dōTERRA® CHILE

MANUAL DE POLÍTICAS PARA DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

Fecha de publicación 2025

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC. Todos los derechos reservados.

MANUAL DE POLÍTICAS - CHILE

ÍNDICE DE MATERIAS

SECCIÓN 1. MISIÓN, VALORES Y CÓDIGO DE ÉTICA .....
1A. Misión dōTERRA .....
1B. Valores de dōTERRA .....

SECCIÓN 2. INSCRIPCIÓN COMO DISTRIBUDOR INDEPENDIENTE .....
2A. Requisitos para la Inscripción .....
2B. Aceptación o Rechazo de Solicitudes de Distribuidor .....
2C. Deber de Mantener Información Precisa .....
2D. Efecto Obligatorio de Co-Solicitantes .....
2E. Se Prohibe Tener Beneficio Simultáneo en más de un Derecho de Distribución.
2F. Relación de Contratista Independiente entre el Distribuidor y la Empresa .....
2G. Indemnización .....
2H. Contrato y Partes .....
2I. Cumplimiento del Contrato .....
2J. Plazo y Renovación del Contrato .....
2K. Terminación del Contrato .....
2L. Modificaciones al Contrato .....
2M. Transferencia y Sucesión del Derecho de Distribución .....
2N. Reconocimiento de dōTERRA .....
2O. Preguntas y Solicitudes del Distribuidor .....

SECCIÓN 3. COMPRAR, REVENDER Y DEVOLVER PRODUCTOS .....
3A. No se Requiere Comprar Productos .....
3B. Reventa de Productos .....
3C. Se Prohibe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos y Comisiones
3D. Limitaciones en las Cantidades de Compra .....
3E. Se Prohíbe Re-empacar.....
3F. Programa de Auto Envío (LRP) .....
3G. Uso de Trajetas de Crédito) .....
3H. Cargos por Cheques sin Fondos .....
3I. Ódenes para ser Recogidas en el Centro de Productos .....
3J. Política de Devolución de Productos .....
3K. Obligaciones del Distribuidor en Ventas Minoristas .....
3L. Limitación de Repsonsabilidad .....
3M. Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros .....

SECCIÓN 4. PATROCINAR E INSCRIBIR A OTROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES .....
4A. Deber de aceptar Responsabilidades Contractuales .....
4B. Mercados Locales Abiertos .....
4C. Cómo Ser un Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción Exitoso.
4D. Deber de Cuidado del Patrocinador de Colocación o Patrocinador de Inscripción .....
4E. Colocaciones y Movimientos de Inscritos .....
4F. Conversión de un Cliente Mayorista en Distribuidor .....
4G. Se Prohíbe el Reclutamiento Cruzado entre Empresas y Movimiento Cruzado entre Líneas .....
4H. Realineación de Tota o parte de la Organización .....

SECCIÓN 5. PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS.....

SECCIÓN 6. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE EN HACER EL NEGOCIO DE DOTERRA
- 6A. Afirmaciones de Productos .....
- 6B. Divulgación de Estatus de Distribuidor Independiente .....
- 6C. Publicidad y Uso de Vendedor Independiente .....
- 6D. Ventas por Internet, en Tiendas Minoristas, Establecimientos de Servicio y Ferias Comerciales .....
- 6E. Negocios Interna,cionales .....
- 6F. Pago de Impuestos .....

SECCIÓN 7. USO DE LOS DATOS DE DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES .....
- 7A. Política de Privacidad para Garantizar la Protección de Datos Personales .....
- 7B. Autorización de Uso de Datos Personales del Distribuidor .....
- 7C. Uso de Listas de Vendedores y Clientes por el Distribuidor .....

SECCIÓN 8. MEDIDAS SANCIONATORIAS .....
- 8A. Derechos Condicionados por el Desempeño .....
- 8B. Posibles Medidas Sancionatorias .....
- 8C. Otras Medidas Sancionatorias .....
- 8D. Investigaciones .....

SECCIÓN 9. DISPUTAS .....
- 9A. Ley Aplicable .....
- 9B. Resolución de Disputas .....
- 9C. Litigio y Reclamos .....

