Marketing al cierre de un período de comisión, ya que las devoluciones pueden causar cambios en el volumen, título, rango y/o Distribuciones financieras.

SECCIÓN 14 – SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECURSOS

14.1 – Limitación de recursos

En la máxima medida permitida por la ley aplicable, ni LifeVantage ni ninguno de sus funcionarios, directores, gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables ante ningún Consultor de LifeVantage o cualquier otra persona por cualquier daño indirecto, consecuente, incidental, especial o punitivo que surja de o esté relacionado con el Acuerdo, incluyendo, pero no limitado a: presuntos daños relacionados con retrasos o fallas con respecto al pedido, entrega y calidad de los productos de LifeVantage; el pago o no pago de compensación bajo el Plan de Compensación de LifeVantage; y cualquier información proporcionada por LifeVantage a Consultores de LifeVantage, incluyendo información relacionada con Organización de Marketing, Líneas ascendentes, listas y ganancias de Consultores de LifeVantage, y otra información similar. Ni LifeVantage ni ninguno de sus funcionarios, directores, gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables bajo ninguna teoría por cualquier condición o circunstancia causada por fuerza mayor, incluyendo pero no limitado a huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendio, desastres naturales, muerte, crisis de salud, incluyendo epidemias y pandemias, disturbios civiles, restricción o interrupción de una fuente de suministro, o decretos u órdenes gubernamentales.



14.2 - Etapas de resolución de controversias y procedimientos generales de resolución de controversias

Las disputas entre la Compañía y un Consultor de LifeVantage que surjan o estén relacionadas con el Acuerdo, el negocio operado por el Consultor de LifeVantage o la oportunidad ofrecida por la Compañía se resolverán de acuerdo con el procedimiento de tres pasos de (a) negociación informal; (b) mediación no vinculante; y (c) juicio ante un tribunal por reclamaciones de menos de MX\$500,000 siempre que no se busque también una reparación equitativa (excepto como se establece a continuación), o arbitraje confidencial vinculante si la reclamación es de MX\$500,000 o más y/o si se busca una reparación equitativa. Si una reclamación solicita una indemnización por daños y perjuicios de MX\$500,000 o más o busca una reparación equitativa (excepto lo que se establece a continuación), las partes acuerdan resolver la controversia mediante arbitraje vinculante y renuncian a reclamar un juicio ante cualquier tribunal.

Lo siguiente se aplicará a todos los procedimientos bajo esta política de resolución de controversias:

- (a) Toda reclamación que una de las partes tenga contra la otra deberá interponerse en el plazo de un año a partir de la fecha en que se produjo la acción u omisión que dio lugar a la reclamación. En los casos en que se requiera negociación informal, una vez solicitada la negociación informal por escrito, las disposiciones de limitación de un año de las acciones en esta política se cobrarán hasta la finalización de la fase de mediación de esta política y durante los diez días naturales posteriores.
- (b) En ningún momento antes de completar los procedimientos de negociación y mediación a continuación, cualquiera de las partes iniciará arbitraje o litigio relacionado con este Acuerdo o el negocio, salvo que se especifique lo contrario en esta política de resolución de disputas.
- (c) Todas las ofertas, promesas, conductas y declaraciones, ya sean orales o escritas, hechas en el curso de la negociación y/o mediación por cualquiera de las partes, sus agentes, empleados, expertos y abogados son confidenciales, privilegiadas e inadmisibles para cualquier propósito, incluido el juicio político, en cualquier juicio judicial, arbitraje o en cualquier otro procedimiento que involucre a las partes, siempre que las pruebas que sean admisibles o descubribles de otra forma no se harán inadmisibles o no descubribles como resultado de su uso en la negociación y/o mediación.
- (d) Las negociaciones informales y la mediación tendrán lugar en la Ciudad de México, México, a menos que las partes acuerden de mutuo acuerdo otro foro. Las negociaciones oficiosas y la mediación tendrán lugar telefónicamente si cualquiera de las partes lo solicita.
- (e) Cada parte será responsable de sus propios honorarios legales, periciales, profesionales y testimoniales incurridos en la defensa de cualquier reclamación, independientemente del foro, excepto en lo que se establece a continuación.
- (f) Si el litigio se presenta ante los tribunales, la acción podrá interponerse ante los tribunales ubicados en la Ciudad de México, Distrito Federal, a menos que las partes acuerden mutuamente otro foro.
- (g) Si se presenta un arbitraje, el procedimiento de arbitraje se celebrará en un lugar razonablemente accesible para el Consultor de LifeVantage; no obstante, la sentencia sobre el laudo podrá dictarse en cualquier tribunal competente al respecto.

