

MANUAL DE POLÍTICAS PARA DISTRIBUIDORES

Fecha de Publicación 2024

MANUAL DE POLÍTICAS - GUATEMALA

INDICE DE MATERIAS

SECCIÓN 1. MISIÓN, VALORES Y CÓDIGO DE ÉTICA.....	5
1A. Misión de dōTERRA.....	5
1B. Valores de dōTERRA.....	5
1C. Código de Ética para Distribuidores.....	5
SECCIÓN 2. INSCRIPCIÓN COMO DISTRIBUIDOR.....	6
2A. Requisitos para la Inscripción.....	6
2B. Aceptación o Rechazo de Solicitudes de Distribuidor.....	6
2C. Deber de Mantener Información Precisa.....	6
2D. Efecto Obligatorio de Co-Solicitantes.....	6
2E. Se Prohíbe Tener Beneficio Usufructo, Simultáneo Intereses en Derechos de Distribución.....	7
2F. Relación de Contratista Independiente entre el Distribuidor y la Empresa.....	7
2G. Indemnización.....	7
2H. Contrato y Partes.....	7
2I. Cumplimiento con el Contrato.....	8
2J. Plazo y Renovación del Contrato.....	8
2K. Terminación del Contrato.....	8
2L. Modificaciones al Contrato.....	8
2M. Transferencia y Sucesión del Derecho de Distribución.....	9
2N. Reconocimiento de dōTERRA.....	10
SECCIÓN 3. COMPRAR, REVENDER Y DEVOLVER PRODUCTOS.....	10
3A. No se Requiere Comprar Productos.....	10
3B. Reventa de Productos.....	10
3C. Se Prohíbe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos.....	10
3D. Limitaciones en las Cantidades de Compra.....	10
3E. Se Prohíbe Re-empacar.....	10
3F. Programa de Auto Envío (LRP).....	10
3G. Uso de Tarjetas de Crédito.....	11
3H. Cargos por Cheques sin Fondos.....	11
3I. Órdenes Para ser Recogidas en el Centro de Productos.....	11
3J. Política de Devolución de Productos.....	11
3K. Retiro de pedidos en el Centro de Productos.....	14
3L. Obligaciones del Distribuidor en Ventas Minoristas.....	14
3M. Limitación de Responsabilidad.....	16
3N. Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros.....	16
SECCIÓN 4. PATROCINAR Y INSCRIBIR A OTROS DISTRIBUIDORES.....	16
4A. Deber de Aceptar Responsabilidades Contractuales.....	16

4B. Mercados Locales Abiertos	16
4C. Cómo Ser un Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción Exitoso	17
4D. Deber de Cuidado del Patrocinador de Colocación e Patrocinador de Inscripción	17
4E. Colocaciones y Movimientos de Inscritos Después de Inscripción	17
4F. Conversión de Cliente Mayorista en Distribuidor	19
4G. Se prohíbe el Reclutamiento Cruzado Entre Empresas y Movimiento Cruzado Entre Líneas.....	19
4H. Realineación de Toda o Parte de la Organización.....	19
SECCIÓN 5. PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS.....	20
5A. Lineamientos Generales	20
5B. Ganancias por las Ventas de Productos	20
5C. Bonos en el Plan de Compensación de Ventas	20
5D. Solicitud y Emisión de Factura Especial: Condiciones Generales para la Factura Especial	26
SECCIÓN 6. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR EN HACER EL NEGOCIO DE dōTERRA	27
6A. Afirmaciones de Productos	27
6B. Divulgación de Estatus de Distribuidor Independiente.	28
6C. Publicidad y Uso de los Derechos de Propiedad Intelectual de la Empresa	28
6D. Ventas por Internet, en Tiendas Minoristas, Establecimientos de Servicio y Ferias Comerciales	33
6E. Negocios Internacionales.....	34
6F. Pago de Impuestos	36
SECCIÓN 7. USO DE LOS DATOS DE DISTRIBUIDORES.....	36
7A. Uso de Datos Personales del Distribuidor	36
7B. Uso de Listas de Distribuidores y Clientes por el Distribuidor.....	37
SECCIÓN 8. MEDIDAS SANCIONATORIAS	37
8A. Derechos Condicionados por el Desempeño.....	37
8B. Posibles Medidas Sancionatorias	38
8C. Otras Medidas Sancionatorias.....	38
8D. Investigaciones	38
SECCIÓN 9. DISPUTAS.....	38
9A. Ley Regente y Resolución de Disputas	38
9B. Litigio y Reclamos.....	38
SECCIÓN 10 MISCELÁNEO	38
10A. Renuncia	38
10B. Contrato Integrado.....	38
10C. Separación.....	38
10D. Fuerza Mayor	38
10E. Supervivencia.....	38
10F. Encabezados	38

10G. Notificaciones	38
APÉNDICE 1 - DEFINICIONES.....	38

SECCIÓN 1. MISIÓN, VALORES Y CÓDIGO DE ÉTICA

1A. Misión de dōTERRA.

dōTERRA tiene el compromiso de mejorar la vida del mundo a través de los beneficios de los aceites esenciales de esta manera:

- (i) Descubriendo y desarrollando productos con aceites esenciales grado puro de la más alta calidad en el mundo mediante una sofisticada red de botánicos, químicos, científicos de la salud y profesionales médicos con altos niveles de educación y experiencia.
- (ii) Creando nuestros productos de aceites esenciales según las más altas normas de calidad, pureza, comprobación y seguridad usadas en la industria —denominado “CPTG Certificado de Pureza Total Garantizada”.
- (iii) Distribuyendo nuestros productos por medio de Distribuidores Independientes que, trabajando desde casa, presentan y venden los Productos de dōTERRA, educando al usuario sobre sus usos y beneficios.
- (iv) Proveyendo oportunidades educativas para todas las personas interesadas en aprender la manera en que pueden usarse los aceites esenciales grado puro como una alternativa de cuidado personal para el bienestar.
- (v) Juntando profesionales del cuidado de la salud de los campos de medicina tradicional y alternativa para fomentar mayores estudios y aplicaciones de aceites esenciales grado puro en las prácticas de cuidado de salud modernas.

1B. Valores de dōTERRA.

dōTERRA conducirá sus negocios de modo tal que sea una influencia positiva para el bien de cada persona, Cliente, Distribuidor, empleado, proveedor y socio con quien entre en contacto, de esta manera:

- (i) Conduciendo nuestros negocios con absoluta honestidad e integridad.
- (ii) Capacitando a todas las personas con amabilidad y respeto.
- (iii) Conduciendo nuestras interacciones con otras personas en un espíritu de servicio y diligencia.
- (iv) Trabajando arduamente y administrando sabiamente el uso de los recursos de la Empresa.
- (v) Fomentando un ambiente de trabajo edificante con sonrisas, risa y diversión.
- (vi) Estando agradecidos por el éxito y dando reconocimiento a los demás.
- (vii) Siendo generosos con los menos afortunados de nuestra comunidad y del mundo.

1C. Código de Ética para Distribuidores.

dōTERRA espera y requiere que su fuerza de ventas independiente se conduzca de conformidad con las más altas normas de conducta ética. Se espera que los Distribuidores practiquen la siguiente conducta ética al presentar dōTERRA y sus Productos a otras personas. Las violaciones al Código de Ética pueden hacer que el Distribuidor quede sujeto a medidas sancionatorias por parte de la Empresa según la magnitud de la violación. Las siguientes directrices ayudan a asegurar una norma uniforme de excelencia a lo largo de la organización de dōTERRA. Todos

los Distribuidores deben:

- (i) Ser respetuosos con toda persona mientras realicen negocios relacionados con dōTERRA.
- (ii) Conducirse a sí mismos y sus actividades de negocios en forma ética, moral, legal y financieramente honesta. No deben participar en actividades ni conductas que podrían causar falta de respeto o vergüenza a dōTERRA, sus oficiales corporativos, empleados, a sí mismos o a otros Distribuidores.
- (iii) Evitar hacer comentarios negativos o denigrantes acerca de otras personas, Distribuidores, dōTERRA, otras empresas, sus empleados o sus productos.
- (iv) Ser veraces en sus afirmaciones acerca de los Productos. No hacer afirmaciones de diagnóstico, terapia, curación o exageradas a menos que dichas afirmaciones sean aprobados y publicados en materiales oficiales de la Empresa de acuerdo con estudios científicos apropiados y permisos gubernamentales.
- (v) Dar apoyo y aliento a los Clientes para asegurar que su experiencia con dōTERRA sea significativa y satisfactoria. Los Distribuidores deben dar capacitación y apoyo apropiados a quienes patrocinen y sean miembros de su Organización.
- (vi) Enseñar y representar precisamente el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA. Ser honestos al explicar los ingresos que uno puede ganar, y no deben usar sus propios ingresos como indicación del posible éxito de otra persona, ni usar sus cheques de remuneración como materiales de mercadotecnia.
- (vii) Obedecer todas las políticas y procedimientos de la Empresa tal y como se encuentran actualmente en este Manual de Políticas y otros documentos anexados al Contrato, y según sean modificados en el futuro.

SECCIÓN 2. INSCRIPCIÓN COMO DISTRIBUIDOR

Las relaciones con los Distribuidores son las más valiosas relaciones en dōTERRA. dōTERRA se complace enormemente en asociarse con sus Distribuidores para presentar y ofrecer nuestros Productos y oportunidad que cambian la vida.

2A. Requisitos para la Inscripción.

Para inscribirse como Distribuidor, un solicitante debe:

- (i) Ser mayor de edad y ser competente legalmente para celebrar el Contrato.
- (ii) Proveer su cédula de identidad u otro número de identificación tributaria válido.
- (iii) Entregar un Acuerdo de Distribuidor Independiente a la Empresa debidamente llenado y firmado, dentro de los 30 Días siguientes a la fecha de Inscripción.
- (iv) Pagar la Cuota de Inscripción no reembolsable.
- (v) Para inscribirse como Persona Jurídica, también debe llenar y entregar a la Empresa el Adendum de Negocio.

2B. Aceptación o Rechazo de Solicitudes de Distribuidor.

La Empresa se reserva el derecho, con criterio exclusivo, de aprobar o rechazar solicitudes de Distribuidor presentadas a la Empresa. Un formulario incompleto, incorrecto o fraudulento se considerará inválido desde su origen. Los hospitales no pueden inscribirse sin permiso por escrito de los departamentos de Cumplimiento y Legal.

2C. Deber de Mantener Información Precisa.

El Distribuidor debe avisar a la Empresa acerca de cualquier cambio a la información contenida en los formularios y anexos entregados.

2D. Efecto Obligatorio de Co-Solicitantes.

Donde haya una o más Personas formando parte de un Derecho de Distribución como co- solicitantes, las acciones, aprobaciones o aceptaciones de uno obligan a todos los titulares del Derecho de Distribución.

2E. Se Prohíbe Tener Beneficio Usufructo, Simultáneo Intereses en Derechos de Distribución.

- (i) El Distribuidor no puede tener intereses usufructos simultáneos o ser co-solicitante en más de un Derecho de Distribución o ser propietario simultáneamente de un interés económico en una cuenta de Cliente Mayorista. Un interés económico incluye, pero no se limita a, cualquier interés de propiedad; cualquier derecho a beneficios presentes o futuros, financieros o de otro tipo; derecho a comprar a precios al por mayor; reconocimiento; u otros beneficios tangibles o intangibles asociados con un Derecho de Distribución o cuenta de Cliente Mayorista.
- (ii) Los cónyuges tienen que ser parte del mismo Derecho de Distribución y no pueden tener más de un Derecho de Distribución entre ellos, ni ser propietarios de intereses económicos adicionales en una cuenta de Cliente Mayorista.
- (iii) Un propietario de negocio no puede tener un Derecho de Distribución a nombre del negocio y otro Derecho de Distribución a nombre del propietario, o tener un interés económico en una cuenta de Cliente Mayorista u otro negocio.
- (iv) Una excepción a esta regla es la Cuenta Multiplicadora de Diamantes Presidenciales (Ver la Sección 5).

2F. Relación de Contratista Independiente entre el Distribuidor y la Empresa.

El Distribuidor es un contratista independiente y no un empleado, agente, socio, representante legal o propietario de franquicia de la Empresa. El Distribuidor no está autorizado para incurrir (y promete no incurrir) ninguna deuda, gasto u obligación; ni abrir ninguna cuenta bancaria a favor de, para o a nombre de la Empresa. El Distribuidor controla la manera y los medios por los cuales opera sus negocios dōTERRA, en sujeción a los términos del Contrato. El Distribuidor es exclusivamente responsable de pagar todos los gastos que incurra, incluso, pero sin limitarse a viajes, alimentación, hospedaje, servicios secretariales y de oficina, teléfono de larga distancia y otros gastos. El Distribuidor no es tratado como empleado de la Empresa para efectos de impuestos federales o provinciales, y reconoce y acuerda que la Empresa no es responsable de retener en la fuente y que no retendrá impuestos ni deducirá de Bonos contribuciones para seguro social ni ningún otro impuesto de ningún tipo, a menos que tales retenciones sean legalmente requeridas. El Distribuidor tiene la obligación de cumplir todos los acuerdos de cobro y envío de impuestos de ventas entre la Empresa, todas las jurisdicciones tributarias apropiadas y todas las reglas y procedimientos relacionados.

El Distribuidor acuerda que la relación entre el Distribuidor y la Empresa es totalmente contractual. Por tanto, la Empresa no honrará ni respetará ningún reclamo de parte del Distribuidor de que la relación es o ha sido cuasicontractual, que ha surgido por implicación de cualquier práctica o curso de acción continuo, que ha sido verbalmente autorizada por un empleado de la Empresa en contradicción de los términos del Contrato, o que es de algún otro modo un contrato implícito.

2G. Indemnización.

El Distribuidor libera y acuerda indemnizar a la Empresa y sus filiales de cualquier y toda responsabilidad, daños, multas, sanciones u otras adjudicaciones o liquidaciones que surjan o estén relacionadas con las acciones del Distribuidor en la promoción u operación de su negocio independiente de dōTERRA y cualquier actividades relacionadas con este (por ejemplo, entre otros, la presentación de Productos o el Plan de Compensación, la operación de un vehículo de motor, el alquiler de instalaciones para reuniones o el incumplimiento de las leyes aplicables).

2H. Contrato y Partes.

Este Manual de Políticas de dōTERRA (“Manual de Políticas”), el Acuerdo de Distribuidor Independiente, el Adendum de Negocio y todos los otros formularios y documentos auxiliares colectivamente constituyen el acuerdo total (“Contrato”) entre dōTERRA y el Distribuidor

Independiente ("Distribuidor"). dōTERRA Enterprises Sarl, una empresa luxemburguesa ("dōTERRA Enterprises"), tiene la responsabilidad de promover la venta de productos globalmente a través del Plan de Compensación de Ventas, y de licenciar la red de Distribuidores y el Plan de Compensación de Ventas a afiliados locales, incluidos dōTERRA Guatemala Essential Wellness, y Compañía Ltda., una empresa guatemalteca ("dōTERRA Guatemala"). Como resultado de la licencia, dōTERRA Guatemala tiene la responsabilidad, dentro de Guatemala, de promoverla venta de productos a los Distribuidores y de pagar Bonos por esas ventas. Por conveniencia administrativa, los Bonos obtenidos de la promoción y venta de productos dentro de y fuera de Guatemala generalmente son pagados por dōTERRA Guatemala en un pago combinado al Distribuidor. A menos que se indique lo contrario, dōTERRA Enterprises y dōTERRA Guatemala se denominan colectivamente aquí como "dōTERRA" o "la Empresa".

2I. Cumplimiento con el Contrato.

Si el Distribuidor deja de cumplir las disposiciones del Contrato, podría ocasionar, a criterio exclusivo de la Empresa, cualquiera o todas de las medidas sancionatorias indicadas en el Contrato (ver la Sección 8), incluyendo pero no limitado a terminación del Contrato y el Derecho de Distribución del Distribuidor, pérdida del derecho a patrocinar a otras personas, pérdida del derecho a recibir Bonos, pérdida de reconocimiento formal de parte de la Empresa, y suspensión o cancelación de otros derechos y privilegios.

2J. Plazo y Renovación del Contrato.