SECCIÓN 10. MISCELÁNEO .....
- 10A. Renuncia .....
- 10B. Contrato Integrado.....
- 10C. Separación .....
- 10D. Fuerza Mayor .....
- 10E. Supervivencia .....
- 10F. Encabezados .....
- 10G. Notificaciones .....

++VER APÉNDICE Y SECCIÓN 6C PARA DEFINICIONES DE LOS TÉRMINOS EN MAYÚSCULAS**

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. Esto lo hace dōTERRA de la siguiente forma:

(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 —denominados "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 a 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, y de la siguiente 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 con 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 actué de conformidad con las más altas normas de conducta ética. Se espera que los Distribuidores practiquen la siguiente conducta ética al presentar a dōTERRA y a sus productos a las personas. Las violaciones al Código de Ética pueden hacer que el Distribuidor quede sujeto a medidas sancionatorias, según la magnitud de la violación, por parte de la Empresa. Las siguientes directrices ayudarán a asegurar una norma uniforme de excelencia en 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 Vendedores.

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 los Productos y la oportunidad de cambiar la vida.

2A. Requisitos para la Inscripción. Para inscribirse como Distribuidor, un solicitante debe:

i. Ser mayor de edad y ser capaz legalmente para celebrar el Contrato.
ii. Proveer su cédula de identidad u otro número de identificación tributario válido.
iii. Entregar un Acuerdo de Distribuidor Independiente a la Empresa debidamente diligenciado y firmado, dentro de un plazo máximo de 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 la Adenda 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 que se presenten a la Empresa. Un formulario incompleto, incorrecto o fraudulento se considerará inválido desde su origen.

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 que formen parte de un Derecho de Distribución como co-solicitantes, las acciones, aprobaciones o aceptaciones de uno obligarán a todos los titulares del Derecho de Distribución.

2E. Se Prohíbe Tener Beneficios o Intereses Simultáneos en Derechos de Distribución.

i. El Distribuidor no puede tener beneficios o intereses 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 podrán 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 podrá tener un Derecho de Distribución a nombre del negocio y otro Derecho de Distribución a nombre personal, 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, con autonomía técnica y administrativa, y no será considerado como un empleado, agente, socio, representante legal o propietario de franquicia de la Empresa. El Distribuidor no está autorizado para incurrir (y promete no incurrir) en ninguna deuda, gasto u obligación; ni abrir ninguna cuenta bancaria a favor de, para o a nombre de la Empresa. El Distribuidor controlará la manera y los medios con los cuales operará sus negocios dōTERRA, con sujeción a los términos del Contrato. El Distribuidor es exclusivamente responsable de pagar todos los gastos en 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 será tratado como empleado de la Empresa para efectos de impuestos locales o generales, y reconoce y acuerda que la Empresa no será responsable de retener en la fuente y que no retendrá impuestos, ni deducirá contribuciones para el seguro social, ni ningún otro impuesto de ningún tipo, a menos que tal retención llegue a ser legalmente requerida. El Distribuidor tiene la obligación de cumplir con todas sus obligaciones, procedimientos de venta e impuestos de conformidad con las leyes tributarias vigentes.

El Distribuidor acuerda que la relación entre el Distribuidor y la Empresa se regirá por el Contrato, el cual es ley para las partes. Por tanto, la Empresa no honrará ni respetará ningún reclamo de parte del Distribuidor que no tenga relación con el Contrato o que haya surgido por implicación de cualquier práctica o curso de acción continuo, que haya sido verbalmente autorizada por un empleado de la Empresa en contradicción con los términos del Contrato.