14.1.1 Negociación informal

Las partes intentarán resolver de buena fe cualquier disputa que surja de o esté relacionada con este Acuerdo o los negocios de la Compañía sin demora mediante la negociación entre el Consultor de LifeVantage agraviado y los ejecutivos de la Compañía que tienen autoridad para resolver la controversia y que están en un nivel de gestión superior a las personas con responsabilidad directa de la administración de este Acuerdo. Una de las partes podrá, a su elección, optar por estar acompañada en esa negociación por un abogado. Si una de las partes decide que su abogado esté presente, la otra parte también deberá aceptar que su abogado esté presente si esa parte ha contratado a un abogado. Para iniciar el proceso de negociación, cualquiera de las partes podrá notificar por escrito a la otra parte cualquier controversia no resuelta en el curso normal de los negocios. Dentro de los diez días siguientes a la entrega de la notificación, la parte receptora presentará a la otra una respuesta por escrito. La notificación y la respuesta incluirán con razonable particularidad (a) una declaración de la posición de cada parte y un resumen de los argumentos que apoyan esa posición, y (b) el nombre y el título del ejecutivo y el abogado que acompañarán a esa parte (si corresponde), o el nombre del Consultor LifeVantage y su abogado (si corresponde) que lo acompañarán en la negociación. Dentro de los 20 días posteriores a la entrega de la notificación, las partes y los abogados (según corresponda) de ambas partes se reunirán en un momento y lugar mutuamente aceptables. Dicha reunión podrá celebrarse por teléfono o videoconferencia si una de las partes solicita que se celebre de esa forma. A menos que las partes negociadoras acuerden otra cosa por escrito, la mediación podrá iniciarse un día hábil después del cierre de la fase de negociación. La fase de negociación se “cierra” cuando una de las partes notifica por escrito a la otra que considera “cerradas” las negociaciones. Dicho cierre no impedirá la continuación o ulterior negociación, si así lo desean ambas partes.

14.1.2 Mediación

Si las partes no logran resolver su disputa a través de negociaciones de buena fe, el siguiente paso en el proceso de Resolución de Disputas es la mediación. Si una parte opta por continuar con la mediación, la parte notificará por escrito solicitando la mediación ("Notificación de mediación") a la otra parte dentro de los 10 días naturales posteriores a la finalización de la fase de negociación informal. La notificación de mediación se entregará personalmente o se enviará por correo aéreo registrado prepago o mensajería nocturna y surtirá efecto en el momento de su recepción por la parte destinataria. La notificación a LifeVantage deberá dirigirse y entregarse al Asesor General en las oficinas corporativas principales de LifeVantage en los Estados Unidos. La notificación de mediación tendrá fecha y especificará las reclamaciones o cuestiones que serán objeto de mediación, incluidos los recursos solicitados en la mediación. Las partes dispondrán de diez días a partir de la notificación de la mediación para seleccionar un mediador mutuamente aceptable. El mediador será seleccionado del grupo de mediadores que las partes acuerden mutuamente por escrito. Si las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre un mediador mutuamente aceptable, solicitarán al Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad México (CANACO) www.arbitrajecanaco.com.mx que se nombre un mediador neutral. Si ninguna de las partes solicita oportunamente mediación tras la finalización de la fase de negociación, la controversia se considerará resuelta y no podrá iniciarse ninguna otra acción, ya sea mediante mediación, arbitraje o litigio, sin el acuerdo de ambas partes. La mediación se llevará a cabo en un plazo de veinte días naturales a partir de la fecha en que se seleccione o nombre al mediador o según acuerden de otro modo las partes y el mediador. A menos que las partes acuerden otra cosa, la mediación se cerrará a más tardar 30 días naturales después de la finalización de la reunión entre el mediador y las partes. Las partes acuerdan compartir equitativamente los costos de los honorarios del mediador y cualquier otro costo cobrado por el mediador en relación con la mediación. Cada parte asumirá individualmente sus propios gastos asociados con la mediación, incluidos, entre otros, los honorarios legales, los gastos y los viáticos. La mediación se mantendrá confidencial y no será admisible para ningún fin en ningún procedimiento judicial.

14.1.3 Arbitraje o litigio

Si la controversia no se ha resuelto a través de la negociación informal y la mediación tal como se establece anteriormente, el siguiente paso en el proceso de resolución de controversias es el arbitraje o el litigio como se establece a continuación.

- (a) Disputas sujetas a litigio: Si una reclamación solicita menos de MX\$500,000 y NO se solicita una reparación equitativa, se puede entablar una acción de conformidad con la política de arbitraje si las partes están de acuerdo. Si las partes no acuerdan resolver el conflicto a través del arbitraje, se puede presentar una reclamación tal y como se establece en la Sección 14.2 subapartado (f).
- (b) Disputas sujetas a arbitraje: Si una reclamación solicita MX\$500,000, o más, o busca una reparación equitativa, y las partes no resuelven con éxito su controversia mediante los procedimientos de negociación y mediación anteriores, la controversia se resolverá mediante arbitraje confidencial vinculante tal como se establece a continuación.

14.3 Arbitraje administrado por Canaco.

El arbitraje será presentado y administrado por CANACO de conformidad con su Reglamento de Arbitraje, que está disponible en el sitio web de CANACO en www.arbitrajecanaco.com.mx/arbitraje-comercial. También se le enviarán por correo electrónico copias del Reglamento de Arbitraje de CANACO si lo solicita al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage (compliance@lifevantage.com). No obstante las reglas de CANACO, a menos que las partes estipulen lo contrario, se aplicará lo siguiente a todas las acciones de arbitraje:

- (a) La audiencia de arbitraje comenzará a más tardar 365 días después de la fecha de nombramiento del árbitro y no durará más de cinco días hábiles.
- (b) Las partes dispondrán de igual tiempo para presentar sus respectivos argumentos.
- (c) El Laudo del Árbitro consistirá en una declaración escrita indicando la disposición de cada reclamación. El laudo también proporcionará una declaración escrita concisa de los hallazgos y conclusiones esenciales en los que se basa el premio.
- (d) Cualquier controversia relativa a si la controversia está sujeta a arbitraje se decidirá mediante arbitraje.
- (e) El arbitraje se llevará a cabo de manera individual y no como parte de una acción colectiva o consolidada.
- (f) Las partes renuncian específicamente a sus derechos a ser juzgadas por cualquier tribunal, salvo lo dispuesto expresamente en este documento.