El término del Contrato es de 1 año. A menos que el Distribuidor notifique a la Empresa su intención de no renovar, o a menos que el Contrato sea cancelado por la Empresa, el Contrato se renovará automáticamente cada año el día de su aniversario. El Distribuidor acuerda pagar la Cuota de Renovación Anual a más tardar en la fecha de cada aniversario del Contrato. El Distribuidor acuerda y autoriza a la Empresa para que cargue automáticamente la tarjeta de crédito en archivo en la Empresa por la cantidad de la Cuota de Renovación Anual cada año en la fecha de aniversario, o agregarla a la siguiente orden de Productos. La Cuota de Renovación Anual ayuda a la Empresa a brindar a los Distribuidores los materiales de apoyo e información de Productos y servicios necesarios, programas de la Empresa, políticas y procedimientos, comunicaciones y otras cosas relacionadas. Si el Distribuidor no tiene una Línea Descendente en la fecha de renovación, verá su cuenta renovada como Cliente Mayorista y acuerda quedar sujeto al Acuerdo de Cliente Mayorista.

2K. Terminación del Contrato.

- (i) Terminación Voluntaria por el Distribuidor. El Distribuidor puede dar por terminado el Contrato en cualquier momento y por cualquier razón enviando a la Empresa notificación escrita. En este caso, la cuenta es colocada en un estatus de suspensión y permanece en el árbol genealógico por un período de 12 meses a partir de la fecha en que dejó de estar Activo. La Línea Descendente no sube durante el período de suspensión. Debido a la Compresión del Plan de Compensación, sin embargo, el volumen subirá más allá del Distribuidor suspendido, permitiendo así el pago máximo al campo. Luego de dicho período la cuenta es realmente terminada y retirada del árbol genealógico.
- (ii) Terminación por la Empresa. La Empresa tiene el derecho de dar por terminado el Contrato y los Derechos de Distribución en los siguientes casos:
 - a. Por no pagar el Distribuidor la Cuota de Renovación Anual.
 - b. Como medida sancionatoria según las disposiciones del Contrato (Ver la Sección 8).
 - c. Si el Distribuidor deja de estar Activo.
- (iii) Re-Inscripción Después de Terminación. Si el Contrato es terminado por cualquier razón, el Distribuidor no puede inscribirse de nuevo como Distribuidor por lo menos 12 meses a partir de la fecha de su última Actividad.

2L. Modificaciones al Contrato.

La Empresa se reserva el derecho de hacer cualquier enmienda o modificación al Contrato, mediante notificación escrita previa al Distribuidor con 30 Días de anticipación a través de cualquiera de los canales oficiales de comunicación de la Empresa, incluso los sitios web de la Empresa, correos electrónicos, boletines informativos u otras publicaciones o envíos postales a los Distribuidores. Al continuar actuando como Distribuidor, o participando en cualquier actividad del Derecho de Distribución, incluso comprando Productos, reclutando a otros Distribuidores, o ganando Bonos, después de que las enmiendas y modificaciones hayan entrado en vigor, el Distribuidor reconoce su aceptación de los nuevos términos del Contrato.

2M. Transferencia y Sucesión del Derecho de Distribución.

- (i) Efectos Obligatorios y Beneficios Continuos. El Contrato tendrá carácter de obligatoriedad sobre las partes y tendrá el propósito de beneficiar a dichas partes del Contrato y a sus respectivos sucesores y cesionarios. El Distribuidor puede delegar sus responsabilidades, pero es finalmente responsable de cerciorarse del cumplimiento del Contrato y las leyes aplicables. Cualquier Persona que trabaje con o para el Distribuidor como parte de su Derecho de Distribución lo hace bajo la supervisión directa del Distribuidor.
- (ii) Transferencia de Participación en un Derecho de Distribución.
 - a. Salvo cuando se estipule de otra manera en el Contrato, el Distribuidor no puede disponer de, vender, transferir, regalar o ceder de otra manera sus intereses en un Derecho de Distribución o derechos otorgados por el Contrato (una "Transferencia") sin el consentimiento escrito previo de la Empresa. El Derecho de Distribución transferido estará sujeto a todas las medidas correctivas que, según el Contrato, pudiesen haber surgido antes de la Transferencia.
 - b. Cuando se realiza una Transferencia, se crea un nuevo Derecho de Distribución. Sin embargo, el nuevo Derecho de Distribución tomará el lugar del Derecho de Distribución previo Organizativamente. Además, a menos que la Empresa lo acuerde expresamente por escrito, el saldo de cuentas por cobrar, VP, puntos de LRP y fecha de inscripción serán retenidos por el Derecho de Distribución previo.
 - c. Se trata una Transferencia como una cancelación del Contrato con respecto al cedente. Por lo tanto, el Distribuidor debe esperar los plazos estipulados en el Contrato para inscribirse de nuevo con la Empresa.
- (iii) Sucesión del Derecho de Distribución.
 - a. Muerte o Discapacitación. En caso de que el Distribuidor muera o quede discapacitado, su Organización pasará a sus sucesores legales de conformidad con las leyes aplicables. Los sucesores deberán notificar prontamente a la Empresa por escrito que ha ocurrido tal evento y deberán acompañar su notificación con la documentación apropiada.
 - b. Divorcio o Disolución de Persona Jurídica. Mientras esté pendiente un divorcio o disolución de una entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación: (1) una de las partes puede operar el Derecho de Distribución de conformidad con una cesión realizada por escrito en donde el otro cónyuge o los otros accionistas, socios o fideicomisarios cedentes autorizan a la Empresa entenderse directa y exclusivamente con dicha parte, o (2) las partes pueden continuar operando el Derecho de Distribución mancomunadamente "como siempre", en cuyo caso toda remuneración pagada por la Empresa se pagará a nombre de ambos Distribuidores o a nombre de la entidad para ser dividido de conformidad con lo que las partes hayan acordado independientemente entre sí.

La Empresa únicamente reconocerá una Organización. En ninguna circunstancia se dividirá la Organización de cónyuges que se estén divorciando o personas que estén disolviendo su negocio, y la Empresa no dividirá pagos de Bonos entre ellos. Los Distribuidores involucrados en procedimientos en tribunales por el derecho de propiedad o la administración de un Derecho de Distribución están bajo la obligación de informar al tribunal que el Derecho de Distribución es indivisible. La sentencia final

tiene que asignar expresamente el derecho de propiedad del Derecho de Distribución.

En caso de que las partes de un proceso de divorcio o disolución no logren resolver una disputa sobre la disposición de Bonos y el derecho de propiedad del negocio, el Derecho de Distribución puede ser cancelado involuntariamente por la Empresa.

Si un excónyuge o un ex Distribuidor en una entidad ha cedido completamente todos sus intereses en su Derecho de Distribución original, de ahí en adelante queda en libertad para inscribirse debajo de cualquier Patrocinador de Colocación que escoja, siempre y cuando cumpla con el requisito de período de espera estipulado en el Contrato. En tal caso, sin embargo, el excónyuge o socio no tendrá ningún derecho a ningún miembro de su Organización previa. Tendrá que desarrollar el nuevo negocio de la misma manera en que lo haría cualquier Distribuidor nuevo.

2N. Reconocimiento de dōTERRA.

La Empresa puede escoger reconocer a los Distribuidores en eventos seleccionados y en varias publicaciones que incluyen convenciones y revistas. El reconocimiento se basará en criterios y normas adoptados y cambiados, de cuando en cuando, por la Empresa.

SECCIÓN 3. COMPRAR, REVENDER Y DEVOLVER PRODUCTOS

3A. No se Requiere Comprar Productos.

Una Persona no tiene que comprar ningún Producto para ser Distribuidor de la Empresa. 3B.

Reventa de Productos.

Únicamente los Distribuidores pueden comprar Productos para revenderlos.

3C. Se Prohíbe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos.

La oportunidad de dōTERRA se construye sobre ventas al consumidor final. Se prohíbe la compra de Productos únicamente con el propósito de ganar Bonos.

3D. Limitaciones en las Cantidades de Compra.

El Distribuidor no tiene derecho a comprar inventario en cantidades que en forma irrazonable exceda lo que se puede esperar revender, usar como herramientas de ventas o consumir personalmente dentro de un periodo de tiempo razonable. La Empresa se reserva el derecho de limitar la cantidad de compras del Distribuidor si, a criterio exclusivo de la Empresa, cree que esas compras se están haciendo principalmente para efectos de calificación para Bonos en lugar de hacerlas para el consumo o la reventa. Además, la Empresa se reserva el derecho de recuperar los Bonos pagados si la Empresa descubre que los Bonos han sido generados por ventas que la Empresa considera en violación del Contrato.

3E. Se Prohíbe Re-empacar.

- (i) El Distribuidor no puede imprimir sus propias etiquetas o re-empacar los Productos. Los Productos deben venderse únicamente en su embalaje y presentación original. Por ejemplo, el Distribuidor no puede revender partes individuales de un kit separadamente de su embalaje y presentación original a menos que la Empresa haya establecido un precio al por mayor para esa parte individual.
- (ii) El Distribuidor no puede anunciar el uso de aceites dōTERRA como ingredientes de productos que no son dōTERRA, tales como componentes en un producto separado o ingredientes en recetas de comidas o para un fin distinto al indicado en las etiquetas, sin el consentimiento escrito de la Empresa. El uso del nombre dōTERRA por el Distribuidor se rige por el Contrato (ver la Sección 6).

3F. Programa de Auto Envío (LRP).

El Distribuidor puede asegurarse de recibir sus entregas mensuales de Productos inscribiéndose en el Programa de Auto envío (LRP) después del primer mes de inscripción. El Programa de LRP

elimina la molestia de hacer órdenes mensuales manualmente.

- (i) Ganar Créditos de Productos. Ordenes de LRP de por lo menos 50 VP cada mes califican el Distribuidor para recibir Créditos de Productos cada mes.
- (ii) Canjear Créditos de Productos. Después de participar en el Programa de LRP por 60 Días, el Distribuidor puede canjear Créditos de Productos para comprar productos que cuentan con un VP completo. Los Créditos de Productos pueden canjearse por 12 meses a partir de la fecha de emisión, después de la cual caducan en su aniversario de emisión. Hay un cargo de procesamiento por canjes de Créditos de Productos de Q 24.00 por cada 100 Créditos canjeados. Los Productos comprados con Créditos de Productos no generan VP, y no se pueden revender ni devolver. Las órdenes de canje no se pueden combinar con otras órdenes de Productos. No tienen valor de canje por efectivo y no son transferibles a otras Personas. Todos los Créditos de Productos serán cancelados si el miembro cancela su participación en el Programa de LRP. Una orden de LRP primaria solo puede ser cancelada llamando a la Empresa. Cualquier orden de LRP subsiguiente puede ser cancelada en línea.
- (iii) Actuar a Nombre de Otro. El Distribuidor no puede establecer una orden de LRP a nombre de otra Persona sin el permiso escrito de la Persona, entregado a la Empresa antes de establecer la orden. La orden debe ser pagada por la Persona y los Productos deben ser enviados a la dirección principal que aparece en la cuenta de la Persona.

3G. Uso de Tarjetas de Crédito.

- (i) Al Distribuidor se le pide encarecidamente que no use sus propias tarjetas de crédito para comprar Productos para otros Distribuidores o Clientes. Al Distribuidor se le prohíbe usar sus propias tarjetas de crédito para comprar Productos para otro Distribuidor o Cliente que haya sido Distribuidor o Cliente por menos de 30 Días.
- (ii) El Distribuidor no puede hacer órdenes de Productos usando la tarjeta de crédito de otra persona sin el permiso escrito del propietario de la tarjeta de crédito.
- (iii) En las raras circunstancias en que sea necesario comprar Productos para otra persona, la Empresa debe recibir permiso escrito de la persona para quien se está haciendo la orden de Productos. La inhabilidad de presentar dicho permiso cuando así lo solicite la Empresa podría dar como resultado la cancelación de la venta, la pérdida de los Bonos resultantes de la venta y otras medidas sancionatorias como se detalla en el Contrato.

3H. Cargos por Cheques sin Fondos.

El Distribuidor es responsable de reembolsar a la Empresa el costo de re-depositar cheques recibidos del Distribuidor y devueltos a la Empresa por fondos insuficientes.

3I. Órdenes Para ser Recogidas en el Centro de Productos.

La Empresa tendrá la opción de enviar una orden hecha al Distribuidor si la orden no ha sido recogida en el Centro de Productos de la Empresa dentro de los 20 Días después de la fecha en que se hizo la orden. La Empresa cargará el costo del envío al Distribuidor como si la orden hubiese sido originalmente hecha como para ser enviada. El plazo para recoger órdenes varía por mercado local.

3J. Política de Devolución de Productos.

Esta política aplica sólo a devoluciones por Distribuidores. Las devoluciones por Clientes Mayoristas se rigen por los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo de Cliente Mayorista. La Empresa puede proporcionar una política de devolución diferente para los artículos específicos, que se imprimirán en la etiqueta del Producto o se publicarán de otra manera. Esta política puede variar en jurisdicciones donde la ley imponga requisitos de recompra diferentes.

- (i) Definición de "Actualmente Comercializable". Los Productos y Herramientas de Ventas se considerarán Actualmente Comercializables si cumplen con cada uno de los siguientes elementos: (1) no han sido abiertos o usados; (2) contiene etiquetado actual de dōTERRA y

los embalajes y las etiquetas no han sido alterados o dañados; (3) el Producto y el embalaje están en tales condiciones que sea una práctica comercialmente razonable dentro de la industria venderlos a precio completo; y (4) la fecha de vencimiento del Producto no ha pasado.

Los Productos no se considerarán Actualmente Comercializables si la Empresa revela antes de la compra que son estacionales o de oferta de tiempo limitado, que están discontinuados, que son ofertas por tiempo limitado o que están en promoción especial y que no están sujetos a la Política de Devoluciones.

- (ii) Devoluciones. Los Productos devueltos dentro del número de Días y condiciones especificados son elegibles para las devoluciones de la siguiente manera (en cada caso, más los impuestos prepagos si se pre-pagaron, y menos los costos de envío y los Bonos pagados):

Días desde la compra	Actualmente Comercializable	No Actualmente Comercializable
Dentro de 30 Días	100% reembolsa	90% reembolsa o 100% Crédito de Producto
Entre 31 y 90 Días	90% reembolsa o 100% Crédito de Producto	no aplicable
Entre 91 y 365 Días	90% reembolsa o 90% Crédito de Producto	no aplicable

- (iii) Procedimiento de Devolución. La Empresa proporcionará al Distribuidor todos los procedimientos específicos y el lugar donde deberá devolver los Productos. Los siguientes procedimientos generales aplican a devoluciones de Productos:
- El Distribuidor debe recibir autorización previa de la Empresa por teléfono o por escrito antes de hacer el envío a la Empresa. Productos o Herramientas de Ventas devueltos a la Empresa sin autorización previa no calificarán para Crédito de Productos o reembolso y le serán devueltos al Distribuidor y se le cargarán los costos de envío.
 - El Distribuidor debe proporcionar a la Empresa su número de cuenta y el número de la orden de ventas original que aparece en la factura.
 - El Distribuidor debe pagar todos los costos de envío.
 - La Empresa puede cobrar un cargo por envíos que sean rechazados en el punto de entrega y devueltos a la Empresa.
- (iv) Devolución de Productos Dañados o Enviados Incorrectamente. Productos recibidos por el Distribuidor incorrectamente o en condiciones dañadas deben ser devueltos dentro de los 15 Días después de ser recibidos. Siempre que sea posible, los Productos devueltos serán reemplazados con Productos no dañados. Sin embargo, cuando no se pueda hacer un intercambio, la Empresa se reserva el derecho de acreditar la cuenta del Distribuidor con una cantidad equivalente a los Productos devueltos.
- (v) Devolución de Kits. Los Productos comprados como parte de un kit o paquete deben ser devueltos con el kit completo.
- (vi) Devolución de Herramientas de Ventas Personalizadas. Las Herramientas de Ventas personalizadas no se pueden devolver ni reembolsar, salvo cuando tengan errores de impresión. En el caso de errores, deben ser devueltas dentro de los 30 Días después de ser recibidos y de conformidad con la Política de Devolución de Productos.
- (vii) Alternativas de Reembolso. La forma precisa del reembolso se basará en los requisitos legales, los procedimientos de pago específicos del mercado local, y en la forma de pago original. Se harán reembolsos únicamente al pagador original.
- (viii) Derecho de la Empresa a Recuperar Bonos no Ganados. Los Bonos se pagan al Distribuidor según las compras de Productos a la Empresa por miembros de su Organización. Cuando se devuelven los Productos, la Empresa tiene el derecho de recuperar los Bonos que se pagaron según la compra de los Productos devueltos. La Empresa puede recuperar estos Bonos exigiendo al Distribuidor que pague directamente a la Empresa, o la Empresa puede retener la cantidad del Bono de pagos de Bonos futuros.

- (ix) Reembolso de Cargos a Tarjetas de Crédito. El Distribuidor debe devolver los Productos según las políticas de intercambio y devolución de Productos de la Empresa en lugar de contactar la compañía de la tarjeta de crédito directamente.