2G. Indemnización. El Distribuidor se obliga a eximir de responsabilidad y acuerda indemnizar a la Empresa, sus filiales y socios con sus empleados, administradores, directores y encargados de cualquier y toda responsabilidad, daños, multas, sanciones, pérdidas, costos (incluyendo los gastos y honorarios legales razonables) u otras reclamaciones, pleitos o demandas que surjan o estén relacionadas con las acciones del Distribuidor en la operación de su propio 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, la contratación de empleados, las relaciones comerciales y contractuales con sus clientes 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, la Adenda de Negocio y todos los otros formularios y documentos auxiliares colectivamente constituyen el acuerdo total (“Contrato”) entre dōTERRA y el Distribuidor Independiente (“Distribuidor”). Lee River Holdings Limited, una compañía Irlandesa ("Lee River"), 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 Clientes Mayoristas, y el Plan de Compensación de Ventas a los afiliados locales, incluidos dōTERRA-Chile C. Ltda., una compañía ecuatoriana ("dōTERRA Chile"). Como resultado de la licencia, dōTERRA Chile tiene la responsabilidad, dentro de Chile, de promover la venta de los Productos a los Distribuidores y Clientes Mayoristas y de pagar Bonos por esas ventas. Por conveniencia administrativa, los Bonos obtenidos de la promoción y venta de productos dentro y fuera de Chile generalmente son pagados por dōTERRA Chile en un pago combinado al Distribuidor. A menos que se indique lo contrario, Lee

River y dōTERRA Chile se denominan colectivamente aquí como "dōTERRA" o "la Empresa".

2I. Cumplimiento del Contrato. Si el Distribuidor deja de cumplir cualquiera de las disposiciones y obligaciones 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 la terminación del Contrato y del 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. Duración y Renovación del Contrato. El plazo del Contrato es de 1 año a partir de la fecha de su suscripción y entrega a la Empresa. A menos que el Distribuidor notifique a la Empresa su intención de no renovar o 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 a la tarjeta de crédito indicada por el Distribuidor a la Empresa la cantidad correspondiente a la Cuota de Renovación Anual 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 su cuenta quedará renovada como Cliente Mayorista y acuerda someterse 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 con su decisión. 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 (según se define en la Sección 5C) 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 quedará efectivamente terminada y será 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 falta de pago de la Cuota de Renovación Anual.
    b. En caso de incumplimiento del Distribuidor y 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 la Terminación. Si el Contrato es terminado por cualquier razón, el Distribuidor no podrá inscribirse de nuevo como Distribuidor durante los siguientes 6 meses a partir de la fecha de su última Actividad y de 12 meses si ha logrado el Rango de Plata o superior.

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 obligatorio para las partes y podrá beneficiar a dichas partes del Contrato y a sus respectivos sucesores y cesionarios. El Distribuidor podrá delegar sus responsabilidades, pero será finalmente él el 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 hará 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 podrá disponer de, vender, transferir, regalar o ceder de otra manera sus intereses en un Derecho de Distribución o cualquier otro derecho otorgado 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. La Transferencia tendrá el mismo tratamiento de una terminación del Contrato con respecto al cedente. Por lo tanto, el Distribuidor (cedente) deberá esperar los plazos estipulados en el Contrato en caso de terminación para inscribirse de nuevo con la Empresa.

(iii) Sucesión del Derecho de Distribución.

a. Muerte o Discapacidad. En caso de que el Distribuidor muera o quede discapacitado su Derecho de Distribución 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 a su notificación con la documentación apropiada.
b. Divorcio o Disolución de Persona Jurídica. Mientras esté pendiente un divorcio o disolución de una Persona Jurídica, las partes deberán adoptar uno de los siguientes métodos de operación: (1) una de las partes podrá 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 a entenderse directa y exclusivamente con dicha parte, o (2) las partes podrán continuar operando el Derecho de Distribución mancomunadamente "como siempre", en cuyo caso toda retribución pagada por la Empresa se pagará a nombre de ambos Distribuidores o a nombre de la Persona Jurídica para ser dividido de conformidad con lo que las partes hayan acordado independientemente entre sí.

   La Empresa únicamente reconocerá una Organización. Bajo ninguna circunstancia, se dividirán los derechos de la Organización de los cónyuges que se estén divorciando o de las Personas Jurídicas que estén disolviendo su negocio, y la Empresa no dividirá pagos de Bonos entre ellos.