- (g) El árbitro tendrá total discreción sobre el proceso de descubrimiento y producción, excepto que CANACO no podrá administrar ningún demandante múltiple o arbitraje colectivo. En este sentido, las partes acuerdan específicamente que pueden presentar disputas contra la otra parte solo a título individual y no como miembro de la clase en ningún supuesto procedimiento colectivo o representativo, incluyendo, sin limitación, cualquier demanda o arbitraje colectivos. El árbitro no combinará o consolidará la reclamación de más de una parte sin el consentimiento por escrito de todas las partes afectadas en un procedimiento de arbitraje. CANACO no podrá administrar ningún arbitraje de reclamantes múltiples o de clase, ya que las partes acuerdan específicamente que el arbitraje se limitará a la resolución únicamente de reclamaciones individuales.
- (h) Las partes acuerdan que el árbitro carece de autoridad para:
- otorgar medidas cautelares que excedan lo dispuesto en este Acuerdo;
 - Conceder daños consecuentes o punitivos o cualquier otro daño no medido por los daños directos reales de la parte prevaleciente; o
 - Ordenar la consolidación del arbitraje colectivo, consolidar las reclamaciones de más de una persona o presidir cualquier forma de representante o procedimiento colectivo.
- (i) Cada parte tendrá derecho a ser representada por un abogado en el arbitraje.
- (j) La decisión del Árbitro será definitiva y vinculante para las partes y dicha decisión podrá, de ser necesario, reducirse a un fallo en un tribunal al que las partes hayan dado su consentimiento para la jurisdicción según lo establecido en el Acuerdo. Este Acuerdo de arbitraje sobrevivirá a la cancelación o terminación del Acuerdo.
- (k) La autoridad del árbitro se limitará a decidir la controversia presentada por las partes en el arbitraje. Por lo tanto, ninguna decisión de un árbitro servirá de precedente en otros arbitrajes, salvo en una controversia entre las mismas partes, en cuyo caso podría utilizarse para impedir que la misma reclamación sea rearbitrada.
- (l) Las partes podrán resolver una controversia entre ellas después de la presentación del arbitraje sin la aprobación o participación del árbitro asignado a la controversia.

14.4 Confidencialidad de los procedimientos de resolución de controversias

Con la excepción de discutir las reclamaciones con testigos de buena fe de la disputa, ninguna de las partes discutirá, publicará o difundirá verbalmente o por escrito las reclamaciones, alegaciones, méritos, pruebas, posiciones, alegatos, testimonios, fallos, laudos, órdenes, cuestiones o cualquier otro aspecto de la disputa a terceros, incluida, entre otras, la divulgación en Internet o en cualquier plataforma de redes sociales o blogs, antes, durante o después de cualquier fase de los tres pasos del proceso de resolución de disputas, a menos que se aplique una exención específica contenida en esta política de resolución de disputas. Sin limitar la generalidad de lo anterior, las Partes no revelarán a terceros:

- (a) El fondo o fundamento de la controversia, disputa o reclamación;
- (b) La sustancia o contenido o cualquier oferta de acuerdo o discusiones de acuerdo u ofertas asociadas con la disputa;
- (c) Los alegatos, o el contenido de cualquier alegato, o sus pruebas, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje;
- (d) El contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través del descubrimiento en el arbitraje;
- (e) Los términos o monto de cualquier laudo arbitral; o
- (f) Los fallos del árbitro sobre las cuestiones procesales y/o sustantivas involucradas en el caso.

14.5 Daños y perjuicios por incumplimiento de la obligación de confidencialidad

Si una parte viola sus obligaciones de confidencialidad bajo esta política de resolución de disputas, la parte no incumplidora incurrirá en daños significativos a su reputación y buena voluntad que no serán fácilmente calculables. Por lo tanto, si una parte, sus abogados, agentes o un apoderado de una parte incumple las disposiciones de confidencialidad de esta política de resolución de litigios, se aplicará lo siguiente:

- (a) La parte no incumplidora tendrá derecho a una indemnización por daños y perjuicios de MX\$200,000 por infracción, o MX\$500,000 por infracción si la divulgación se publica en Internet, incluida, entre otras, la divulgación en cualquier sitio web o foro de redes sociales. Cada divulgación de cada reclamación, alegación, alegato u otra divulgación prohibida constituirá una violación separada. A pesar de esta disposición de confidencialidad y daños liquidados, nada en este documento limitará el derecho o la capacidad de una parte para revelar evidencia, reclamos o acusaciones relacionadas con la disputa a cualquier individuo que sea, o que pueda ser, un testigo de buena fe de la disputa. Las partes acuerdan que esta cantidad liquidada por daños y perjuicios es razonable y renuncian a todas las reclamaciones y defensas que constituyan una sanción; y
- (b) El incumplimiento de la disposición de confidencialidad mediante la difusión o publicación de información descrita en el párrafo anterior a través de cualquier forma de medios de comunicación masiva (incluyendo, pero no limitado a, la publicación en Internet o en cualquier plataforma de redes sociales) por una parte constituirá un acto de mala fe indiscriminada y grave, y constituirá una renuncia al derecho de la parte incumplidora a presentar la(s) reclamación(es) y/o defensa(s) contra la parte no incumplidora, y dará derecho a la parte no incumplidora a una sentencia por defecto contra la parte incumplidora.