3K. Retiro de pedidos en el Centro de Productos:

- (i) Descripción del procedimiento para solicitar, pagar y retirar un pedido: Seguidamente, deberá ir a Centro de Productos para retirar su pedido, indicando su número de pedido realizado e identificándose con el número de Distribuidor Independiente y/o Clientes Mayoristas de la cuenta en donde el pedido fue realizado, ante el agente de servicio al cliente.
- (ii) Del plazo: Los Distribuidores Independientes y/o Clientes Mayoristas cuentan con un plazo establecido de 90 días desde el momento que su pedido fue realizado, por su parte la Empresa adquiere la responsabilidad de custodiar los productos hasta su retiro o hasta el vencimiento de este plazo.
- (iii) Por ninguna circunstancia, este plazo podrá ser modificado, salvo por caso fortuito o fuera mayor debidamente probado y evaluado por la empresa, además que posterior a este plazo, no se garantiza la disponibilidad de los productos solicitados.
- (iv) Pedidos no retirados en el plazo establecido: Los Distribuidores Independientes y/o Clientes Mayoristas, que no retire su pedido dentro de los 90 días establecidos se exponen a lo siguiente:
 - a. No se garantizará la disponibilidad de los productos.
 - b. Pérdida del pedido y dinero cancelado.
 - c. Se darán puntos equivalentes al valor del pedido bajo petición del Distribuidor Independiente y/o Clientes Mayoristas, que se podrán canjear por productos de acuerdo con el reglamento de Canje de Puntos” .
- (v) . En el caso que el Distribuidor Independiente/Cliente Mayorista no retire los Productos dentro del plazo de un año anteriormente establecido, la venta de Productos en cuestión se tendrá por resuelta, sin necesidad de declaración judicial alguna. Por lo tanto, el Distribuidor Independiente/Cliente Mayorista que no cumpla con lo anterior se encuentra obligado a::
 - a. Renunciar a favor de la Superintendencia de Administración Tributaria, los montos de dinero que dōTERRA Guatemala haya pagado a dicha Superintendencia de Administración Tributaria en concepto de los impuestos que hayan derivado de la venta de Productos resuelta y que no puedan ser recuperados por dōTERRA Guatemala.
 - b. Autorizar a dōTERRA Guatemala a emitir una Nota de Abono a efecto de anular contablemente la venta de Productos resuelta y reingresar los Productos de la venta resuelta al inventario de dōTERRA Guatemala.
 - c. Autorizar a que dōTERRA Guatemala le cobre y facture por el servicio anual ya prestado de custodia y almacenamiento de Productos, el monto que se determinará conforme a la fórmula siguiente:

Cobro por servicio anual ya
prestado de custodia y
almacenamiento de Productos

Precio de la venta
de Productos
resuelta

Impuestos que el CM/DI renunció a favor de la
Superintendencia de administración Tributaria, según lo
establecido en el inciso “(i)” de la presente cláusula.

(vi)

=

3L. Obligaciones del Distribuidor en Ventas Minoristas.

- (i) Garantía de Devolución. El Distribuidor es obligado a conformarse con todo requisito legal en su jurisdicción relacionado con la venta de Productos a Clientes Minoristas, incluso las garantías.
- (ii) Deber de Presentar Recibos de Ventas. El Distribuidor debe dar a sus Clientes Minoristas

dos copias del recibo de ventas lleno al momento de la venta, y guardar la tercera copia. El

recibo debe incluir los artículos ordenados, el precio, cualquier impuesto a las ventas.

recaudado, fecha de compra, los datos del Distribuidor, y los detalles de la garantía aplicable. El Distribuidor debe mantener un archivo con copias de todos los recibos de ventas minoristas por lo menos por 6 años.

3M. Limitación de Responsabilidad.

Salvo como se estipula en el Contrato, la Empresa, sus miembros, gerentes, directores, oficiales, accionistas, empleados, asignados y agentes (colectivamente, los "Afiliados") no hacen ninguna declaración expresa o implícita ni ninguna garantía con respecto a los Productos ni en cuanto a su condición, comerciabilidad, aptitud o uso para un propósito en particular por el Distribuidor. La Empresa y los Afiliados no serán responsables por ningún:

- (i) Daño especial, indirecto, incidental, punitivo o consiguiente, incluso pérdida de ganancias, resultantes de o relacionadas con la operación o uso de los Productos, incluso, sin limitarse a, daños causados por la pérdida de ingresos o ganancias, la inhabilidad de concretizar ahorros u otros beneficios, daño a equipo y reclamos contra el Distribuidor por cualquier tercero, aunque la Empresa o los Afiliados hayan recibido notificación de la posibilidad de dichos daños.
- (ii) Daño (sin importar su naturaleza) por cualquier demora o inhabilidad de la Empresa o los Afiliados en desempeñar sus obligaciones según el Contrato debido a cualquier causa fuera de su control razonable.
- (iii) Reclamo que ha sido hecho asunto de proceso judicial contra la Empresa más de un (1 año después de la supuesta violación. Al margen de cualquiera otra disposición del Contrato, las responsabilidades totales de la Empresa según el Contrato no serán mayores que las cantidades realmente recibidas por la Empresa según los términos del Contrato.

3N. Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros.

- (i) Defensa de Reclamos. En sujeción a las limitaciones estipuladas en esta disposición, la Empresa defenderá al Distribuidor contra reclamos hechos por terceros alegando lesión causada por el uso de un Producto, o lesión causada debido a un Producto defectuoso. El Distribuidor debe notificar a la Empresa por escrito que han ocurrido tales reclamos, a más tardar 10 Días a partir de la fecha en que el tercero presentó carta alegando tal lesión. El no notificar a la Empresa descargará a la Empresa de cualquier obligación relacionada con dichos reclamos. El Distribuidor debe permitir que la Empresa utilice su criterio exclusivo y absoluto con relación a la defensa de los reclamos, y en el uso y selección de abogado como condición de la obligación de la Empresa de defenderlos.
- (ii) Excepciones a la Indemnización del Distribuidor. La Empresa no tendrá ninguna obligación de indemnizar al Distribuidor si el Distribuidor ha hecho cualquier de las siguientes:
 - a. No ha cumplido con las obligaciones y limitaciones del Contrato en torno a la distribución de los Productos.
 - b. Ha re-empacado, alterado o usado inapropiadamente el Producto, ha hecho Afirmaciones de Productos o dado instrucciones o recomendaciones relacionadas con el uso, seguridad, eficacia, beneficios o resultados que no cumplen con la literatura aprobada de la Empresa.
 - c. Ha resuelto o intentado resolver un reclamo sin la aprobación escrita de la Empresa.

SECCIÓN 4. PATROCINAR Y INSCRIBIR A OTROS DISTRIBUIDORES

4A. Deber de Aceptar Responsabilidades Contractuales.

Antes de que el Distribuidor pueda actuar como Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción, debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades descritas en el Contrato.

4B. Mercados Locales Abiertos.

El Distribuidor tiene derecho a patrocinar e inscribir a otros Distribuidores únicamente en Mercados Locales Abiertos (ver la Sección 6).

4C. Cómo Ser un Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción Exitoso.

El éxito del Distribuidor solo puede venir a través de la venta sistemática de Productos a los consumidores. Para ser exitoso, el Distribuidor debe cumplir las siguientes responsabilidades:

- (i) Dar de forma regular capacitación organizativa y de ventas, guía y aliento a su Organización.
- (ii) Mantener contacto con todos los miembros de su Organización y estar disponible para responder a sus preguntas.
- (iii) Ejercer sus mejores esfuerzos para cerciorarse de que todos los miembros de su Organización entiendan correctamente y cumplan con los términos y condiciones del Contrato y las leyes, ordenanzas y regulaciones nacionales y locales aplicables.
- (iv) Dar capacitación para asegurar que las reuniones de ventas de Productos y oportunidad realizadas por su Organización se realicen de conformidad con el Contrato y en acatamiento de las leyes, ordenanzas y regulaciones aplicables.
- (v) Intentar de resolver de inmediato y de forma amigable cualquier disputa entre el Distribuidor, otros Distribuidores, Clientes, y su Organización.
- (vi) Educar a su Organización acerca de las políticas de la Empresa.
- (vii) Si el Distribuidor tiene un Líder de alto rango en su organización de línea descendente, las comunicaciones a las personas en la organización del líder de alto rango deben pasar por el líder de alto rango.

4D. Deber de Cuidado del Patrocinador de Colocación e Patrocinador de Inscripción.

- (i) Los Patrocinadores de Inscripción y los Patrocinadores de Colocación tienen la responsabilidad y deber especial de asegurarse de que sus acciones u omisiones no causen o den como resultado pérdida, daño o vergüenza a cualquier miembro de sus Organizaciones o a la Empresa, y deben actuar con prontitud para rectificar cualquiera de ellos.
- (ii) Al momento de la inscripción de un Inscrito, el Patrocinador de Inscripción debe cerciorarse de que quien se esté inscribiendo esté informado en cuanto a quién es su Patrocinador de Inscripción. El Distribuidor no debe dejar la asignación de patrocinio de un nuevo Inscrito a los miembros de su Línea Ascendente ni a ninguna otra Persona.

4E. Colocaciones y Movimientos de Inscritos Después de Inscripción

- (i) Colocación Inicial. El Distribuidor puede solicitar y referir personas a dōTERRA para convertirse en Distribuidores o Clientes Mayoristas. Una vez que la Empresa ha aceptado un solicitante como Distribuidor o Cliente Mayorista, el solicitante es colocado en la Organización del Patrocinador de Inscripción que aparece en el Acuerdo de Distribuidor Independiente o Acuerdo de Cliente Mayorista. Al momento de inscripción de una persona,

el Patrocinador de Inscripción puede colocar a un Inscrito en cualquier parte de su Organización.

- (ii) Movimientos En o Antes del Décimo Día del Mes Siguiente a la Inscripción de un Distribuidor o Cliente Mayorista. En o antes a el décimo día del mes siguiente a la inscripción de una persona, el Inscriptor puede mover al Inscrito una sola vez a cualquier parte dentro de su Organización (no fuera de su organización), en sujeción a la aprobación de la Empresa.

- (iii) Movimientos Después del Decimo Dia del Mes Siguiente a la Inscripción. Después del décimo día del mes siguiente a la inscripción de una persona, el Inscrito queda en su colocación final y la Empresa normalmente no aprueba peticiones de moverlo a otro lugar en la Organización. Movimientos de colocación después de este plazo son raros y deben ser aprobados específicamente por escrito por el Comité de Excepciones de la Empresa. Antes de autorizar un movimiento en colocación, la Empresa considerará, entre otros factores relevantes, los siguientes:

(1) si el Inscrito que se desea mover no ha estado Activo por los últimos 12 meses; (2) si el Inscrito que se desea mover obtiene consentimiento escrito (verificado por firmas notariadas u otros medios) de los Inscriptores que están a 3 niveles arriba del Inscrito y de los Patrocinadores que están a 7 niveles arriba del Inscrito; (3) si el movimiento causaría un avance de Rango; (4) si ocurrirá un cambio en el historial de pagos de Bonos; (5) si un Inscrito o Distribuidor ha violado el Contrato; y (6) el efecto del movimiento en la Organización.

- (iv) Movimiento para Diamantes Presidenciales. Un calificado de Diamante Presidencial o persona de mayor rango que personalmente inscriba a un nuevo Distribuidor que logre el Rango de Premier dentro de los 3 meses después de la fecha de inscripción podrá colocar al nuevo Inscrito en su primera línea o bajo de cualquier Distribuidor entre su patrocinador actual y el inscriptor. Esta petición se podrá hacer después de que el inscriptor haiga rellenado el formulario de Movimiento Premier, en o antes del décimo día del mes después del mes en el que el nuevo rango Premier se comience a pagar como tal, este cambio se puede hacer aun si un cambio de lugar después de inscripción ha sido hecho previamente. Para efectos de calcular los 3 meses en este párrafo, el conteo regresivo se activa cuando el nuevo Distribuidor se hace patrocinador de su primer Distribuidor. Si el nuevo Distribuidor patrocina a su primer distribuidor después del décimo día del mes, entonces en primer se me cuenta a partir de próximo mes. Si el Distribuidor patrocina su primer Distribuidor antes del décimo día del mes, entonces, el primer mes es el mes en el que se inscribió.

- (v) Reasignación del Inscriptor. La Empresa permite la reasignación del Inscriptor de un Inscrito una sola vez, en sujeción a la aprobación de la Empresa. Un cambio de inscriptor adicional, debido a casos merecido con circunstancias atenuantes, puede pedirse y dicha petición se considera en sujeción a aprobación por parte del Comité de Excepciones de la Empresa.

4F. Conversión de Cliente Mayorista en Distribuidor.

Un Cliente Mayorista puede convertirse en Distribuidor, llenando el Acuerdo de Distribuidor. Cuando un Cliente Mayorista se convierte en Distribuidor, deja de ser Cliente Mayorista. Un Inscriptor puede colocar a un nuevo Distribuidor que era Cliente Mayorista en cualquier posición en la organización del Inscriptor si el nuevo Distribuidor ha inscrito a al menos un Cliente Mayorista o Distribuidor con al menos 100 PV después de convertirse en Distribuidor y si el distribuidor no tiene una propia organización existente. La colocación del nuevo Distribuidor debe ser completada en o antes del décimo día del mes después de la fecha en la que los requisitos delineados en este párrafo son cumplidos.

4G. Se prohíbe el Reclutamiento Cruzado Entre Empresas y Movimiento Cruzado Entre Líneas.

- (i) Definición de Reclutamiento Cruzado Entre Empresas. La petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse a, a través de un sitio de Internet) a otros Distribuidores o Clientes para que se inscriban o participen en otra oportunidad de redes de mercadeo. Dicha conducta constituye reclutamiento aún si las acciones del Distribuidor son en respuesta a preguntas hechas por otro Distribuidor o Cliente.
- (ii) Definición de Movimiento Cruzado Entre Líneas. La petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse a, a través de un sitio de Internet) la inscripción de una Persona que ya tiene un Derecho de Distribución actual o una cuenta de Cliente Mayorista en la Empresa o sus afiliados, dentro de una línea de patrocinio diferente. También se aplica a la inscripción de una Persona que ha tenido un Derecho de Distribución o una cuenta de Cliente Mayorista en la Empresa o sus afiliados dentro de los últimos 12 meses.
- (iii) Prohibición. Se prohíbe al Distribuidor hacer Reclutamientos Cruzados Entre Empresas o Movimientos Cruzados Entre Líneas. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente; el uso de nombres comerciales o de negocios; el uso de nombres asumidos, de corporaciones, sociedades o fideicomisos; y el uso de números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir esta política.
- (iv) Medidas Cautelares Disponibles para la Empresa. El Distribuidor estipula y acuerda que el Reclutamiento Cruzado Entre Empresas y el Movimiento Cruzado Entre Líneas constituyen una interferencia irrazonable e injustificada con la relación contractual entre la Empresa y sus Distribuidores, que es una apropiación fraudulenta de la propiedad de la Empresa y una malversación de los secretos comerciales de la Empresa. El Distribuidor además estipula y acuerda que cualquier violación a esta regla causaría daños inmediatos e irreparables a la Empresa, que los daños a la Empresa excederían cualquier beneficio que el Distribuidor pudiera derivar, y que la Empresa tendrá derecho, además de cualquier otro remedio que pudiera estar disponible, a resoluciones judiciales de medidas cautelares en forma inmediato, temporal, preliminar y/o permanente sin fianza, y que dichas resoluciones judiciales podrán extenderse más allá del período de rescisión de esta restricción por un máximo de un 1 a partir de la fecha de la última violación de esta disposición. Estas disposiciones sobrevivirán a la terminación del Contrato. Nada que contenga este documento implica renuncia a cualquier otro derecho o remedio que la Empresa puede tener en relación con el uso de su información confidencial o a cualquier otra violación al Contrato.

4H. Realineación de Toda o Parte de la Organización.

La Empresa se reserva el derecho de mover o realinear la Organización, o parte de la misma, de aquellos Patrocinadores de Inscripción o Patrocinadores de Colocación que violen los términos del Contrato o cometan o se involucren en conducta Moral Infame según sea determinado por la Empresa a criterio exclusivo. Nada que contenga el Contrato obliga a la Empresa a tomar medida alguna, ni tampoco renuncia a ningún derecho por posponer o declinar hacerlo. Ejemplos de conducta Moral Infame pueden incluir (sin ser exhaustivos) insinuaciones o comunicaciones

sexuales indeseadas, no pagar deudas, bancarrota, daño físico, jugarretas o abuso, robo e interferencia con relaciones familiares. La Empresa dará aviso con treinta 30 Días de anticipado a cualquier Patrocinador de Inscripción o Patrocinador de Colocación cuya Organización esté siendo movida o realineada.