   Si un ex cónyuge o un ex Distribuidor partícipe hubiera cedido completamente todos sus intereses en su Derecho de Distribución original, podrá inscribirse debajo de cualquier Patrocinador que escoja, siempre y cuando cumpla con el requisito de período de espera estipulado en el Contrato para el caso de terminación. En tal caso, 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 y realizar un reconocimiento a los Distribuidores en eventos seleccionados y en publicaciones de convenciones y revistas. El reconocimiento se basará en criterios y normas internas de la Empresa, que podrán ser adoptados y cambiados, de cuando en cuando, por la Empresa.

SECCIÓN 3. COMPRAR, REVENDER Y DEVOLVER PRODUCTOS

3A. No se Requiere Comprar Productos. Para ser Distribuidor de la Empresa no se requiere comprar ningún Producto.

3B. Reventa de Productos. Únicamente los Distribuidores podrán comprar Productos para revenderlos.

3C. Se Prohíbe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos. El negocio 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 tendrá 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 descubre que dichos Bonos han sido generados por ventas que la Empresa considera en violación del Contrato.

3E. Se Prohíbe Empacar.

i. (i) El Distribuidor no puede imprimir sus propias etiquetas o 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 con 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 las normas de este 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. Las ordenes de LRP de por lo menos 50 VP cada mes califican al 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. 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. Créditos 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 usare 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 podrá hacer órdenes de Productos usando la tarjeta de crédito de otra persona sin el permiso escrito del propietario de la tarjeta de crédito.

iii. Por excepción, la Empresa aceptará compras del Distribuidor a nombre de terceros, siempre y cuando presente autorización escrita de la persona para quien se está haciendo la orden de Productos. La falta de presentación dicha autorización 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 los costos y gastos resultantes de cheques del Distribuidor devueltos a la Empresa por fondos insuficientes sin perjuicio de todas las acciones civiles y penales que le corresponden a la Empresa por ley.

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 según el 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 artículos específicos, la cual se imprimirá 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". Un Producto o una Herramientas de Ventas se considerará Actualmente Comercializable si cumple con cada uno de los siguientes elementos: (1) no ha sido abierto o usado; (2) contiene etiquetado actual de dōTERRA y el embalaje y la etiqueta no ha sido alterado o dañado; (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.

ii. Un Producto no se considerará Actualmente Comercializables si la Empresa revela antes de la compra que es estacional o de oferta de tiempo limitado, que está descontinuado, que es oferta por tiempo limitado o que está en promoción especial y que no está sujeto a la Política de Devoluciones.

iii. 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 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% reembolso	90% reembolso o 100% Crédito de Producto
Entre 31 y 90 días	90% reembolso o 100% Crédito de Producto	No aplica
Entre 91 y 365 días	90% reembolso o 90% Crédito de Producto	No aplica

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:

a. El Distribuidor deberá 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, le serán devueltos al Distribuidor y se le cargarán los costos de envío.
b. El Distribuidor deberá proporcionar a la Empresa su número de cuenta y el número de la orden de ventas original que aparece en la factura.
c. El Distribuidor deberá pagar todos los costos de envío.
d. La Empresa podrá cobrar el cargo por envíos que sean rechazados en el punto de entrega y devueltos a la Empresa.

IV. Devolución de Productos Dañados o Enviados Por Error. Productos recibidos por el Distribuidor incorrectamente o en condiciones dañadas deberán 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 realizará la devolución del precio pagado a 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 pagarán al Distribuidor según las compras de Productos a la Empresa. 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. Obligaciones del Distribuidor en Ventas Minoristas.

i. Garantía de los Productos. El Distribuidor está obligado a cumplir con todas las normas y requisitos legales relacionados con la venta de Productos a Clientes Minoristas. Adicionalmente, deberá dar cumplimiento a la garantía legal en los términos de la Ley N°19.496, en virtud de la cual, en los supuestos de defectos o fallas contempladas en dicha ley, los Clientes Minoristas pueden optar entre la reparación gratuita del bien, o, previa restitución del bien por parte de los Clientes Minoristas, su reposición o la devolución de la cantidad pagada, sin perjuicio de la potencial indemnización por los daños causados que puede ser exigida, dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que se haya recibido el producto, según lo establece la Ley N°19.496 que regula las normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores.

ii. Deber de Entregar Comprobantes de Ventas. El Distribuidor deberá cumplir con la entrega de facturas y comprobantes de venta de acuerdo con las normas tributarias vigentes. El Distribuidor

deberá mantener en archivo con copias de todos los comprobantes de ventas minoristas por lo menos durante 6 años.