14.6 Emergencia y medidas cautelares

Cualquiera de las partes podrá presentar una solicitud ante la CANACO solicitando medidas cautelares y/o de emergencia para proteger sus derechos e intereses de propiedad intelectual, incluida, entre otras, la protección de sus derechos de conformidad con las disposiciones de no solicitud de estos P&P. Una reclamación o causa de acción que busque una reparación de emergencia se presentará de conformidad con los Procedimientos de Emergencia de la CANACO en el Reglamento de Arbitraje de la CANACO (disponible en www.arbitrajecanaco.com.mx/arbitraje-comercial o comunicándose con el Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage compliance@lifelivantage.com). Las partes acuerdan que cualquier violación de las Secciones 6.1 (No Solicitud), 7.1 (Actividad de la Organización de Mercadotecnia), 8.5.12 (Subastas en Línea) y 8.5.13 (Venta al por menor en línea) de este Manual dará derecho a LifeVantage a una reparación equitativa permanente y de emergencia porque: (a) no habrá remedio adecuado en la ley; (b) LifeVantage sufrirá daños inmediatos e irreparables si se infringen dichas políticas; y (c) si no se concede una reparación equitativa permanente y de emergencia, el daño a LifeVantage será mayor que el daño potencial al Consultor de LifeVantage que infrinja estas políticas si se concede una reparación equitativa permanente y/o de emergencia.

14.7 Disputas no sujetas al proceso de resolución de disputas en tres pasos

Las siguientes disputas están exentas del estricto cumplimiento de los tres pasos del proceso de resolución de disputas de la siguiente forma:

14.7.1 Acción para ejecutar laudo u orden de arbitraje

Cualquiera de las partes podrá entablar una acción ante un tribunal debidamente investido de jurisdicción para ejecutar un laudo u orden de arbitraje, incluida, entre otras, una orden de socorro de emergencia.

14.7.2 Peticiones de ayuda de emergencia

Si una parte considera necesario solicitar ayuda de emergencia para proteger sus intereses, puede solicitar socorro de emergencia según lo establecido en esta política de resolución de controversias sin participar en el proceso de negociación o mediación establecido anteriormente. No obstante lo anterior, se alienta a las partes, pero no se les exige, que participen en negociaciones y/o mediación simultáneamente con cualquier solicitud pendiente de socorro de emergencia.

14.7.3 Sanciones disciplinarias

LifeVantage no estará obligado a participar en el proceso de resolución de disputas en tres etapas antes de imponer sanciones disciplinarias por violación del Acuerdo de conformidad con la Sección 14.12 a continuación.

14.8 Remedios

Los recursos disponibles para los Consultores de LifeVantage en virtud de las leyes nacionales, estatales y locales de la residencia de un Consultor de LifeVantage seguirán estando disponibles para el Consultor de LifeVantage en cualquier procedimiento de arbitraje.

14.9 Renuncia de demanda colectiva

Todas las disputas, ya sean iniciadas a través de arbitraje o ante los tribunales, que surjan o estén relacionadas con el Acuerdo, que surjan o estén relacionadas con el negocio de LifeVantage, o que surjan o estén relacionadas con la relación entre las partes, se presentarán y procederán de forma individual. Las partes renuncian a sus derechos para emprender cualquier acción contra la otra parte y / o sus respectivos propietarios, funcionarios, directores y agentes, sobre una base colectiva o consolidada.

14.10 Ley aplicable

Salvo que se mencione específicamente lo contrario en el presente Contrato, el Código de Comercio de México, complementado por el Código Civil Federal, regirá todos los asuntos relacionados con o derivados del Contrato, el negocio de LifeVantage, la relación entre las partes o cualquier otra reclamación entre las partes. No obstante lo anterior, si una controversia se presenta ante un tribunal de conformidad con la Sección 14.2 inciso (f), se aplicará la legislación de dicho tribunal.

14.11 Honorarios y costos legales

Cada parte asumirá sus propios honorarios legales y cualquier otro costo y gasto incurrido en la resolución de cualquier disputa sin tener en cuenta el resultado. No obstante lo anterior, o cualquier otra cosa en contrario en este Acuerdo, en cualquier acción legal iniciada para abordar el desvío no autorizado de productos (tal como se establece en los párrafos 8.5.11, 8.5.12 y 8.5.13, 8.5.13 de este Acuerdo), la parte ganadora tendrá derecho a recuperar los honorarios, costos y gastos legales en que incurra para investigar y procesar o defender dicha acción.

14.12 Sanciones disciplinarias, incumplimiento y recursos

Cualquier incumplimiento del Acuerdo y sanciones disciplinarias, incluido este Manual, o cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Consultor de LifeVantage puede resultar, a la sola discreción de la Compañía, en una o más de las siguientes acciones correctivas:

- (a) La emisión de una advertencia o advertencia por escrito;
- (b) Emisión de un escrito que ordena al Consultor LifeVantage que tome medidas correctivas inmediatas;
- (c) Pérdida del derecho a uno o más cheques de bonificación y comisión; total o parcialmente;
- (d) La retención de Distribuciones Financieras durante el período en que LifeVantage esté investigando cualquier conducta que supuestamente viole el Acuerdo;
- (e) Suspensión del Convenio por uno o más períodos de pago;
- (f) Cancelación del Acuerdo;
- (g) Cancelación del Acuerdo de cualquier otro Hogar Inmediato del Consultor de LifeVantage o de una persona Afiliada que esté asociada con el Consultor de LifeVantage incumplidor; y/o
- (h) Cualquier otra medida expresamente permitida por el Acuerdo que LifeVantage considere necesaria para implementar y apropiada para proporcionar una reparación por los daños causados parcial o exclusivamente por el incumplimiento del Consultor LifeVantage.