SECCIÓN 5. PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

5A. Lineamientos Generales.

- (i) No hay Remuneración por el Solo Hecho de Inscribir a otra Persona. Al Distribuidor se le paga Bonos por la venta de Productos, y no recibirá ninguna remuneración por inscribir o patrocinar a otros Distribuidores o Clientes.
- (ii) No hay Garantía de Remuneración. Al igual que con otras oportunidades de ventas, la remuneración ganada por los Distribuidores varía considerablemente. El costo de convertirse en Distribuidor es muy bajo. Las personas se convierten en Distribuidores por varias razones. Los que desean simplemente disfrutar los Productos a precios mayoristas pueden inscribirse como Clientes Mayoristas, pero también puede ser que se inscriban como Distribuidores. Algunos se inscriben en el negocio para mejorar sus habilidades o para experimentar el manejo de sus propios negocios. Otros se hacen Distribuidores, pero por varias razones, nunca compran o venden Productos. Por tales razones, muchos Distribuidores nunca califican para recibir Bonos. A los Distribuidores no se les garantiza ningún ingreso específico ni se les asegura ningún nivel de ganancias o éxito. Las ganancias y el éxito de un Distribuidor pueden venir únicamente a través de la venta exitosa de Productos y las ventas de otros Distribuidores dentro de su Organización. Todo el éxito se basa principalmente en los esfuerzos de cada Distribuidor. Generar remuneración considerable como Distribuidor requiere de tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. Este no es un programa para enriquecerse de la noche a la mañana. No hay garantía de éxito financiero.

5B. Ganancias por las Ventas de Productos.

Hay dos maneras fundamentales en que el Distribuidor puede generar ganancias por la venta de Productos:

- (i) Aumentos al Precio en Ventas Minoristas. El Distribuidor puede comprar Productos a precios mayoristas para revenderlos a Clientes Minoristas. La Empresa sugiere precios de venta minorista. Sin embargo, el Distribuidor es libre para establecer sus propios precios de ventas minoristas, siempre y cuando los precios estén arriba del precio mayorista en el porcentaje que establezca la Empresa de vez en cuando.
- (ii) Bonos por Ventas. El Distribuidor también puede ganar Bonos a través del Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA por Ventas basadas en la venta de Productos a Distribuidores y Clientes dentro de su Organización. No todos los Productos y promociones de la Empresa generan Bonos.

5C. Bonos en el Plan de Compensación de Ventas.

La remuneración pagada a los Distribuidores procura recompensar los esfuerzos sostenidos de todos, desde el Distribuidor nuevo hasta el Distribuidor profesional avanzado. Los Bonos por ventas incluyen: (1) Bono de Inicio Rápido, (2) Bono de Poder de Tres, (3) Bono Uninivel, (3) Fondos por Desempeño Infinito, (4) Fondos para Diamantes, y (5) Bono Fundador.

- (i) Bono de Inicio Rápido - Pagado a los Patrocinadores de Inscripción (Ver la Ilustración 1). Un Patrocinador de Inscripción puede ganar el Bono de Inicio Rápido semanalmente por todas las Órdenes Calificadas para recibir Bonos hechas por las cuentas de sus nuevos Distribuidores y Clientes Mayoristas en los primeros 60 Días después de inscripción. Se paga a los Patrocinadores de Inscripción de primero (20%), segundo (10%), y tercer (5%) niveles.

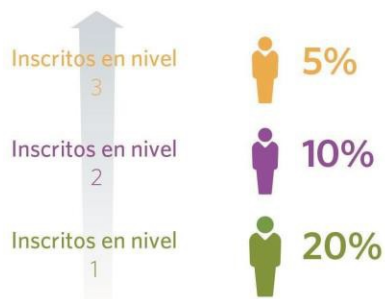
A fin de calificar para el Bono de Inicio Rápido, cada Patrocinador de Inscripción debe (1)

tener una plantilla de Orden de LRP establecida para comprar por lo menos 100 VP para el mes, y (2) hacer una Orden de LRP Calificada. Los Bonos no ganados no se asignan a ningún otro Patrocinador de Inscripción. Los Bonos de la semana previa (lunes a domingo) se calculan y determinan el miércoles de cada semana. No se paga el Bono Uninivel por estas órdenes.

Ilustración 1

Comisión de Inicio (pagado semanalmente)

Pagado sobre el volumen generado por los nuevos inscritos durante sus primeros 60 días. El inscriptor tiene que tener una orden de autoenvío (LRP) de 100 VP para participar.

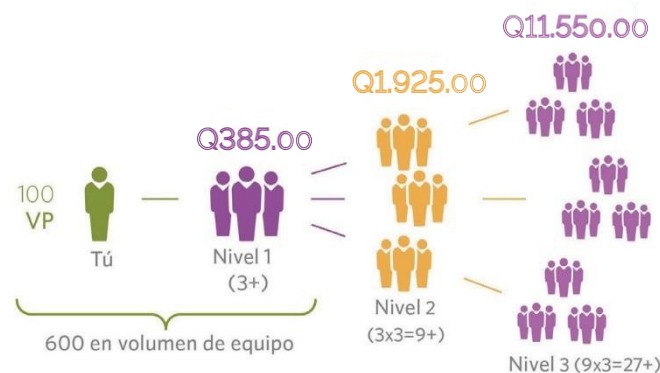


- (ii) Bono de Poder de Tres - Pagado a los Patrocinadores de Colocación (Ver la Ilustración 2). Un Patrocinador de Colocación puede ganar el Bono de Poder de Tres mensualmente, y puede ser de Q385.00, Q1.925.00, o Q11.550.00. Cualquier Patrocinador de Colocación con una Orden de LRP Calificada puede participar en el Bono de Poder de Tres.
- Poder de Tres de Q385.00. A fin de calificar, el Distribuidor debe (1) hacer una Orden de LRP Calificada, y (2) tener 3 Distribuidores Independientes o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados con Órdenes de LRP Calificadas, y (3) tener un mínimo de Volumen de Equipo (VE) de 600.
 - Poder de Tres de Q1.925.00. A fin de calificar, el Distribuidor debe calificar primero para el Poder de Tres de Q385.00. Además, deberá haber calificado para el bono de Q385.00, o el bono de Q1.925.00 en el mes anterior. Los 3 Distribuidores y/o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados que le ayudaron a calificar para el Poder de Tres de Q385.00 también deben calificar para el de Q385.00.
 - Poder de Tres de Q11.550.00. A fin de calificar, el Distribuidor debe calificar primero para el Poder de Tres de Q1.925.00. y además haber calificado para el bono de Q1.925.00, o el bono de Q11.550.00 en el mes anterior. Los tres 3 Distribuidores o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados que le ayudaron a calificar para el Poder de Tres de Q1.925.00 también deben calificar para el Poder de Tres de Q1.925.00.
 - Estructuras adicionales de Poder de Tres. El Distribuidor puede tener múltiples estructuras de Poder de Tres. Cuando el Distribuidor completa una estructura de Poder de Tres de Q11.550.00, puede calificar para recibir Bonos sobre una estructura adicional. Los Distribuidores y Clientes Mayoristas personalmente patrocinados y el volumen contado en la primera estructura del Poder de Tres no pueden ser usados para calificar a un Patrocinador de Colocación para estructuras adicionales del Poder de Tres.

Ilustración 2

Bono de Poder de 3 (pagado mensualmente)

Ver una descripción y requisitos completos en la página de detalles de Poder de 3.



- (iii) **Bono Uninivel - Un Bono Organizativo.** (Ver la Ilustración 3). El Distribuidor puede ganar el Bono Uninivel mensualmente, y el Bono de un mes en particular depende del Rango mensual para el cual el Distribuidor ha calificado y su Volumen Organizativo (VO) mensual. Los requisitos de Rango y VO deben cumplirse cada mes. Por Compresión, esencialmente todo el Bono Uninivel es pagado a los Distribuidores. Las compras sobre las cuales se paga el Bono de Inicio Rápido no se incluyen en el volumen Uninivel.

Ilustración 3

Bono Organizacional Uninivel (pagado mensualmente sobre el volumen organizacional comprimido)												
Rango Pagado	Consultor	Gerente	Director	Ejecutivo	Élite	Premier	Plata	Oro	Platino	Diamante	Diamante Azul	Diamante Presidencial
VP mensual	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VO mensual	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Líneas calificadas*	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Requisitos de líneas	*	*	*	*	*	Ejecutivo	Élite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
Nivel 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nivel 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nivel 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compresión Dinámica		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

*Las líneas tienen que ser encabezadas por inscritos personales. Tienen que ser líderes que califican por primera vez. Participaciones ilimitadas. Ver detalles en las políticas de la compañía.

- Logro de Rangos.** Cada Rango tiene requisitos mensuales mínimos de VP y VO. Por ejemplo, el Rango de Gerente requiere de 100 VP y 500 VO. Todos los demás Rangos requieren una compra mínima de 100 VP.
- Rangos y niveles.** Cada Rango corresponde al número de niveles organizativos de los cuales el Distribuidor puede recibir Bonos. Por ejemplo, el Rango de Ejecutivo recibe Bonos de 4 niveles. Generalmente, a medida que el Distribuidor avanza de Rango, se le paga por niveles más profundos de su Organización, hasta que llega a Plata. Todos los Rangos de Plata a Diamante Presidencial reciben paga por lo menos por siete 7 niveles. El porcentaje de VO que se paga al Distribuidor también cambia de nivel a nivel. El primer nivel paga el 2% y el 3%, y el porcentaje aumenta a medida que aumenta el Rango hasta llegar al 7% en el séptimo nivel. El Bono acumula niveles de pago, de modo

que un Ejecutivo puede recibir el 2% por el primer nivel, más el 3% por el segundo nivel y el 5% tanto por el tercero como por el cuarto nivel.

- c. Piernas Calificadas y Rangos. Para lograr ciertos Rangos, el Distribuidor debe tener Piernas Calificadas en su Organización de Primera Línea. Por ejemplo, un Distribuidor que desee lograr el Rango de Plata debe tener 3 Piernas Calificadas como Élite.
- d. Condiciones de los Niveles Sexto y Séptimo. A fin de calificar para recibir Bonos en los niveles sexto y séptimo, el Distribuidor debe (1) estar Activo y (2) ser Patrocinador de Inscripción de por lo menos a 1 nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista cada tres meses.
- e. Compresión. El Plan de Compensación maximiza los Bonos pagados a los Distribuidores a través de la Compresión. Cuando el Rango de un Distribuidor no califica al Distribuidor para recibir un Bono de un nivel asociado con Rangos más altos, el Bono se desplaza hacia arriba y es pagada a los Distribuidores con Rangos superiores que califiquen para el Bono en el nivel más alto.
- f. Cuenta Multiplicadora de Diamantes Presidenciales. A los Diamantes Presidenciales se les permite establecer una cuenta propia de Distribuidor adicional directamente debajo de su cuenta principal de Diamante Presidencial ("DP1") llamada su Cuenta Multiplicadora 1 ("M1"). Los Diamantes Presidenciales que tengan 6 piernas sólidas pueden agregar nuevas piernas a su cuenta M1 y recibir Bonos Uniniveles adicionales sobre el nuevo volumen que creen a través de esa cuenta, dándoles la oportunidad de ganar por el volumen que se encuentra 8 niveles abajo de su cuenta DP1.

La cuenta M1 puede ser creada tan pronto como el Distribuidor logre el Rango de Diamante Presidencial. La cuenta M1 califica para recibir Bonos cada mes que la cuenta DP1 reciba Bono como Diamante Presidencial usando sus propias 6 Piernas Platino. Si la cuenta DP1 no califica como Diamante Presidencial en un mes determinado, la cuenta M1 no califica para ningún Bono ese mes. La cuenta M1 misma no puede ser una de las 6 ramas calificadoras de la cuenta DP1. Sin embargo, si una o más de las 6 ramas calificadoras de la cuenta DP1 no califica como Platino en un mes determinado, la cuenta DP1 todavía podría recibir Bonos de Diamante Presidencial usando una o más de las Piernas Platino personalmente inscritas en la cuenta M1, siempre y cuando la pierna de la cuenta M1, y no la cuenta M1, califique como Platino. En este caso, la cuenta M1 no recibiría Bono, pero la cuenta DP1 sí recibiría Bono.

Una vez que la cuenta M1 es establecida, el Diamante Presidencial puede decidir mover cualquier pierna de primer nivel inscrita personalmente de su cuenta DP1 a su cuenta M1, siempre y cuando las piernas no hayan logrado el Rango de Platino o superior. Las Piernas no pueden ser puestas una encima de otra ni tampoco pueden ser reestructuradas, pero puede moverse la pierna de Organización de Primer Nivel de la cuenta DP1 a la Organización de Primer Nivel de la cuenta M1 con su estructura actual.

Cuando la cuenta M1 misma alcanza el Rango de Diamante Presidencial, la Empresa permite una cuenta adicional ("M2") como cuenta de primer nivel a la cuenta M1, permitiendo que el Diamante Presidencial tenga 3 cuentas de las cuales puede generar Bonos sobre el nuevo volumen que cree, y además permitiéndole beneficiarse de Bonos a 9 niveles de profundidad en su cuenta DP1. Este efecto multiplicador puede continuar siempre y cuando las piernas Platino necesarias califiquen como se detalló anteriormente.

- (iv) Fondos por Desempeño Infinito (Fondo de Empoderamiento, Fondo por Desempeño de Liderazgo, y Fondo por Desempeño de Diamantes) - Basados en el Desempeño de Liderazgo (Ver la Ilustración 4). Distribuidores que califican como Premier y superior pueden ganar Bonos en los Fondos por Desempeño Infinito mensualmente. Estos fondos

colectivamente representan el 4.25% del Volumen de la Compañía (VC) - el Fondo de Empoderamiento 1.25%, el Fondo por Desempeño de Liderazgo 2%, y el Fondo por Desempeño de Diamantes 1%. El Distribuidor califica para recibir Bonos de estos fondos cuando cumple los requisitos del Rango en un mes en particular.

Ilustración 4

4% - Fondos por Desempeño Infinito (pagados mensualmente sobre el volumen total de la Compañía)									
Núm. de participaciones	Fondo de Empoderamiento			Fondo por Desempeño de Liderazgo			Fondo por Desempeño de Diamantes		
	Premier	Plata	Oro	Plata	Oro	Platino	Diamante	Diamante Azul	Diamante Presidencial
	1	1	2	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	El Fondo de Empoderamiento se limita a una participación por Premier y Plata calificados.			El Fondo por Desempeño de Liderazgo puede pagar participaciones adicionales con cada nuevo Élite inscrito personalmente.†			El Fondo por Desempeño de Diamantes puede pagar participaciones adicionales por cada nuevo Premier inscrito personalmente.†		

*Las líneas tienen que ser encabezadas por inscritos personales. † Tienen que ser líderes que califican por primera vez. Participaciones ilimitadas en el Fondo de Desempeño de Liderazgo y en el Fondo de Rendimiento de Diamantes. Ver el Manual de Políticas de la Compañía.

Las participaciones en los Fondos por Desempeño Infinito no se acumulan de un Rango al siguiente. Por ejemplo, un Distribuidor que avanza de Plata a Oro gana 5 participaciones en el Fondo por Desempeño de Liderazgo, y no 1 participación para Plata y 5 para Oro.

El Bono mensual correspondiente a una participación en un Fondo por Desempeño Infinito es equivalente al porcentaje del fondo designado (1%, 1.25%, o 2%), multiplicado por el VE en ese mismo mes, y dividido entre el número de participaciones ganadas por Distribuidores en el mes.