3L. 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 dan 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, en ningún caso serán responsables por ningún:

i. Daño especial, indirecto, incidental, punitivo o consiguiente, lucro cesante, 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 el cumplimiento de sus obligaciones según el Contrato debido acaso fortuito o fuerza mayor.

iii. Reclamaciones realizadas en un proceso legal en contra de la Empresa pero que no fueron interpuestos durante más de un (1) año desde la fecha de ocurrencia de la supuesta violación origen del reclamo. Al margen de cualquiera otra disposición del Contrato, la responsabilidad civil total de la Empresa por daños y perjuicios ocasionados por su incumplimiento bajo el Contrato no será mayor a las cantidades realmente recibidas por la Empresa.

3M. Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros.

i. Defensa de Reclamos. Con sujeción a las limitaciones estipuladas en esta disposición, la Empresa defenderá al Distribuidor contra reclamos hechos por clientes y terceros alegando lesión causada por el uso de un Producto, o lesión causada debido a un Producto defectuoso, siempre que el Distribuidor notifique a la Empresa por escrito que han ocurrido tales reclamos, a más tardar dentro de los 10 Días contados a partir de la fecha en que el Cliente o tercero presentó la carta o reclamo alegando tal lesión. La falta de notificación a la Empresa en el plazo antes señalado le liberará de cualquier obligación relacionada con dichos reclamos. El Distribuidor permite 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 defensa de reclamos de la Empresa.

Excepciones a la Indemnización y Defensa del Distribuidor. La Empresa no tendrá ninguna obligación de indemnizar o defender al Distribuidor si el Distribuidor ha realizado cualquier de las siguientes conductas:

a. No ha cumplido con las obligaciones y limitaciones del Contrato en torno a la distribución de los Productos.

b. Ha empacado, alterado o usado inapropiadamente el Producto.

c. 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.

d. Ha resuelto o intentado resolver un reclamo sin la aprobación escrita de la Empresa.

SECCIÓN 4. PATROCINAR E INSCRIBIR A OTROS

4A. Deber de Aceptar Responsabilidades Contractuales. Antes de que el Distribuidor pueda actuar como Patrocinador o Inscriptor, 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 y

Clientes únicamente en Mercados Locales Abiertos *(ver la Sección 6).*

4C. Cómo Ser un Patrocinador o Inscriptor 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 negocios realizados por su Organización se realicen de conformidad con el Contrato y en acatamiento de las leyes, ordenanzas y regulaciones aplicables.

v. Intentar 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.

4D. Deber de Cuidado del Patrocinador e Inscriptor.

i. Los Inscriptores y los Patrocinadores 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 deberán actuar con prontitud para rectificar cualquiera de ellos.

ii. Al momento de la inscripción de un Inscrito, el Inscriptor deberá cerciorarse de que quien se esté inscribiendo esté informado en cuanto a quién es su Inscriptor. 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.

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 Inscriptor que aparece en el Acuerdo de Distribuidor Independiente o Acuerdo de Cliente Mayorista. Al momento de inscripción de una persona, el Inscriptor podrá colocar a un Inscrito en cualquier parte de su Organización.

ii. Movimientos dentro de los 14 Días. Dentro de los 14 Días siguientes a la inscripción de una persona, el Inscriptor podrá mover al Inscrito por una sola vez a cualquier parte dentro de su Organización, sujeto a la aprobación de la Empresa.