14.13 Denuncia legal o proceso de investigación

Ninguna de las disposiciones de este Acuerdo impedirá el acceso a cualquier denuncia legal o proceso de investigación aplicable.

SECCIÓN 15 – ORDENAR

15.1 – Clientes

Se alienta a los Consultores LifeVantage a promover el Programa de Clientes LifeVantage entre sus Clientes. El Programa de Clientes LifeVantage permite a los Clientes comprar sus productos LifeVantage directamente desde LifeVantage a través de pedidos de suscripción o pedidos al contado. Los clientes podrán realizar pedidos en línea en el sitio web de LifeVantage o simplemente llamar al número de pedido gratuito de LifeVantage para realizar sus pedidos, que pueden cargar en su tarjeta de crédito. LifeVantage enviará los productos solicitados directamente al Cliente y dará crédito al Consultor LifeVantage referenciado por dichos pedidos.

15.2 – Compra de productos LifeVantage

Cada Consultor LifeVantage deberá comprar sus productos directamente a LifeVantage bajo su Número de Consultor LifeVantage. Si un Consultor LifeVantage adquiere productos de otro Consultor LifeVantage o de cualquier otra fuente, el Consultor LifeVantage comprador no recibirá el Volumen de Ventas, y/o cualquier posible Distribución Financiera asociada con esa compra.

15.3 Políticas generales de pedido

Al recibir pedidos por correo con pago no válido o incorrecto, LifeVantage intentará contactar al Consultor o Cliente de LifeVantage por teléfono y/o correo electrónico para intentar obtener otro pago. Si estos intentos no tienen éxito después de cinco (5) días hábiles, el pedido será devuelto sin procesar. No se aceptarán pedidos de carga contra entrega ni de C.O.D. LifeVantage no mantiene requisitos mínimos de pedido. Los pedidos de productos y ayudas a la venta podrán combinarse.

15.4 – Política de envío y devolución

LifeVantage enviará rápidamente cualquier parte de un pedido actualmente en stock. Sin embargo, si un artículo pedido está agotado, se hará un pedido atrasado y se enviará cuando LifeVantage reciba inventario adicional. Se cobrará a los consultores LifeVantage y se le dará volumen de ventas en los artículos pedidos atrasados a menos que se notifique en la factura que el producto se ha discontinuado. LifeVantage notificará a los consultores LifeVantage y Clientes si los artículos están atrasados y no se espera que se envíen dentro de los treinta (30) días a partir de la fecha del pedido. También se proporcionará una fecha estimada de envío. Los artículos pedidos atrasados podrán cancelarse a solicitud de un Cliente o Consultor de LifeVantage. Los clientes y consultores de LifeVantage podrán solicitar un reembolso, crédito a cuenta o mercancía de reemplazo para pedidos cancelados atrasados. Si se solicita un reembolso, el volumen de ventas del Consultor LifeVantage se reducirá en el monto del reembolso en el mes en que se emita el reembolso.

15.5 – Confirmación del pedido

Un Consultor LifeVantage y/o receptor de un pedido deberá confirmar que el producto recibido coincide con el producto que figura en la factura de envío y está libre de daños. No notificar a LifeVantage cualquier discrepancia o daño en el envío dentro de los treinta (30) días posteriores al envío renuncia al derecho de un Consultor LifeVantage de solicitar una corrección.

15.6 – Abandono del producto

Una transacción de pedido se considera completa solo cuando el pedido ha sido pagado y el método de entrega ha sido satisfecho. Si estas condiciones no se cumplen dentro de los noventa (90) días a partir de la fecha del pedido, LifeVantage se reserva el derecho de determinar el resultado final del pedido y el Consultor LifeVantage libera a la Compañía de cualquier otra obligación o responsabilidad.

SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍO

16.1 – Depósitos

El Consultor LifeVantage no debe pagar ni aceptar dinero por una venta a uno de sus clientes de reventa personal, excepto en el momento de la entrega del producto. Los consultores LifeVantage no deben aceptar dinero de sus clientes de reventa para ser depositado en anticipación de futuras entregas.

16.2 – Fondos insuficientes

Es responsabilidad de cada Consultor LifeVantage asegurarse que hay suficientes fondos o créditos disponibles en su cuenta para cubrir cualquier pedido de suscripción mensual o cualquier otro pedido. LifeVantage no está obligado a ponerse en contacto con los consultores LifeVantage en relación con pedidos cancelados debido a fondos o créditos insuficientes. Este tipo de cancelación de pedido puede resultar en el incumplimiento de los requisitos de volumen de ventas del Consultor LifeVantage para el mes.

16.3 – Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros

Los consultores LifeVantage no permitirán que otros consultores LifeVantage o Clientes utilicen sus tarjetas de crédito o las tarjetas de crédito de cualquier otro tercero.