- a. Fondo de Empoderamiento. Cada Distribuidor que (1) califica como Premier, Plata u Oro y (2) es el Patrocinador de Inscripción de un nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista con 100 VP o más en un mes, recibe 1 participación en el Fondo de Empoderamiento. Un Distribuidor que califica como Oro y que es el Patrocinador de Inscripción de un nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista adicional con 100 VP o más en el mismo mes califica para una segunda participación.
 - b. Fondo por Desempeño de Liderazgo. El Distribuidor puede recibir el número de participaciones en el Fondo de Desempeño por Liderazgo como sigue: Plata 1, Oro 5, y Platino 10. El Distribuidor puede ganar 1 participación adicional en un mes en particular si es el Patrocinador de Inscripción de un Distribuidor o Cliente Mayorista que califica como Élite por primera vez.
 - c. Fondo por Desempeño de Diamantes. El Distribuidor Diamante puede recibir el número de participaciones en el Fondo por Desempeño de Diamantes como sigue: Diamante 1, Diamante Azul 2 y Diamante Presidencial 3. El Diamante puede recibir participaciones adicionales en un mes en particular si es el Patrocinador de Inscripción de un Distribuidor o Cliente Mayorista que califica como Premier por primera vez.
- (v) Fondos para Diamantes (Fondo para Diamantes, Fondo para Diamantes Azules, y Fondo para Diamantes Presidenciales) - Basados en el Desempeño de Liderazgo. (Ver la Ilustración 5). Los Fondos para Diamantes operan en forma similar a los Fondos por Desempeño Infinito. Los Diamantes pueden ganar Bonos en los Fondos para Diamantes mensualmente, y se pagan además de las participaciones ganadas en el Fondo por Desempeño de Diamantes. Cada uno de los Fondos para Diamantes representa el 1% del Volumen de la Compañía (VC) mensual. Las participaciones en los Fondos para Diamantes no se acumulan de un Rango al siguiente. El Bono mensual correspondiente a una participación en los Fondos para Diamantes es equivalente al porcentaje del fondo designado (1% en cada caso), multiplicado por el VC en ese mismo mes, y dividido entre el número de participaciones ganadas por Distribuidores en el mes.

Ilustración 5

3% - Fondos para Diamantes (pagados mensualmente sobre el volumen total de la compañía)

	Núm. de participaciones	Fondo para Diamantes	Fondo para Diamantes Azules	Fondo para Diamantes Presidenciales
Participaciones para Diamantes Azules y Diamantes: Ganan participaciones adicionales por cada nuevo Premier inscrito personalmente.† Participaciones para Diamantes Presidenciales: Ganan participaciones adicionales por cada nuevo Plata inscrito personalmente.‡	3	3	3	3
	+1	+1	+1	+1
		1%	1%	1%

*Las líneas tienen que ser encabezadas por inscritos personales. † Tienen que ser líderes que califican por primera vez. Participaciones ilimitadas. Ver detalles en las políticas de la compañía.

- a. Participaciones en los Fondos para Diamantes. El Diamante calificado recibe 3 participaciones en el fondo de su Rango correspondiente (Diamante, Diamante Azul, o Diamante Presidencial).
 - b. Participaciones Adicionales para Diamantes y Diamantes Azules. Los Diamantes y Diamantes Azules recibirán —una sola vez— 1 participación adicional en el Fondo para Diamantes o en el fondo correspondiente a su Rango cuando un Distribuidor (que haya sido personalmente inscrito por el Diamante o Diamante Azul) logre el Rango de Premier por primera vez.
 - c. Participaciones Adicionales para Diamantes Presidenciales. Los Diamantes Presidenciales recibirán —una sola vez— 1 participación adicional en el Fondo para Diamantes Presidenciales cuando un Distribuidor (que haya sido personalmente inscrito por el Diamante Presidencial) logre el Rango de Plata por primera vez.
- (vi) Bono Fundador - Basado en el desarrollo de nuevos Mercados Locales. El Bono Fundador se paga anualmente. Un Fundador es miembro de un número predeterminado de Distribuidores en un nuevo Mercado Local Abierto que es uno de los primeros en lograr y continuar manteniendo ciertos requisitos establecido por la Empresa para ese mercado. Un Fundador comparte con otros Fundadores un Bono basado en cierto porcentaje del Volumen del Mercado Local Abierto.
- Las calificaciones específicas de cada Mercado Local serán publicadas en las publicaciones oficiales de la Empresa. Cada período de calificación será de 12 meses a menos que se indique de otra manera. Una vez que el Distribuidor logra la posición de Fundador, cada año tiene que calificar para mantener la posición, logrando las calificaciones predeterminadas para ese período de 12 meses. La Empresa publicará aviso de cambios a las calificaciones antes del comienzo del siguiente período de calificación.
- En caso de que un Fundador no logre recalificar o pierda de otro modo la posición de Fundador, la posición ya no estará disponible para ese Fundador ni para otro Distribuidor, y dejará de existir. El porcentaje de interés no cambia, aunque cambie el número real de Fundadores calificados. Las posiciones de Fundador son únicas para los Distribuidores que calificaron inicialmente. La posición no puede ser pasada, transferida, regalada o vendida a otro Distribuidor o Persona, y no se extiende más allá de la muerte del Fundador individual. Las posiciones de Fundadores no se ofrecerán en todos los mercados.
- (vii) Incentivos Especiales o Promocionales. De cuando en cuando, a los Distribuidores se les ofrecen incentivos o promociones especiales. Los Productos ofrecidos de esta manera podrían o no tener VP y podrían o no calificar al Distribuidor para Bonos. Los detalles de estas ofertas se publicarán en las publicaciones oficiales de la Empresa.
 - (viii) Disposiciones Generales y Misceláneas del Plan de Compensación de Ventas.
 - a. Inclusión en el Bono por Ventas de un Período. Una persona tiene que hacerse Distribuidor aprobado a más tardar el último día del período de un Bono a fin de ser incluido en el Bono y cálculos de calificaciones de ese período. Los Productos tienen

que ser comprados, y el pago recibido, a más tardar el último día del período del Bono a fin de recibir paga o calificar para un Rango en ese período.

- b. Precondiciones para Pagos de Bonos. El Distribuidor puede recibir Bonos únicamente si cumple todos los requisitos del Plan de Compensación y no está en mora con respecto a ninguna obligación sustancial según el Contrato.
- c. Pago de Bonos. Los Bonos se pagan al solicitante principal que aparece en el Acuerdo de Distribuidor Independiente.
- d. Piernas Concentradas. En caso de que el volumen de una pierna de la Organización del Distribuidor exceda el 80% de su Volumen Organizativo total, el Bono Uninivel total del Distribuidor no excederá los montos siguientes (o su equivalente en moneda local): USD \$2,000 para el Rango de Elite, USD \$5,000 para el Rango de Premier, USD \$11,000 para el Rango de Plata, y USD \$18,000 para el Rango de Oro. Una vez que el Distribuidor logra el Rango de Platino, no hay límite al Bono Uninivel.
- e. Canje de Crédito en la Empresa. Si se otorga un Crédito en la Empresa por Productos ordenados, pero no disponibles ese mes, el VP de esos Productos será incluido únicamente en los cálculos de Bonos y calificaciones de Rangos del mes en que se hizo el canje del crédito.
- f. Deber de Guardar Documentos. El Distribuidor que reciba Bonos acuerda guardar, por lo menos por 6 años, la documentación que evidencie las ventas minoristas de Productos en el mes para el cual se pagó el Bono. El Distribuidor acuerda poner a disposición de la Empresa esta documentación cuando la Empresa así lo solicite. El no hacerlo constituye una violación del Contrato y da a la Empresa el derecho de recuperar cualquier Bono pagado por órdenes en un mes para el cual no se mantuvo la documentación de ventas minoristas.
- g. Recuperación de Bonos. Además de cualquier derecho de recuperación estipulado de otra manera en el Contrato, la Empresa se reserva el derecho de recuperar cualquier Bono pagado al Distribuidor sobre Productos (1) devueltos según la política de devoluciones de la Empresa; (2) devueltos a la Empresa de conformidad con cualquier ley aplicable; (3) devueltos en relación a cualquier incidente de conducta inapropiada del Distribuidor, incluyendo, pero sin limitarse a, afirmaciones no autorizadas o engañosas respecto a una oferta o venta de Productos, o la oportunidad que ofrece el Plan de Compensación; o (4) comprados en una cantidad que en forma irrazonable exceda lo que se puede esperar revender y/o consumir dentro de un período de tiempo razonable. Para recuperar Bonos pagados como se estipula en esta sección, la Empresa, a criterio exclusivo, puede requerir el pago directo del Distribuidor afectado o deducir la cantidad recuperada de cualquier Bono presente o futuro.

5.D Solicitud y Emisión de Factura Especial: Condiciones Generales para la Factura Especial:

Únicamente se emitirá factura especial a todo Distribuidor Independiente y/o Cliente Mayorista que no se encuentre inscrito como contribuyente en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). De acuerdo con el Artículo 52 de la ley del impuesto al valor agregado y Artículo 16 de la ley del Impuesto Sobre la Renta, establece que no se podrán emitir facturas especiales entre contribuyentes del impuesto.

- (i) Todo aquel Distribuidor Independiente y/o Cliente Mayorista que quiera solicitar factura especial para el pago de sus comisiones deberá realizarlo por escrito a través de correo electrónico a proveedoresgtm@doterra.com especificando su número de ID y el monto que desea le sea facturado, tomando en cuenta el monto máximo establecido en el presente reglamento. Quedando sujeto a la autorización del departamento de Finanzas de DOTERRA
- (ii) A todo Distribuidor Independiente y/o Cliente Mayorista que se le haya autorizado la emisión de factura especial deberá proporcionar la siguiente información:
 - a. Nombre y Apellido Completos
 - b. Domicilio Fiscal
 - c. Número de identificación Tributaria (solo nacionales)

d. Número de Identificación Personal (Cedula de identidad o pasaporte)

- (iii) Todo Distribuidor Independiente y/o Cliente Mayorista a quien se le emita factura especial deberá asumir el pago de los impuestos que esta genera, por lo que del monto total de la factura se retendrá el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto al Valor agregado de la siguiente forma:
- a. Se debe calcular el 12% del Impuesto al Valor Agregado.
 - b. De Q. 0.01 a Q. 30, 000.00 5% sobre la renta imponible
 - c. De Q. 30, 000.01 en Adelante 7% sobre el excedente de Q. 30, 000.00

De no estar de acuerdo con los montos a retener, no se emitirá la respectiva factura especial.

- (iv) El monto máximo a solicitar por factura especial será de siete mil quetzales exactos (Q. 7, 000.00) *.
- (v) Únicamente se emitirá una factura cada tres meses por Distribuidor Independiente y/o Cliente Mayorista solicitante.

SECCIÓN 6. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR EN HACER EL NEGOCIO DE dōTERRA

Como representante independiente de la Empresa ante el público, el Distribuidor se obliga a actuar y conducir el negocio de la Empresa de acuerdo con los más altos estándares de conducto profesional, legal y ética. (Ver también el Código de Ética en la Sección 1).

6A. Afirmaciones de Productos.

- (i) Normas del Ministerio de Salud de la República de Guatemala. El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de Guatemala (“Ministerio de Salud”) regula y supervisa la producción y venta de productos aromáticos, naturales, alimenticios, médicos y cosméticos para garantizar su seguridad y presentación apropiada al público. El Ministerio de Salud obliga a la Empresa a obtener permisos del Ministerio de Salud para comercializar los Productos en Guatemala. El Ministerio de Salud también impone normas de etiquetado,

dōTERRA determinara el tipo de cambio a la hora de realizar el pago de los bonos en la moneda local. El mismo está sujeto a aspectos económicos como la inflación, costos ,etc.

embalaje publicidad de los beneficios de los Productos que la Empresa y los promotores están obligados a cumplir.

(ii) Publicidad y Afirmaciones de Productos.

- a. Evidencia Científica Comprobada. Las afirmaciones hechas por la Empresa o sus Distribuidores, acerca de los beneficios de salud, desempeño, eficacia, seguridad o ingredientes de los Productos deben basarse en Evidencia Científica Comprobada que sustente las afirmaciones. Esto significa pruebas, análisis, investigaciones y/o estudios que usen procedimientos generalmente aceptados por expertos en el campo científico relevante que den resultados precisos y confiables y que hayan sido realizados y evaluados en forma objetiva por personas calificadas para hacerlo. Sólo la Empresa, en su criterio exclusivo, puede determinar lo que califica como Evidencia Científica Comprobada. Además, las afirmaciones deben basarse en el uso o los usos aprobados para los Productos por parte del Ministerio de Salud.
- b. Limitaciones de Afirmaciones de Curación o Medicamentos. El Distribuidor no puede hacer ninguna afirmación médica ni terapéutica con relación a los Productos ni prescribir los Productos como solución para la prevención o el tratamiento de enfermedades o estados de salud a menos que la Empresa haya recibido permiso del Ministerio de Salud para tales afirmaciones.
- c. Afirmaciones de Productos Aprobadas por la Empresa. El Distribuidor no puede hacer Afirmaciones de Productos que no sean contenidas específicamente en los materiales oficiales de la Empresa para el Mercado Local Abierto (como por ejemplo las Páginas de Información de Productos). Se puede afirmar en general que los Productos son seguros de usar, son específicamente formulados para apoyar el bienestar, y tienen el propósito de mejorar la apariencia personal.

6B. Divulgación de Estatus de Distribuidor Independiente.

Al promover dōTERRA o los Productos, el Distribuidor debe divulgar el hecho de que es Distribuidor Independiente de dōTERRA y que recibe recompensas de la Empresa.

6C. Publicidad y Uso de los Derechos de Propiedad Intelectual de la Empresa.

(i) Definiciones.

Contenido: Texto, gráficos, logotipos, cortos de audio, video, fotografías, software o Propiedad Intelectual de la Empresa que se encuentra entre las Herramientas de Ventas Producidas por la Empresa o en sitios de Internet oficiales de la Empresa.

Contenido Permitido: Únicamente el Contenido (incluyendo, entre otros folletos, volantes, imágenes, presentaciones y videos) que se citan o publican en los sitios y publicaciones oficiales de la Empresa correspondiente al Mercado Local Abierto en que el Distribuidor promueve los Productos o recluta a otras Personas.

Directrices Específicas Sobre Medios de Comunicación: Directrices específicas para un Mercado Local Abierto que establecen las normas de uso del Contenido Permitido para un formato en particular. Deben ser observadas y se encuentran publicadas en los sitios y publicaciones oficiales de la Empresa.

Herramientas de Ventas: Materiales de marketing, ya sean impresos físicamente o en forma digital, usados para ofrecer o vender Productos, reclutar a candidatos para ser Distribuidores, o capacitar a otros Distribuidores, los cuales se refieren a la Empresa, los Productos, el Plan de Compensación o la Propiedad Intelectual de la Empresa.

Herramientas de Ventas Aprobadas por la Empresa: Herramientas de Ventas designados y aprobados por escrito por la Empresa para el uso en un Mercado Local Abierto específico.

Herramientas de Ventas Producidas por la Empresa: Herramientas de Ventas creados y distribuidos por la Empresa designados y aprobados por escrito por la Empresa para el uso en un Mercado Local Abierto específico.

Medios Basados en Computadoras y Teléfonos: La transmisión o exhibición de Contenido por correo electrónico, sitios de Internet estáticos o Redes Sociales; y transmisiones o exhibiciones basadas en teléfonos o teléfonos inteligentes.

Medio Cinematográfico: Canal electrónico en vivo o grabado a través de los cuales se diseminan noticias, entretenimiento, educación, datos o mensajes promocionales, incluso los medios de divulgación y difusión selectiva tales como televisión, radio, filmes y audio o vídeo. Los medios cinematográficos no incluyen los Medios Basados en Computadoras y Teléfonos.

Mercancía: Artículo que contenga Propiedad Intelectual de la Empresa y que no sea una Prenda de Vestir, Medio Cinematográfico, Herramienta de Ventas Aprobada por la Empresa, Herramienta de Ventas Producida por la Empresa o Medio Basado en Computadoras y Teléfonos. Las Mercancías incluyen Herramientas de Ventas creadas con el propósito de ser vendidas directa o indirectamente (a terceros).

Prendas de Vestir: Camisetas, gorras y otros artículos.

Propiedad Intelectual de la Empresa: Toda la propiedad intelectual que la Empresa o sus afiliadas reclaman como suya, o reclaman tener el derecho a usarla, incluso, pero sin limitarse a marcas comerciales, marcas de negocios, marcas de servicios y el contenido de sus publicaciones, ya sea que estén o no registradas con autoridades gubernamentales relevantes.

Redes Sociales: Tecnologías basadas en Internet y móviles con el fin de convertir la comunicación en un diálogo interactivo y fluido.

Sitio de Web Replicado de dōTERRA: Un sitio de web propiedad de la Empresa (mydoterra.com) proporcionado al Distribuidor para la promoción de los Productos y la oportunidad de dōTERRA.

Sitio de Web Aprobado por dōTERRA: Un sitio de web creado independientemente por el Distribuidor, que ha sido aprobado por la Empresa para la promoción de los Productos y la oportunidad de dōTERRA.