16.4 – Impuestos sobre las ventas, el valor añadido, el volumen de negocios o equivalentes

En virtud de sus operaciones comerciales, LifeVantage está obligado a cobrar impuestos sobre las ventas y todos los demás impuestos

de cualquier naturaleza, ya sean impuestos sobre el valor agregado, sobre el volumen de negocios o impuestos equivalentes, como se requiere de ella por cualquiera y todas las leyes aplicables, y ya sea cobrado a nivel federal, nacional, estatal o local (municipio, comunal o de otro tipo) (una "unidad política") que tiene jurisdicción para exigir a LifeVantage que lo haga, y además cobrará, tasaré o añadirá de otro modo a los importes facturados o que se le facturarán en todas las compras realizadas por LifeVantage Consultores y Clientes, y remitirá los impuestos cobrados a las unidades políticas respectivas. En consecuencia, LifeVantage recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas y todos los demás impuestos de cualquier naturaleza, ya sean de valor agregado, facturación o impuestos equivalentes, según se requiera en nombre de los consultores LifeVantage, en función del precio de venta sugerido de los productos, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables de la unidad política a la que se destina el envío. Si un Consultor de LifeVantage ha presentado, y LifeVantage ha aceptado, un Certificado de Exención del Impuesto sobre las Ventas y una Licencia de Registro del Impuesto sobre las Ventas vigentes o cualquier otra Licencia de Registro de impuestos "o IVA" aplicable o cualquier otro certificado de exención de impuestos aplicable o prueba de volumen de negocios o registro de impuestos equivalente, los impuestos sobre las ventas o cualquier otro impuesto aplicable de valor agregado, volumen de negocios o equivalente no se agregarán a la factura, si y en la medida permitida por la ley o regulación aplicable, y en ese caso, la responsabilidad de recaudar y remitir dichos impuestos a las autoridades apropiadas será del Consultor de LifeVantage. La exención del pago del impuesto sobre las ventas o todos los demás impuestos equivalentes descritos anteriormente es aplicable solo a los pedidos que se envían a una unidad política para los que se han presentado y aceptado los documentos de exención de impuestos adecuados o pruebas de volumen de negocios o registro fiscal equivalente. Los impuestos sobre las ventas aplicables o cualquier otro impuesto equivalente descrito anteriormente se cobrarán en los pedidos que se envían a otra unidad política, según sea el caso. Sin embargo, ninguna exención del impuesto sobre las ventas u otra exención fiscal equivalente, tal como se ha descrito anteriormente, aceptada por LifeVantage tendrá carácter o efecto retroactivo.

SECCIÓN 17 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

17.1 – Efecto de la cancelación

Mientras un Consultor de LifeVantage permanezca Activo y cumpla con los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará Distribuciones Financieras a dicho Consultor de LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage. Las Distribuciones Financieras de un Consultor LifeVantage constituyen toda la consideración por los esfuerzos y actividades del Consultor LifeVantage relacionadas con la generación de ventas (incluyendo la construcción de una Organización de Marketing). Tras la terminación y/o no renovación de un Contrato de Consultor de LifeVantage de conformidad con uno o más de los métodos establecidos en esta Sección 17 o según lo dispuesto en este documento (denominados colectivamente "Cancelación"), el ex Consultor de LifeVantage no tendrá ningún derecho, título, reclamo o interés para la Organización de Marketing que operaron, ni ninguna Distribución Financiera de las ventas generadas por la Organización de Marketing. Un Consultor LifeVantage cuyo Negocio de Consultor LifeVantage se cancele perderá permanentemente todos los derechos como Consultor LifeVantage. Esto incluye derechos cancelados para vender productos LifeVantage y derechos cancelados para recibir futuras Distribuciones Financieras resultantes de las ventas y otras actividades de la antigua Organización de Marketing del Consultor LifeVantage. En caso de cancelación, los consultores LifeVantage se compromete a renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, a su antigua organización de marketing y a cualquier distribución financiera u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua organización de marketing. Tras la cancelación de su Contrato por parte de un Consultor LifeVantage, el anterior Consultor LifeVantage no se mantendrá como Consultor LifeVantage y no tendrá derecho a vender productos LifeVantage. Un Consultor LifeVantage cuyo Acuerdo se cancele recibirá Distribuciones Financieras solo durante el último período de comisión completo en el que estuvo activo y calificado antes de la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante una investigación anterior a una cancelación involuntaria). Los consultores LifeVantage podrán volver a solicitar como un nuevo Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo.

17.2 – Cancelación por inactividad

Un Consultor LifeVantage tiene la responsabilidad de liderar su Organización de Marketing con el ejemplo adecuado en la producción personal de ventas a clientes consumidores finales. Sin este ejemplo y liderazgo adecuados, el Consultor LifeVantage perderá su derecho a recibir Distribuciones Financieras de las ventas generadas a través de su Organización de Marketing cuando el Consultor LifeVantage no cumpla con los 150 Requisitos de Volumen de Ventas para cualquier período de comisión. Si un Consultor LifeVantage no obtiene una Distribución Financiera durante un período de seis (6) meses calendario consecutivos, y no ha pagado la tarifa de renovación aplicable, la Compañía podrá cancelar el Acuerdo por inactividad y puede, a la sola discreción de la Compañía, reclasificar al Consultor LifeVantage como Cliente y crear una cuenta de cliente para el antiguo Consultor LifeVantage para permitir que la Compañía continúe procesando los pedidos de productos, incluidos los pedidos de suscripción mensuales válidos, archivados en el momento de la cancelación. La Cancelación se hará efectiva el día siguiente al último día del sexto mes de inactividad. LifeVantage notificará a los consultores LifeVantage que están siendo reclasificados al menos treinta (30) días antes de la reclasificación. Tras la reclasificación del consultores LifeVantage a Cliente de conformidad con esta Sección 17.2, usted reconoce y acepta que todas las compras personales de productos realizadas por usted después de dicha reclasificación, ya sea en la suscripción o no, se registrarán por el Acuerdo de Cliente de LifeVantage, que se puede encontrar en [\[Insertar enlace al Acuerdo de Cliente del Mercado\]](#), cuyos términos se incorporan en el este documento. Un Consultor LifeVantage que haya sido reclasificado como Cliente puede volver a solicitar como nuevo Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo.

17.3 Cancelación involuntaria

El incumplimiento por parte del consultor LifeVantage de cualquiera de los términos del Acuerdo puede dar lugar en cualquiera de las sanciones y/o acciones en el Acuerdo, incluida la Cancelación involuntaria de su Acuerdo. A menos que se disponga lo contrario en el aviso de cancelación, la cancelación surtirá efecto en la fecha en que el aviso por escrito se envíe por correo, fax o entregue a un mensajero expreso a la última dirección conocida del Consultor LifeVantage; número de correo electrónico o fax, o su abogado, o cuando el Consultor LifeVantage reciba un aviso real de cancelación, lo que ocurra primero. La entrada en cualquier otro Acuerdo después de la Cancelación, si alguna vez se concede, deberá iniciarse por y a discreción de la Compañía.

17.4 Cancelación voluntaria

Un Consultor LifeVantage tiene derecho a cancelar el Acuerdo en cualquier momento. La cancelación debe presentarse por escrito a la Compañía en su dirección comercial principal: LifeVantage de Mexico S. de R.L. de C.V., IOS Andares Corporativo Paseo, Blvd Puerta de Hierro No 5153, Puerta de Hierro Piso 2, CP 45116, Zapopan, Jalisco o enviando una solicitud por correo electrónico a servicios@lifevantage.com, teléfono +52 (331) 493-7252. El aviso escrito debe incluir la firma del Consultor LifeVantage, nombre impreso, dirección y DIN del Consultor LifeVantage. Sin embargo, si un Consultor de LifeVantage no está en buen estado con la Compañía en el momento en que LifeVantage recibe la notificación de cancelación, las consecuencias de una cancelación involuntaria pueden surtir efecto según el Acuerdo. Los consultores LifeVantage podrán volver a solicitar como un nuevo Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo.

17.5 – No renovación

Un Consultor de LifeVantage podrá cancelar voluntariamente su Acuerdo enviando una notificación por escrito dentro de los treinta (30) días del primer día de la fecha del aniversario o no pagando la cuota anual tal como se describe en la sección 3.3. La Compañía a su discreción también podrá optar por no renovar el Acuerdo en la fecha del aniversario del Acuerdo.

17.6 - Terminación por conveniencia:

La Compañía se reserva el derecho en cualquier momento de rescindir el Acuerdo por conveniencia a su sola discreción con treinta (30) días de anticipación por escrito. La Compañía no estará obligada a tener ninguna razón ni a probar ninguna causa para terminar cualquier Acuerdo con cualquier Consultor de LifeVantage. Si y cuando se rescinde cualquier Acuerdo con cualquier Consultor de LifeVantage, el Consultor de LifeVantage no tendrá ninguna reclamación contra la Compañía, sus afiliados o sus respectivos funcionarios, directores, agentes, empleados, sirvientes y representantes, ni ningún derecho a reclamar o cobrar ganancias perdidas, oportunidades perdidas o cualquier otro daño. Los términos de este documento satisfacen todas las reclamaciones legales y de derecho consuetudinario, incluido, entre otros, cualquier derecho a una notificación razonable de la terminación de la relación contractual.

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

Aceptación – significa la aceptación de la solicitud para convertirse en Consultor de LifeVantage al completar un Acuerdo de Consultor de LifeVantage y entregarlo a LifeVantage. Se considerará que la “aceptación” se produce cuando LifeVantage acepte una Solicitud y Acuerdo de Consultor de LifeVantage válidos de una persona que haya decidido convertirse en Consultor de LifeVantage.

Consultor de LifeVantage activo o activo: significa el estado de un Consultor de LifeVantage que cumple plenamente con el Acuerdo de Consultor y ha cumplido con los requisitos mínimos de Volumen de Ventas, establecidos en el Plan de Compensación de LifeVantage, para garantizar que es elegible para recibir Distribuciones Financieras.

Acuerdo – significa el contrato entre la Compañía y cada Consultor de LifeVantage según se define en la sección 2.1, todo en su forma actual o en su forma enmendada por LifeVantage de vez en cuando a su entera discreción. Estos documentos se denominan colectivamente y comprenden el “Acuerdo”.

Incumplimiento: “Incumplimiento”, y “Violación” significan una transgresión o violación real o supuesta de cualquier parte del Acuerdo.

Centro(s) empresarial(es) – puestos adicionales de consultor incluidos en el negocio original de consultores de LifeVantage según lo permitido en el Plan de compensación de LifeVantage vigente antes del 1 de febrero de 2024.

Cancelación: significa la terminación de un negocio de Consultor LifeVantage. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria, por incumplimiento, no renovación o inactividad. La terminación a veces se usa aquí indistintamente con la cancelación.

Rango de carrera– significa el “título” que un Consultor LifeVantage ha logrado de acuerdo con el Plan de Compensación LifeVantage.

Compañía – significa LifeVantage Netherlands B.V. y cualquier matriz, filial o entidad subsidiaria.

Ciente – significa cualquier persona jurídica cuyo Acuerdo de Cliente de LifeVantage ha sido aceptado por la Compañía. Los clientes de LifeVantage pueden obtener precios más bajos a través de una suscripción en la que reciben productos elegidos cada mes pagados en cargos mensuales recurrentes. Un Cliente no es un Consultor de LifeVantage y no tiene derecho a ninguna Distribución Financiera o a vender el producto.

Afiliado – significa los Consultores y Clientes de LifeVantage que han sido registrados como Consultores o Clientes de LifeVantage por otro Consultor de LifeVantage, que es su Afiliado.