- (ii) Propiedad Intelectual de la Empresa. La Propiedad Intelectual de la Empresa incluye activos valiosos. Al usar la Propiedad Intelectual de la Empresa, el Distribuidor acuerda y reconoce que existe un gran valor y reputación en conexión con la Propiedad Intelectual de la Empresa, y reconoce que la Empresa posee todos los derechos a la propiedad y que el crédito mercantil, la reputación y el reconocimiento asociados con ella pertenecen exclusivamente a la Empresa. Además, el Distribuidor reconoce que la Propiedad Intelectual de la Empresa tiene un significado secundario en la mente del público. La Propiedad Intelectual de la Empresa está protegida por leyes federales, provinciales e internacionales que rigen los derechos de autor, las marcas registradas y otros derechos de Propiedad Intelectual de la Empresa. Estos derechos son protegidos en todas sus formas y medios, formatos o soportes, incluyendo entre otros, medios de comunicación y tecnologías existentes o que serán desarrollados en el futuro.

El Contenido de Herramientas de Ventas Aprobadas por la Empresa y sus sitios de Internet oficiales, incluso el texto, gráficos, logotipos, cortos de audio, música, letras de canciones, videos, fotografías, software y otra información es propiedad de la Empresa, sus afiliados o socios, o terceros que han autorizado el uso por la Empresa. Puesto que la Empresa no es propietaria de todo el Contenido, la Empresa no puede autorizar lo que no le pertenece para el uso de los Distribuidores. Por tales razones, al usar Propiedad Intelectual y Contenido de la Empresa, el Distribuidor acuerda usar únicamente el Contenido Permitido tal y como se define y concede expresamente en el Contrato.

- (iii) Uso de Contenido Permitido. En sujeción a las Condiciones de Uso (ver abajo), el Distribuidor puede usar el Contenido Permitido en los siguientes casos:
- a. La creación y uso de Herramientas de Ventas y Medios de Comunicación Basado en Computadora o Teléfono.
 - b. Con aprobación escrita de la Empresa, en Prendas de Vestir, Medios Cinematográficos, uso de edificios y letreros, Mercancías y anuncios por Internet pagados.
- (iv) Condiciones del Uso de Contenido Aprobado. El uso de Contenido Aprobado se rige por las siguientes condiciones:
- a. Directrices Específicas sobre Medios de Comunicación. El Contenido Permitido solamente puede ser usado en Prendas de Vestir, Medios Cinematográficos, edificios y letreros, y Mercancía de conformidad con las Directrices Específicas sobre Medios de Comunicación publicada para el Mercado Local Abierto específico en que el Distribuidor está haciendo el negocio.
 - b. Contexto y Veracidad. El Distribuidor no puede usar Contenido Permitido en violación del Contrato o fuera de contexto, o inferir significado que no sea el significado expreso del Contenido Permitido, mediante el uso de modificadores, texto adicional u otro contenido. Todo el Contenido tiene que ser veraz y preciso.
 - c. Cumplimiento con la Ley. El Distribuidor no puede usar, y la Empresa no apoya el uso de ningún contenido que viole leyes federales, estatales o locales del Mercado Local Abierto, incluso aquellas leyes promulgadas por el Ministerio de Salud y otros cuerpos regulatorios respecto a Afirmaciones de Productos.
 - d. Variaciones, Parodias o Abreviaturas. El Distribuidor no puede usar una variación del Contenido Permitido para ningún propósito, incluso equivalentes fonéticos, equivalentes en idiomas extranjeros, parodias o abreviaturas. Los siguientes ejemplos son variaciones inaceptables: “do’TERRA” y “deTIERRA”.
 - e. Eslóganes y Lemas. El Distribuidor no puede modificar (ni añadir a, ni quitar a) en forma alguna los eslóganes o lemas de la Empresa. Por ejemplo: Cambiar “Regalo de la Tierra” por “Regalo Proveniente de la Tierra” o “Regalos Terrestres”.
 - f. Uso Desdeñoso u Ofensivo. El Distribuidor no puede usar el Contenido Permitido en forma desdeñosa, ofensiva o injuriosa.
 - g. Mejor Entorno. Todo el Contenido Permitido tiene que mostrarse únicamente en el mejor entorno, en forma o contexto tal que refleje favorablemente a la Empresa y sus Productos.
 - h. Aval o Patrocinio de un Tercero. El Distribuidor no puede usar Contenido Permitido en una forma que pudiera implicar una afiliación, aval, patrocinio o apoyo de la Empresa a ningún producto o servicio de terceros, ni a ninguna causa o cuestión política.
- (v) Condiciones Adicionales del Uso en Medios de Comunicación Basados en Computadoras y Teléfonos. Las siguientes condiciones se aplican:
- a. Sitios de Internet. El Distribuidor que desee tener presencia de dōTERRA en Internet a través de un sitio web estático puede usar únicamente un Sitio Web Replicado de dōTERRA o un Sitio Aprobado por dōTERRA que cumple con todas las condiciones del Contrato. Para obtener aprobación para un Sitio Web Aprobado por dōTERRA, se necesita un acuerdo de autorización separado en escrito con la Empresa, el cual queda a criterio exclusivo de la Empresa. El Distribuidor no puede tener ningún otro sitio web independiente que use o muestre marcas comerciales o imágenes (nombre, fotografías o logotipos de dōTERRA, nombres o fotografías de productos dōTERRA, etc.).
 - b. Enlazamiento. Los únicos sitios de Internet que pueden enlazarse a un sitio oficial de la Empresa son los Sitios Web Replicados de dōTERRA. Ningún otro sitio web puede

enlazarse a ningún sitio web que mencione dōTERRA o Productos o ejecutivos de dōTERRA.

- c. Encabezados y Títulos. Salvo en un Sitio Web Replicado de dōTERRA o en un Sitio Web Aprobado por dōTERRA, el nombre “dōTERRA” o similar no puede ser usado en ningún título, subtítulo o encabezado de Medios de Comunicación Basados en Computadoras o Teléfonos.
 - d. Redes Sociales. Si el Distribuidor tiene presencia en las Redes Sociales, ya sea personal o comercial, debe revisar el contenido estático regularmente y eliminar cualquier afirmación ilícita que aparezca en las secciones de comentarios o terceros. No se permite el uso de páginas de Facebook, Instagram, Pinterest, blogs, canales de YouTube o Vimeo, y similar con la marca de la Empresa.
 - e. Descargo de Responsabilidad. Cada Medio de Comunicación Basado en Computadoras o Teléfonos deberá indicar claramente que no es medio oficial de la Empresa, y que el propietario del sitio es exclusivamente responsable de su contenido.
 - f. Nombres de Dominio. El Distribuidor no puede usar nombres que sean Propiedad Intelectual de la Empresa en un nombre de dominio sin aprobación expresa escrita de la Empresa a través de un acuerdo de uso, y dicha autorización se dará a criterio exclusivo de la Empresa. Ejemplos de uso que no son aceptables: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com”, etc. El Distribuidor debe consultar las Directrices Específicas para Medios de Comunicación de su mercado local. Cuando se solicite, el Distribuidor reasignará o transferirá cualquier nombre de dominio que viole esta disposición a la Empresa, sin recompensa de la Empresa.
 - g. Lenguaje de Política de Privacidad. El Distribuidor debe implementar una política de privacidad escrita que proteja cualquier información extraída del sitio web para que no sea vendida o usada por ninguna otra persona, debiendo cumplir con la legislación de su mercado local en lo relacionado a protección de datos personales, protección de información confidencial, y derechos de autor, entre otros.
 - h. Se Prohíbe Enviar Correo Basura. El Distribuidor no puede enviar correo basura, el cual incluye, pero no se limita a (1) mensajes de correo electrónico no solicitados que contengan cualquier dirección de correo electrónico o de Internet de la cuenta del Distribuidor a usuarios en línea; (2) mensajes que contengan la dirección de servicio del Distribuidor en grupos nuevos que no estén relacionados con los Productos; (3) crear remitentes falsos en un mensaje de correo electrónico, o publicar en grupos de noticias con la dirección de servicio del Distribuidor, dando así la impresión de que el mensaje se originó en la Empresa o su red de Distribuidores; y (4) correos electrónicos, faxes, mensajes telefónicos o por medio de servicios de mensajes basados en internet (por ejemplo WhatsApp, SMS, Facebook Messenger, etc.) no solicitados a listas de personas que no están dentro de la Organización del Distribuidor o con quienes el Distribuidor no ha tenido una relación comercial o personal previa. Los correos electrónicos no pueden contener ninguna afirmación, declaración de ingresos o testimonio falso.
- (vi) Uso Apropiado de Derechos de Autor y Marcas Comerciales.
- a. Derechos de Autor. Las comunicaciones distribuidas por el Distribuidor que incluyan Propiedad Intelectual de la Empresa deben usar el símbolo de derechos de autor (©) la primera vez que aparezca la Propiedad Intelectual de dōTERRA, junto con el año de publicación y el nombre del propietario (dōTERRA Holdings, LLC). Generalmente, el símbolo aparece en la parte superior derecha de la marca comercial, pero hay excepciones.
 - b. Marcas Comerciales. El Distribuidor debe incluir una leyenda atribuyendo el derecho de propiedad de la Empresa sobre el Contenido Permitido dentro de la sección de aviso de propiedad intelectual (créditos) de la Herramienta de Ventas, sitio web personal o Red

Social del Distribuidor. El formato correcto es “dōTERRA [u otra marca] es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC.”

Las marcas comerciales son adjetivos usados para modificar sustantivos; el sustantivo es el nombre genérico de un producto o servicio. Como adjetivos, las marcas comerciales no pueden usarse en forma de plural o posesivo. Correcto: “Deberías comprar dos botellas de Zendocrine.” Incorrecto: “Deberías comprar dos Zendocrines.”

(vii) Disposiciones Adicionales Sobre Anuncios Publicitarios.

- a. El Distribuidor no puede contestar el teléfono como “dōTERRA” o implicar que representa a la Empresa o que es más que un Distribuidor Independiente de la Empresa.
 - b. Ningún anuncio publicitario puede implicar que hay un empleo o puesto de trabajo disponible en la Empresa.
 - c. El Distribuidor no puede prometer o asegurar un ingreso específico. Cualquier representación sobre una oportunidad de negocio debe ser veraz y no engañosa. Las representaciones sobre el potencial para lograr un estilo de vida rico, ingresos a nivel profesional o ingresos significativos se consideran engañosas si los participantes generalmente no logran tales resultados.
 - d. Todo contacto o preguntas de los medios de comunicación tienen que ser referidas inmediatamente al Gerente General local de la Empresa.
 - e. No se hará ninguna divulgación a los medios de comunicación, noticiosos, o al público en general con respecto al Contrato sin la aprobación escrita previa del Gerente General local de la Empresa.
 - f. Tan pronto lo solicite la Empresa, cualquier Herramienta de Ventas u otro medio que el Distribuidor haya preparado o distribuido por sí mismo o mediante terceros, que contenga cualquier Propiedad Intelectual o Contenido de la Empresa, debe ser entregado inmediatamente a la Empresa. El Distribuidor debe retener una copia de todas las Herramientas de Ventas, u otro material publicitario que distribuya por un plazo de 7 años a partir de la fecha de su distribución.
 - g. El Distribuidor acuerda exonerar y eximir a la Empresa, y a sus sucesores, cesionarios, empleados y agentes de cualquiera y toda responsabilidad, retribución monetaria, reclamo y/o demanda originada o relacionada con la creación y el uso de cualquier propiedad intelectual de un tercero, o de la Empresa, incluyendo cualquier reclamo de difamación o declaraciones falsas.

(viii) Reconocimiento y Protección de Derechos.

- a. Reconocimiento de Derechos. El Distribuidor acuerda que todo el Contenido Permitido es propiedad exclusiva de o licenciado a dōTERRA Holdings, LLC. Salvo por los derechos limitados concedidos por el Contrato, por el término del Contrato, el Distribuidor reconoce que la Empresa por este medio es propietaria de y se reserva todos los derechos de propiedad intelectual y derechos conexos, para todos los propósitos. El Distribuidor acuerda ayudar a la Empresa a proteger los derechos de la Empresa sobre la propiedad intelectual cuando así lo requiera la Empresa.
- b. Defensa de Derechos. El Distribuidor acuerda ayudar a la Empresa, en el grado que sea necesario a efectos de obtener protección o defender cualquiera de los derechos de la Empresa sobre el Contenido Permitido.
- c. Cesión de Derechos. El Distribuidor acuerda que nada que contenga el Contrato deberá ser interpretado como una cesión u otorgamiento al Distribuidor de ningún derecho, título o participación sobre el Contenido o el Contenido Permitido, entendiéndose que todos los derechos relacionados con los mismos están reservados para la Empresa,

puede tener en relación al uso de su información confidencial o a cualquier otra violación al Contrato.

6D. Ventas por Internet, en Tiendas Minoristas, Establecimientos de Servicio y Ferias Comerciales.

- (i) Ventas por Internet. El Distribuidor no puede vender Productos a través de subastas por Internet o centros comerciales virtuales, incluso, pero sin limitarse a, Mercado Libre, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo.com, eBay.com o Amazon.com. El Distribuidor puede vender Productos a través de los Sitios de Web Replicados de dōTERRA y los Sitios de Web Aprobados por dōTERRA. Productos que hayan sido separados de un kit o paquete no pueden venderse por Internet.
- (ii) Ventas en Tiendas Minoristas y Establecimientos de Servicio. Solo con la aprobación escrita de la Empresa, el Distribuidor puede vender Productos y/o promover la oportunidad comercial de la Empresa a través de tiendas minoristas como tiendas de alimentos integrales, tiendas de abarroterías y otros establecimientos similares, o en establecimientos de servicio que brinden servicios relacionados con los Productos, por ejemplo, oficinas de médicos y otros profesionales de la salud, clubes de salud, spas y gimnasios. La Empresa puede aprobar o denegar cualquier solicitud de una tienda minorista o establecimiento de servicio por cualquier motivo bajo su absoluto y exclusivo criterio. Las tiendas y los establecimientos pueden usarse como lugares de demostración y puntos de venta solo si la Empresa lo considera razonable para estar en línea con las estrategias y objetivos comerciales y publicitarios previstos de la Empresa.
- (iii) Idoneidad de Tiendas y Establecimientos. La Empresa se reserva el derecho, a criterio exclusivo, de determinar si una tienda o establecimiento es un lugar idóneo para la venta de los Productos. El hecho de que la Empresa conceda permiso en un caso particular no significa renuncia a su derecho de hacer cumplir esta política en cualquiera y todos los demás casos.
- (iv) Ventas en Ferias Comerciales. Con la aprobación de la Empresa, el Distribuidor puede exhibir, promover y vender los Productos y la oportunidad de dōTERRA en una feria comercial, evento público o convención ("Convención"), en sujeción de los siguientes requisitos:
 - a. El Distribuidor debe llenar y entregar a la Empresa una solicitud de Convención. La Empresa se reserva el derecho de permitir únicamente un kiosco que represente a la Empresa por Convención, y los derechos exclusivos se conceden a criterio exclusivo de la Empresa. A fin de obtener un kiosco y asegurarse derechos exclusivos, la Empresa debe recibir la solicitud por lo menos cuatro semanas antes de la Convención.
 - b. El Distribuidor no usará la Convención para promover ningún producto, servicio u oportunidad de negocios que no se relacione con dōTERRA.
 - c. Únicamente Herramientas de Ventas que cumplen con las condiciones del Contrato pueden exhibirse o distribuirse.
 - d. En ninguna forma el Distribuidor mencionará dōTERRA como parte del anuncio publicitario o materiales promocionales, que implique que la Empresa está participando oficialmente en la Convención. En lugar de ello, cualquier material publicitario promocional debe hacer referencia específica al Distribuidor como Distribuidor Independiente de dōTERRA, incluso cualquier mapa o listado preparado por el Patrocinador de Colocación de la Convención.
 - e. El Distribuidor no hará ninguna declaración de ingresos sin usar la divulgación de ganancias actual completa de la Empresa. El Distribuidor no puede hacer declaraciones de ingresos de estilo de vida espléndido.