Registrador: significa el Consultor de LifeVantage que inscribe a un nuevo Consultor o Cliente de LifeVantage. El Registrador puede patrocinar o colocar al nuevo Consultor bajo su posición o, si es Consultor, bajo cualquier otra posición dentro de su Organización de Marketing. Para evitar dudas, los clientes solo podrán ser colocados bajo la posición del Consultor LifeVantage. La posición bajo la cual se coloca el nuevo Consultor o Cliente es el “Patrocinador de Colocación”. El mismo Consultor de LifeVantage puede ser tanto el registrador como el Patrocinador de Colocación.

Hogar inmediato – significa cabezas de familia y familiares dependientes que residen en la misma casa.

Consultor LifeVantage – significa un contratista independiente que ha firmado y completado el Acuerdo oficial de Consultor LifeVantage y cuyo Acuerdo de Consultor LifeVantage ha sido aceptado por LifeVantage. Se requiere que un Consultor de LifeVantage cumpla con ciertas calificaciones y sea responsable de la motivación, apoyo y desarrollo de los Consultores de LifeVantage en su respectiva Organización de Marketing. Los consultores LifeVantage tienen derecho a comprar productos LifeVantage a precios minoristas o de suscripción, inscribir Clientes y nuevos Consultores LifeVantage, y participar en el Plan de Compensación LifeVantage.

Organización de Marketing – significa la red de Consultores y Clientes LifeVantage que existen bajo un Negocio Consultor LifeVantage y también se llama “downline”. Cada Consultor de LifeVantage entiende que (1) los Consultores de LifeVantage no tienen ningún derecho de propiedad o posesorio, título o interés en ninguna persona, entidad, organización de Organización(es) de Marketing o en ningún material generado por LifeVantage o creado por Consultores de LifeVantage o cualquier otra persona o entidad en la medida en que consista, total o parcialmente, en cualquier información sobre Organización(es) de Marketing de LifeVantage o cualquier parte del Acuerdo; (2) el único interés de propiedad de un Consultor de LifeVantage con respecto a Organización(es) de Marketing es el derecho contractual a recibir Distribuciones Financieras según lo establecido en el Acuerdo; y (3) LifeVantage es el único propietario de todos los derechos, títulos, intereses y materiales de Organización(es) de Marketing.

Informe de actividad de las organizaciones de marketing – significa un informe mensual generado por LifeVantage que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los Consultores de LifeVantage, Clientes, información de ventas y actividad de inscripción de cada Organización de Marketing de LifeVantage Consultor. Este informe contiene información confidencial y secreta comercial que es propiedad de LifeVantage. Es propiedad exclusiva de LifeVantage.

Material oficial LifeVantage – significa literatura, grabaciones de audio o digitales y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por LifeVantage a Consultores y Clientes de LifeVantage.

Rango pagado: el rango actual de un Consultor de LifeVantage, según lo determinado por el Plan de Compensación de LifeVantage, para cualquier mes calendario. Para ser considerado “Activo” en relación con un rango en particular, un Consultor de LifeVantage deberá cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación de LifeVantage.

Patrocinador de colocación – significa el Consultor LifeVantage bajo el cual el registrador coloca un nuevo Consultor.

Reclutamiento – significa el patrocinio, solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intentado para influir de cualquier otra manera, ya sea directa, indirectamente (incluyendo pero no limitado al uso de un sitio web o redes sociales), o a través de un tercero, otro Consultor de LifeVantage para inscribirse o participar en una Actividad de la Competencia. Esta conducta constituye Reclutamiento incluso si las acciones del Consultor son en respuesta a una consulta o contacto realizado por otro Consultor.

Reposable y revendible: productos y ayudas a la venta si se cumple cada uno de los siguientes elementos: (1) están sin abrir y sin usar; (2) el embalaje y el etiquetado no han sido alterados o dañados; (3) el producto y el embalaje están en condiciones tales que es una práctica comercialmente razonable dentro del comercio vender la mercancía al precio completo; (4) los productos se devuelven a LifeVantage dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de compra; (5) la fecha de vencimiento del producto no ha transcurrido; y (6) el producto contiene el etiquetado LifeVantage actual. Cualquier mercancía que se identifique claramente en el momento de la venta como no retornable, discontinua o como un artículo de temporada, no será revendible.

Roll-Up – significa el método por el cual se llena una vacante en una Organización de Marketing dejada por un Consultor LifeVantage cuyo Acuerdo respectivo ha sido cancelado.

Kit de inicio: significa una selección de materiales de capacitación y materiales de apoyo empresarial de LifeVantage que cada nuevo consultor de LifeVantage debe comprar. Esta compra puede ser opcional en algunas jurisdicciones.

Suscripción – significa el programa opcional LifeVantage mediante el cual los productos se envían automáticamente a Consultores y Clientes LifeVantage. Las suscripciones se incorporan al “Acuerdo” y se pueden encontrar como parte de la Aplicación y Acuerdo de Consultor LifeVantage o la Aplicación y Acuerdo de Cliente.

Precio de Suscripción – significa el precio de los productos que pagan a la Compañía los Consultores de LifeVantage o los Clientes que han elegido suscribirse.

Resumen: significa la(s) posición(es) de Consultor LifeVantage por encima de un Consultor LifeVantage en particular en una línea de patrocinio o línea de inscripción hasta la Compañía. Por el contrario, es la línea de patrocinadores o registradores que vincula a cualquier Consultor o Cliente de LifeVantage en particular con la Compañía.