- h. El Distribuidor no puede promover, facilitar o realizar ningún tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en el Contrato o que la Empresa, a criterio exclusivo, considere contradictorias al negocio o los intereses éticos de la Empresa en su expansión internacional.
- (ii) Leyes de Prácticas Extranjeras Corruptas. En conducir el negocio de la Empresa sobre una base internacional, el Distribuidor tiene que cumplir con todas las leyes aplicables relacionado con prácticas corruptas, incluyendo el Foreign Corrupt Practices Act (“FCPA”) de Estados Unidos. Una persona u organización es culpable de violar la FCPA si realiza un pago, oferta, autorización o promesa de pago de dinero o cualquier cosa de valor a un funcionario gubernamental extranjero (incluyendo oficiales de partidos o gerentes de firmas propiedad del estado), o a cualquier otra persona, sabiendo que el pago o promesa será entregado a un funcionario extranjero con un motivo corrupto con el propósito de (1) influenciar cualquier acción o decisión de esa persona, (2) inducir a tal persona a hacer u omitir cualquier acción en violación de sus deberes legales, (3) agenciarse una ventaja inapropiada o (4) inducir a tal persona a usar su influencia para afectar las acciones o decisiones de un funcionario a fin de ayudar a obtener o retener negocios para o con, o redirigir cualquier negocio a, cualquier persona.
- (iii) No Hay Mercados Locales Exclusivos ni Franquicias. No hay mercados locales exclusivos ni franquicias. El Distribuidor tiene el derecho de operar en cualquier Mercado Local Abierto. El Distribuidor no puede reclamar ni afirmar ninguna exclusividad de un mercado local ni una provincia u otra región geográfica dentro de un mercado local.
- (iv) Violación de la Política Internacional. Además de otros remedios permitidos por el Contrato, a un Distribuidor que no cumpla con cualquier disposición de esta sección se le puede prohibir participar en el mercado internacional afectado por un período considerado apropiado por la Empresa. Esta prohibición podría incluir, pero no limitarse a, lo siguiente:
- a. Pérdida de sus Derechos de Distribución y patrocinio internacional en el mercado local afectado.
 - b. Pérdida del derecho (por parte del Distribuidor y su Línea Ascendente) a Bonos generados en el mercado local respectivo.
 - c. Pérdida, en todos los mercados locales, por un periodo máximo de 1 año, el derecho a privilegios tradicionalmente concedidos a los Distribuidores, tales como el reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa y la recepción de materiales de inscripción de Distribuidores nuevos antes de la apertura oficial de cualquier mercado local nuevo.
 - d. Un Distribuidor que no ha podido participar en un mercado debido al incumplimiento de esta sección debe solicitar a la Empresa por escrito que se le otorgue permiso escrito de participar en el mercado una vez pasado el período de prohibición.
- (v) No Hay Renuncia a Otros Derechos. Las disposiciones de esta sección no representan renuncia a los derechos de la Empresa estipulados en cualquiera otra sección del Contrato.
- (vi) Actividad en Mercados Locales. Los Distribuidores que realizan negocios fuera de su Mercado Local están sujetos y deberán cumplir con el Manual de Políticas de dōTERRA aplicable al Mercado Local en el que el Distribuidor realiza negocios. Los Distribuidores que comercialicen productos fuera de su Mercado Local deberán cumplir con las políticas de reclamo de productos y oportunidades comerciales del Mercado Local aplicables cuando comercialicen la Compañía como una oportunidad comercial o sus productos en el Mercado Local.

6E. Negocios Internacionales

- (i) Actividades en Mercados No Abiertos.
- a. Las actividades permitidas al Distribuidor en Mercados Locales No Abiertos se limitan a dar tarjetas de negocios y a realizar, organizar o participar en reuniones donde el número de asistentes no sea mayor de 5 y los participantes sean conocidos personales

del Distribuidor o de los conocidos personales del Distribuidor que están asistiendo a la reunión. Las reuniones tienen que realizarse en una casa o en un establecimiento público, pero no pueden realizarse en un cuarto privado de un hotel.

- b. Todas las técnicas de llamadas en frío (invitando a personas que no son conocidos personales previos del Distribuidor) se prohíben estrictamente en Mercados Locales No Abiertos.
 - c. El Distribuidor no puede importar o facilitar la importación, venta, regalo o distribución de Productos, servicios o muestras de Productos de la Empresa in Mercados Locales No Abiertos.
 - d. El Distribuidor no puede hacer ningún tipo de anuncio publicitario ni distribuir materiales promocionales que hablen de la Empresa, sus Productos o la oportunidad, salvo Herramientas de Ventas producidas por la Empresa, que sean específicamente autorizadas para su distribución en Mercados Locales No Abiertos.
 - e. El Distribuidor no puede solicitar o negociar ningún acuerdo con el propósito de comprometer a un ciudadano o residente de un Mercado Local No Abierto con la oportunidad, con un Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción específico o con una línea de patrocinio específica. Además, el Distribuidor no puede inscribir ciudadanos o residentes de un Mercado Local No Abierto en un Mercado Local Abierto o usando Acuerdos de Distribuidor de un Mercado Local Abierto, a menos que el ciudadano o residente del Mercado Local No Abierto tenga, al momento de la inscripción, residencia permanente y autorización legal para trabajar en el Mercado Local Abierto. Es responsabilidad del Patrocinador de Inscripción y Patrocinador de Colocación cerciorarse de cumplir con los requisitos de residencia y autorización de trabajo. La afiliación o participación en, o el derecho de propiedad sobre una persona jurídica en un Mercado Local Abierto no cumple, por sí sola, los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante de un Derecho de Distribución es incapaz de proveer verificación de residencia y autorización de trabajo cuando se lo solicite la Empresa, la Empresa podrá, a criterio exclusivo, declarar al Derecho de Distribución anulado desde su inicio.
 - f. El Distribuidor no puede aceptar dinero ni ninguna otra retribución o involucrarse en ninguna transacción financiera con un candidato a Distribuidor que alquile, arriende o compre instalaciones con el propósito de promover o realizar negocios relacionados con la Empresa.
 - g. La Empresa se reserva el derecho de designar ciertos Mercados Locales No Abiertos donde se prohíbe expresamente toda conducta de pre-mercadeo. Es responsabilidad del Distribuidor, antes de realizar actividades de pre-mercadeo en un Mercado Local No Abierto, verificar con la Empresa que dicho Mercado Local No Abierto no es prohibido.
 - h. El Distribuidor no puede promover, facilitar o realizar ningún tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en el Contrato o que la Empresa, a criterio exclusivo, considere contradictorias al negocio o los intereses éticos de la Empresa en su expansión internacional.
- (ii) Leyes de Prácticas Extranjeras Corruptas. En conducir el negocio de la Empresa sobre una base internacional, el Distribuidor tiene que cumplir con todas las leyes aplicables relacionado con prácticas corruptas, incluyendo el Foreign Corrupt Practices Act ("FCPA") de Estados Unidos. Una persona u organización es culpable de violar la FCPA si realiza un pago, oferta, autorización o promesa de pago de dinero o cualquier cosa de valor a un funcionario gubernamental extranjero (incluyendo oficiales de partidos o gerentes de firmas propiedad del estado), o a cualquier otra persona, sabiendo que el pago o promesa será entregado a un funcionario extranjero con un motivo corrupto con el propósito de (1) influenciar cualquier acción o decisión de esa persona, (2) inducir a tal persona a hacer u omitir cualquier acción en violación de sus deberes legales, (3) agenciarse una ventaja inapropiada o (4) inducir a tal persona a usar su influencia para afectar las acciones o

decisiones de un funcionario a fin de ayudar a obtener o retener negocios para o con, o redirigir cualquier negocio a, cualquier persona.

- (iii) No Hay Mercados Locales Exclusivos ni Franquicias. No hay mercados locales exclusivos ni franquicias. El Distribuidor tiene el derecho de operar en cualquier Mercado Local Abierto. El Distribuidor no puede reclamar ni afirmar ninguna exclusividad de un mercado local ni una provincia u otra región geográfica dentro de un mercado local.
- (iv) Violación de la Política Internacional. Además de otros remedios permitidos por el Contrato, a un Distribuidor que no cumpla con cualquier disposición de esta sección se le puede prohibir participar en el mercado internacional afectado por un período considerado apropiado por la Empresa. Esta prohibición podría incluir, pero no limitarse a, lo siguiente:
 - a. Pérdida de sus Derechos de Distribución y patrocinio internacional en el mercado local afectado.
 - b. Pérdida del derecho (por parte del Distribuidor y su Línea Ascendente) a Bonos generados en el mercado local respectivo.
 - c. Pérdida, en todos los mercados locales, por un periodo máximo de 1 año, el derecho a privilegios tradicionalmente concedidos a los Distribuidores, tales como el reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa y la recepción de materiales de inscripción de Distribuidores nuevos antes de la apertura oficial de cualquier mercado local nuevo.
 - d. Un Distribuidor que no ha podido participar en un mercado debido al incumplimiento de esta sección debe solicitar a la Empresa por escrito que se le otorgue permiso escrito de participar en el mercado una vez pasado el período de prohibición.
- (v) No Hay Renuncia a Otros Derechos. Las disposiciones de esta sección no representan renuncia a los derechos de la Empresa estipulados en cualquiera otra sección del Contrato.

6F. Pago de Impuestos.

- (i) Impuesto Sobre la Renta. El Distribuidor acepta la responsabilidad exclusiva de todos los impuestos sobre la renta causados por ingresos generados como Distribuidor. El distribuidor es responsable de registrarse con las autoridades tributarias e informar a la Empresa del régimen fiscal aplicable para las retenciones de pagos de Bonos por parte de la Empresa. Al grado que lo exija la ley, la Empresa hará las retenciones y enviará a las autoridades tributarias relevantes remesas y notificaciones de las compras de productos y pagos de Bonos.
- (ii) Impuesto al Valor Agregado (IVA). La Empresa cobrará el Impuesto al Valor Agregado al momento de la compra mayorista y lo enviará a las autoridades tributarias relevantes. La cantidad de impuesto de ventas se basa en el precio al por mayor, calculado a la tarifa tributaria aplicable. Si el Distribuidor revende el Producto a un precio al por menor superior al precio al por mayor, será la responsabilidad del Distribuidor cobrar y enviar a las autoridades tributarias los Impuestos al Valor Agregados adicionales al grado que lo exija la ley.

SECCIÓN 7. USO DE LOS DATOS DE DISTRIBUIDORES

7A. Uso de Datos Personales del Distribuidor.

El Distribuidor da su consentimiento para que se procesen los datos personales que contiene el Contrato y para que se transfieran dichos datos personales, junto con la información acerca de las actividades de ventas futuras de esta cuenta de Distribuidor Independiente, a cualquiera de las empresas subsidiarias y afiliadas de la Empresa en todo el mundo, y a otros Distribuidores que estén dentro de la misma Organización o cadena de distribución con el único propósito de administrar las ventas y distribución de Productos y para proporcionar informes a sus Distribuidores sobre la actividad de ventas de sus Organizaciones. El Distribuidor entiende y

reconoce que estas transferencias de datos personales pueden hacerse a países que no tienen un nivel jurídico de protección de privacidad equivalente al que existe en su país de residencia.

7B. Uso de Listas de Distribuidores y Clientes por el Distribuidor.

- (i) Listas son Propiedad Confidencial. Las listas de Distribuidores y Clientes, y todos los contactos de ellas generados (“Listas”) son propiedad confidencial de la Empresa. La Empresa ha derivado, compilado, configurado y actualmente mantiene las Listas a través de la inversión de tiempo, esfuerzo y recursos monetarios considerables. Las Listas en sus formas presentes y futuras constituyen activos y secretos comerciales provechosos para los negocios de la Empresa. El derecho de divulgar las Listas y otra información de Distribuidores y Clientes mantenida por la Empresa queda expresamente reservado para la Empresa y puede ser negado a criterio de la Empresa o en cumplimiento de políticas de la Empresa o disposición legales vigentes.
- (ii) Listas Personalizadas. La Empresa provee una porción singularmente personalizada de las Listas a los Distribuidores (los “Receptores”). Cada porción de la Lista proporcionada contiene únicamente información específica para el nivel del Receptor y su propia Línea Descendente.
- (iii) Limitaciones de Uso. Las Listas son proporcionadas para el uso exclusivo y limitado del Receptor a fin de facilitar la capacitación, el apoyo y la prestación de servicios a la Línea Descendente del Receptor con el objeto de fomentar únicamente el negocio relacionado con la Empresa. El Receptor acuerda que cada uso, dentro de su alcance intencional, constituye un acuerdo de licencia exclusiva y separada entre el Receptor y la Empresa.
- (iv) Las Listas Pertenecen a la Empresa. Las listas siguen siendo, en todo momento, propiedad exclusiva de la Empresa, la cual podría en cualquier momento y a criterio exclusivo de la Empresa, reclamar y tomar posesión de las Listas. Por lo anterior, el Receptor/Distribuidor acuerda:
 - a. Mantener como confidencial y no divulgar ninguna Lista o porción de la misma a ninguna tercera Persona, incluso, pero sin limitarse a, otros Distribuidores, competidores y público en general.
 - b. Limitar el uso de las Listas a su alcance intencional que es fomentar su negocio de dōTERRA. Las Listas no pueden ser utilizadas para identificar y ofrecer a los Distribuidores de dōTERRA otras oportunidades y actividades comerciales.
 - c. Que cualquier uso o divulgación de las Listas fuera de los que aquí se autorizan, o para el beneficio de una tercera persona, constituye uso inapropiado, malversación y una violación del acuerdo de autorización del Receptor, lo cual causa daño irreparable a la Empresa.
 - d. Que, al ocurrir cualquier violación de esta sección, el Receptor estipula que medidas cautelares son remedios apropiados para regir dicho uso bajo leyes nacionales o locales aplicables, y que retirará inmediatamente y devolverá a la Empresa todas las Listas previamente proporcionadas al Receptor tan pronto lo solicite la Empresa, y que las obligaciones bajo esta sección sobrevivirán la rescisión del Contrato del Receptor.
- (v) Remedios en Casos de Violación. La Empresa se reserva el derecho de procurar todos los remedios apropiados bajo las leyes nacionales o locales para proteger sus derechos sobre la información privada y comercialmente secreta arriba detallada y que se encuentra en las Listas. Cualquier falta en la procura de cualquier remedio aplicable no constituirá renuncia a tales derechos.

SECCIÓN 8. MEDIDAS SANCIONATORIAS

8A. Derechos Condicionados por el Desempeño.

Los derechos del Distribuidor según el Contrato están condicionados y sujetos al desempeño

continuado del Distribuidor de conformidad con los términos del Contrato. Si el Distribuidor no cumple con sus obligaciones estipuladas según el Contrato, los derechos del Distribuidor cesan. La Empresa puede tomar medidas legales contra el Distribuidor tal y como se detalla en esta Sección 8 y en cualquiera otra parte del Contrato si la Empresa determina, a criterio exclusivo, que la conducta del Distribuidor o la conducta de cualquier participante en el Derecho de Distribución es perjudicial, disruptiva o dañina al bienestar o a la reputación de un Derecho de Distribución o a la Empresa. La Empresa podría excusar la falta de desempeño del Distribuidor total o parcialmente sin renunciar a sus derechos y remedios según el Contrato.

8B. Posibles Medidas Sancionatorias.

Si el Distribuidor viola cualquiera de los términos y condiciones del Contrato o participa en cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o falta de ética, la Empresa podría, a criterio exclusivo, invocar cualquier acción sancionatoria que considere apropiada. Las posibles medidas sancionatorias son:

- (i) Dar advertencia o amonestación oral y/o escrita al Distribuidor.
- (ii) Monitorear de cerca la conducta del Distribuidor durante un período de tiempo específico para asegurar el cumplimiento de sus deberes contractuales.
- (iii) Requerir que el Distribuidor haga a la Empresa promesas adicionales de que el desempeño del Distribuidor estará de conformidad con el Contrato. Las promesas adicionales podrían incluir requerir que el Distribuidor realice ciertas acciones conducentes a mitigar o corregir su incumplimiento.
- (iv) Negar o suspender privilegios otorgados de cuando en cuando por la Empresa o cesar el desempeño de las obligaciones de la Empresa según el Contrato, incluso, pero sin limitarse a, premios, reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura de la Empresa, participación en eventos patrocinados por la Empresa, realización de órdenes de Productos, promoción dentro del Plan de Compensación, acceso a la información y genealogías de la Empresa o participación del Distribuidor en otros programas u oportunidades de la Empresa.
- (v) Descontinuar o limitar el pago de Bonos.
- (vi) Imponer una multa cuyo pago podría exigirse inmediatamente o retenerse de los pagos de Bonos.
- (vii) Reasignar total o parcialmente la Organización del Distribuidor.
- (viii) Ajustar el estatus del Distribuidor.
- (ix) Suspender la cuenta del Distribuidor, lo cual podría dar como resultado la cancelación o restauración con condiciones o restricciones.
- (x) Rescindir el Contrato y el Derecho de Distribución del Distribuidor.
- (xi) Procurar medidas cautelares u otros remedios disponibles por ley.

8C. Otras Medidas Sancionatorias.

- (i) Suspensión de Cuentas.
 - a. Primer Incumplimiento: Suspensión de la cuenta del Distribuidor desde 60 días hasta 6 meses.
 - b. Segundo Incumplimiento: Posibilidad de rescindir el Contrato de la cuenta con el Distribuidor.
- (ii) Periodo de Inactividad.
 - a. A los Distribuidores Independientes y Clientes Mayoristas que deseen cambiar de organización se les aplicará un periodo de inactividad de 12 meses, sin importar su rango. Las excepciones a esta regla serán evaluadas caso por caso, en conjunto con el equipo de cumplimiento.

- (iii) Transferencia o Intercambio de Cuentas.
 - a. No se permitirán transferencias ni intercambios de cuentas de Distribuidores Independientes ni Clientes Mayoristas a terceros para aquellas cuentas que se reactiven en un nuevo equipo.

8D. Investigaciones.

- (i) Procedimiento. El siguiente procedimiento se aplica cuando la Empresa investiga una presunta violación al Contrato:
 - a. La Empresa dará al Distribuidor notificación verbal y/o escrita acerca de la presunta violación al Contrato. En caso en que se envíe notificación escrita, la Empresa dará al Distribuidor 10 días hábiles a partir de la fecha de envío de la carta de notificación, durante los cuales el Distribuidor podrá presentar toda la información relacionada con el incidente para que sea evaluada por la Empresa. La Empresa se reserva el derecho de prohibir la actividad (por ejemplo: hacer órdenes, patrocinar, modificar la información del Distribuidor, recibir Bonos, etc.) del Derecho de Distribución en cuestión a partir del tiempo en que se envíe la notificación hasta que la Empresa haga saber su decisión final.
 - b. En base a cualquier información obtenida de fuentes colaterales y a través de la investigación de la Empresa de la declaración y los hechos, combinados con la información entregada a la Empresa durante el periodo de respuesta, la Empresa tomará una decisión final con respecto al remedio apropiado, el cual podría incluir la rescisión del Contrato con el Distribuidor. La Empresa notificará su decisión prontamente al Distribuidor. Cualquier remedio entrará en vigor a partir de la fecha en que se envíe la notificación de la decisión de la Empresa.
 - c. Información adicional detallando una apelación de la decisión de la Empresa y la política de resolución de disputas de la Empresa (ver la Sección 9) será entregada si se solicita a la Empresa.
- (ii) Limitación de Tiempo Para Investigaciones. La Empresa no evaluará ninguna violación de los términos y condiciones del Contrato que no haya sido presentada ante la Compañía dentro de 2 años a partir del inicio de la presunta violación. El objetivo de esta limitación es de evitar que reclamos viejos interrumpen las actividades comerciales continuas de los Derechos de Distribución.

SECCIÓN 9. DISPUTAS

9A. Ley Regente y Resolución de Disputas.

El Contrato se regirá por las leyes mercantiles del estado de Utah, Estados Unidos y su legislación supletoria. Las partes dan su consentimiento a la jurisdicción exclusiva y sede ante cualquier tribunal federal en el condado de Salt Lake o cualquier corte estatal en el condado de Utah, estado de Utah, con el propósito de buscar una reparación equitativa, medida cautelar, y/o hacer cumplir un laudo por un árbitro o cualquier otro asunto no sujeto a arbitraje. En caso de cualquier disputa, reclamo, pregunta o desacuerdo que surja de o en conexión con el Contrato, se solucionará mediante un arbitraje administrado en Provo, Utah, por la Asociación Americana de Arbitraje, de conformidad con las disposiciones de sus Reglas de Arbitraje Comercial. No obstante esta disposición de arbitraje, nada en este documento impedirá que dōTERRA solicite y obtenga de cualquier tribunal competente un documento de embargo, una orden de restricción temporal, un mandamiento judicial preliminar, una medida cautelar u otro recurso disponible para salvaguardar y proteger los intereses de dōTERRA antes, durante, o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro procedimiento o en espera de la entrega de una decisión o laudo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

9B. Litigio y Reclamos.

A fin de proteger a la Empresa, sus activos y su reputación contra reclamos o disputas creados por terceros externos (que no son Distribuidores), la Empresa requiere que si cualquier Distribuidor es acusado de violar cualquier derecho de propiedad de cualquier tercero (que no es Distribuidor) surgido de cualquier activo propiedad de la Empresa, o si el Distribuidor es objeto de cualquier reclamo o demanda judicial relacionada con la conducta de negocios del Distribuidor o cualquier otro proceso que directa o indirectamente afecte en forma negativa o ponga en peligro a la Empresa, su reputación o cualquiera de sus activos tangibles o intangibles, el Distribuidor afectado deberá notificar inmediatamente a la Empresa. La Empresa puede, a su propia costa y gasto, y después de recibir notificación razonable, tomar cualquier medida que considere necesaria (incluso, pero sin limitarse a, controlar cualquier discusión de litigio o arreglo extrajudicial en torno al asunto) para protegerse a sí misma, su reputación y sus propiedades tangibles e intangibles. El Distribuidor no deberá realizar ninguna acción relacionada con tal reclamo o demanda judicial, a menos que la Empresa lo consienta, y dicho consentimiento no será retenido irrazonablemente.

SECCIÓN 10 MISCELÁNEO

10A. Renuncia.

La renuncia de parte de la Empresa de cualquier violación por parte de cualquier Distribuidor de cualquier disposición del Contrato tiene que hacerse por escrito y no deberá interpretarse como renuncia de ninguna violación subsiguiente o adicional. Si la Empresa no hace cumplir cualquier derecho o prerrogativa otorgado por el Contrato no debe interpretarse como renuncia a ese derecho o prerrogativa.

10B. Contrato Integrado.

El Contrato es la expresión final del entendimiento y acuerdo entre la Empresa y el Distribuidor con respecto a todos los asuntos discutidos en el Contrato y sustituye todos los entendimientos y acuerdos previos y contemporáneos (tanto verbales como escritos) entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, recordatorios, demostraciones, discusiones y descripciones previas relacionadas con el asunto del Contrato. El Contrato no puede ser alterado ni enmendado salvo como se estipula en este documento. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por evidencia de ningún presunto acuerdo previo, contemporáneo, verbal o escrito. De ocurrir cualquier discrepancia entre los términos del Contrato y las declaraciones verbales hechas a cualquier Distribuidor por algún empleado, prevalecerán los términos y requisitos expresados por escrito en el Contrato.

10C. Separación.

Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, judicialmente invalidada o de otro modo hecha inejecutable en cualquier jurisdicción es ineficaz únicamente al grado de la prohibición, invalidación o inejecutabilidad en esa jurisdicción, y únicamente dentro de esa jurisdicción. Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, judicialmente invalidada o inejecutable no invalidará ni hará inejecutable ninguna otra disposición del Contrato, ni tampoco quedará dicha disposición del Contrato invalidada o inejecutable en ninguna otra jurisdicción.

10D. Fuerza Mayor.

Las partes del Contrato no serán responsables por ningún incumplimiento o demora en el desempeño de cualquier obligación aquí contraída si tal incumplimiento o demora es causado por un acto de Dios, inundación, incendio, guerra o enemigo público.

10E. Supervivencia.

Las Secciones 2D, 2E, 2G, 2J, 2K, 2M, 3M, 3N, 5C, 6C, 7A, 7B, 9A, 9B, 9C, 10A, 10B, y 10C de este Manual de Políticas sobrevivirán la terminación del Contrato.

10F. Encabezados.

Los encabezados del Contrato son para facilitar la referencia únicamente y no limitarán ni afectarán de otra manera ninguno de los términos o disposiciones del Contrato.

10G. Notificaciones.

A menos que el Contrato lo estipule de otra manera, toda notificación u otra comunicación requerida o permitida según el Contrato deberá hacerse por escrito y ser entregada personalmente, transmitida por fax o enviada por correo certificado (o registrado) o expreso de primera clase, porte pagado. A menos que el Contrato lo estipule de otra manera, las notificaciones se considerarán entregadas cuando sean entregadas personalmente; o, si son transmitidas por fax, un día después de la fecha de dicho fax; o, si son enviadas por correo, 5 Días después de la fecha de remisión a la dirección de la sede de la Empresa o a la dirección del Distribuidor que aparece en el Formulario de Acuerdo del Distribuidor Independiente, a menos que la Empresa haya recibido notificación de cambio de dirección. La Empresa tendrá el derecho, como método alternativo de notificación bajo esta sección, a usar remisiones de correo regular, los sitios web de la Empresa u otros canales normales de comunicación con los Distribuidores.

APÉNDICE 1 – DEFINICIONES

Activo: Un Distribuidor que ha comprado Productos dentro de los últimos 12 meses.

Acuerdo de Cliente Mayorista: La solicitud, ya sea en forma impresa o electrónica, de convertirse en Cliente Mayorista. Es un acuerdo distinto al Acuerdo de Distribuidor Independiente y no es sujeto a este Manual de Políticas.

Acuerdo de Distribuidor Independiente: La solicitud, ya sea en forma impresa o electrónica, de convertirse en Distribuidor que, una vez aceptada por la Empresa, es parte del Contrato.

Adendum de Negocio: Un documento complementario del Acuerdo de Distribuidor Independiente. Debe ser llenado y firmado por toda Persona Jurídica que esté solicitando convertirse en Distribuidor.

Afirmaciones de Productos: Afirmaciones relacionadas con la eficacia, uso o efecto de los Productos. Las Afirmaciones de Productos son reguladas por los gobiernos federal, provincial o local en que hace negocios el Distribuidor, incluso el Ministerio de Salud u otras agencias gubernamentales similares en la jurisdicción del Distribuidor.

Bono: Remuneración pagada por la Empresa a un Distribuidor según el volumen de productos vendidos por la Organización del Distribuidor después de cumplir los requisitos del Plan de Compensación.

Bono Primario: La suma total de todos los Bonos pagados al Distribuidor, a través de los Bonos Poder de Tres, Uninivel, Fondos por Desempeño Infinito, y Fondos para Diamantes (no incluyendo el Bono de Inicio Rápido ni el Bono Fundador). Se paga mensualmente.

Cliente: Un Cliente Mayorista o un Cliente Minorista.

Cliente Mayorista: Una persona que compra Productos directamente de la Empresa a precios mayoristas, pero no es Distribuidor. Un Cliente Mayorista no puede reclutar a otros ni ganar Bonos, sin embargo, su volumen de compras de Productos cuenta por calificaciones para Bonos de parte de su Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción. Un Cliente Mayorista puede ganar, según el volumen, descuentos sobre los Productos a través del Programa de Auto envío (LRP).

Cliente Minorista: Una Persona que compra Productos a precios minoristas.

Contrato: El acuerdo entre el Distribuidor y la Empresa que comprende este Manual de Políticas, el

Acuerdo de Distribuidor Independiente, el Adendum de Negocio, y cualquier otro formulario o documento auxiliar.

Crédito en la Empresa: El saldo por cobrar en la cuenta del Distribuidor. Puede usarse para comprar Productos o canjearse por efectivo.

Crédito de Productos: Puntos canjeables para comprar Productos designados por la Empresa. Se otorgan como parte del Programa de LRP y devoluciones. No son canjeables por efectivo, y no hay Volumen Personal ni Volumen Organizativo asociado con el canje de Créditos de Productos.

Cuota de Inscripción: Un cargo que tiene que pagar el Distribuidor al inscribirse con dōTERRA.

Cuota de Renovación Anual: Un cargo que tiene que pagar el Distribuidor a la Empresa para renovar su Derecho de Distribución cada año en la fecha de aniversario de inscripción del Distribuidor.

Derecho de Distribución: El negocio del Distribuidor, tal y como es representado por una relación contractual del Distribuidor con la Empresa.

Día: Día calendario.

Distribuidor Independiente o Distribuidor: Una Persona que es un contratista independiente autorizado por la Empresa para comprar Productos, vender Productos a Clientes Minoristas, reclutar a otros Distribuidores y Clientes Mayoristas, y recibir Bonos de acuerdo con los requisitos del Plan de Compensación de Ventas. Una relación de Distribuidor con la Empresa es regida por el Contrato. Más de una Persona puede ser incluida en un Derecho de Distribución como co-solicitante. En tal caso, "Distribuidor" se refiere a todas las Personas colectivamente, aunque cada Persona individualmente tiene todos los derechos y obligaciones de un Distribuidor.

Empresa: Colectivamente dōTERRA Enterprises, Sarl, una compañía organizada bajo las leyes de Luxemburgo, y dōTERRA Guatemala Essential y Wellness, Compañía Ltda., una compañía establecido bajo las leyes de Guatemala.

Equipo: Se compone de un Patrocinador de Colocación y las Personas que están en el primer nivel de su Organización.

Herramienta de Venta: Cualquier material, artículo de promoción, físicamente impreso o en forma digital, usado para ofrecer o vender Productos, reclutar a candidatos para ser Distribuidor o Cliente, o capacitar a los Distribuidores, el cual se refiere a la Empresa, los Productos, el Plan de Compensación de Ventas o la Propiedad Intelectual de la Empresa.

Patrocinador de Inscripción: Una designación que da al Distribuidor derecho a calificar para Rangos e Incentivo de Inicio Rápido en el Plan de Compensación. Los Patrocinadores de Inscripción también disfrutan de la habilidad de identificar al Patrocinador de Colocación de un nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista dentro de la Organización del Patrocinador de Inscripción. Un Patrocinador de Inscripción también puede ser el Patrocinador de Colocación.

Inscrito: Un Distribuidor o Cliente Mayorista que ha sido inscrito por un Patrocinador de Inscripción.

Línea Ascendente: Organización de liderazgo ascendiente en el árbol genealógico del Distribuidor.

Línea Descendente: Otro término que significa Organización.

Mercado Local Abierto: Un país o región geográfica designada por escrito por la Empresa como oficialmente abierto para el negocio de la Empresa.

Mercado Local No Abierto: Un país o región geográfica que no es un Mercado Local Abierto.

Orden Calificada para Recibir Bono: Una orden realizada y pagada por un Distribuidor o Cliente en forma oportuna, a la que se le asigna VP.

Orden de LRP Calificada: Una orden de LRP individual de más de 100 VP en el mes de calificación hecha por un Distribuidor o Cliente Mayorista patrocinado por el Distribuidor. Debe ser pagada con efectivo o tarjeta de crédito o cheque a nombre del Distribuidor que aparece en la cuenta, y debe ser enviada a la dirección principal registrada en la cuenta. Una Orden de LRP Calificada devuelta dará como resultado la recuperación de los Bonos no ganados, pero previamente pagadas.

Organización: Otro término que significa Línea Descendente. El grupo de Distribuidores y Clientes

patrocinados en la cadena de patrocinio en Línea Descendente directa y subsiguiente del Distribuidor.

Organización de Primer Nivel: La Organización de Distribuidores y Clientes personalmente patrocinados por el Distribuidor.

Patrocinador de Colocación: Un Distribuidor que tiene a otros Distribuidores o Clientes Mayoristas colocados directamente debajo de él o ella en su Organización.

Persona: Una Persona Natural o una Persona Jurídica.

Persona Jurídica: Una entidad comercial, tal como una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada u otra forma de organización comercial legalmente formada.

Persona Natural: Una persona física.

Pierna Calificada: Un Inscrito que logra un Rango designado dentro de la Organización de Primer Nivel de su Patrocinador de Inscripción. Para efectos de calificación de Rango de un Patrocinador de Inscripción, cada Pierna Calificada debe estar dentro de una Organización de Primer Nivel separada de la del Patrocinador de Inscripción.

Productos: Productos que son vendidos por dōTERRA.

Programa de Auto Envío (LRP): Un programa de órdenes de Productos donde un Distribuidor o Cliente Mayorista puede configurar entregas mensuales automáticas de Productos, puede calificarlos para recibir Créditos de Productos, y para recibir Bonos y otros beneficios en el Plan de Compensación.

Rangos: Designaciones (niveles) ganados por y dados al Distribuidor en la estructura del Plan de Compensación, incluyendo: Distribuidor, Gerente, Director, Ejecutivo, Elite, Premier, Plata, Oro, Platino, Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial. Los Rangos son ganados y determinados cada mes.

Volumen de la Compañía (VC): La cantidad total de VP asignado a las compras de todos los Distribuidores y Clientes en la Empresa.

Volumen de Equipo (VE): El VP combinado de los miembros de un Equipo.

Volumen del Mercado Local Abierto: Un término usado para definir el Incentivo de Fundadores. Significa el VP colectivo de todos los Distribuidores que viven en un mercado local designado.

Volumen Organizativo (VO): El VP del Distribuidor más el VP de todos los demás Distribuidores y Clientes Mayoristas en la Organización del Distribuidor.

Volumen Personal (VP): El valor en puntos de los Productos comprados por el Distribuidor en un mes calendario, principalmente para revenderlos a Clientes Minoristas o para el consumo personal. No todos los Productos tienen asignado un valor de VP. El VP no incluye las compras de Productos hechas con Crédito de Productos. El VP de un Producto está claramente señalado en el Formulario de Orden de Productos.