iii. Movimientos después de los 14 Días. Iniciado el Día 15 después de la inscripción de una Persona, el Inscrito queda en su colocación final y la Empresa normalmente no aprobará peticiones de moverlo a otro lugar en la Organización. Movimientos de colocación después de este plazo son excepcionales y deben ser aprobados específicamente por escrito por el Comité de Excepciones de la Empresa. Antes de autorizar un movimiento de 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 6 meses (12 meses para Rangos de Plata o superiores); (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 causa un avance de Rango; (4) si ocurre 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 Diamante Presidencial. Un Diamante Presidencial calificado 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 cualquier lugar dentro de su Organización, aunque se haya hecho un movimiento de colocación previamente dentro de los 14 Días después de la fecha de inscripción. Para realizar el movimiento, el Inscriptor debe llenar el formulario de movimiento apropiado. Para efectos de calcular los 3 meses, el primer mes es el mes calendario en que se inscribe el Distribuidor, si se inscribe en el 10º día calendario del mes o antes. Si el Distribuidor es inscrito después del décimo 10º día calendario del mes, entonces el primer mes será el siguiente mes calendario.

v. Reasignación del Inscriptor. La Empresa permite la reasignación del Inscriptor de un Inscrito, máximo 2 veces. En sujeción a la aprobación de la Empresa, se puede efectuar una segunda reasignación únicamente si la asignación del Inscriptor se devuelve al Inscriptor original.

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. Si fue Cliente Mayorista por más de noventa 90 Días, su Inscriptor podrá colocarlo en cualquier posición dentro de su Organización. La colocación debe realizarse dentro de los catorce 14 Días después de la fecha en que el Cliente Mayorista se convirtió en Distribuidor.

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

i. Definición de Reclutamiento Cruzado Entre Empresas. Es la petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse, 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. Dichas conductas constituyen 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. Es la petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse, 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 6 meses (o en el caso de un Distribuidor con el Rango de Plata o superior, 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 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 declara y acuerda que cualquier violación a esta regla podría causar 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 recurso que pudiera estar disponible, a solicitar medidas cautelares en forma inmediata, temporal, preliminar y/o permanente de acuerdo con la ley. Estas disposiciones sobrevivirán a la terminación del Contrato. Nada que contenga este documento implica renuncia a cualquier otro derecho o recurso que la Empresa pueda tener en relación al 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 Inscriptores o Patrocinadores que violen los términos del Contrato o cometan o se involucren en conducta inmoral, 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 inmoral 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 anticipación a cualquier Inscriptor o Patrocinador cuya Organización esté siendo movida o realineada.

SECCIÓN 5 PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

Lineamientos Generales.

Puede ganar bonos: Hay dos formas fundamentales en las que un Distribuidor Independiente de Productos puede ganar bonos: (1) a través de márgenes de beneficio minoristas; y (2) a través de bonificaciones (a veces llamadas comisiones) pagadas sobre las ventas de productos de un Distribuidor y las ventas de otros Distribuidores en su Organización. El éxito de un Distribuidor solo puede provenir a través de la venta sistemática de productos de la Compañía y las ventas de productos dentro de su Organización.

Margen de Beneficio de Venta al Por Menor. Los Distribuidores compran productos dōTERRA de la Compañía a precios de mayorista para revenderlos a los clientes, para usarlos como ayudas de ventas o para consumo personal. La Compañía sugiere precios de venta al público y el Distribuidor reconoce que la Compañía puede implementar una política unilateral de precio mínimo anunciado (PMA). Sin embargo, los Distribuidores son libres de establecer su propio precio de venta.

Bonos y Comisiones. Las bonificaciones y comisiones están orientadas a recompensar los esfuerzos sostenidos de todos, desde el Distribuidor principiante hasta el Distribuidor profesional experimentado. Los bonos y comisiones disponibles a los Distribuidores incluyen Ventas al Por Menor, Inicio Rápido, Bono de Poder de Tres, Bono Uninivel, Fondo de Desempeño, (v) Fondos para Diamantes y Bono de Club Fundadores. Las bonificaciones y comisiones por ventas fuera de su Mercado Local están sujetas al plan de compensación y a los tipos de cambio de cada Mercado Local. No todos los productos o promociones de la Compañía generan bonos y comisiones. A todos los productos que generarán Bonos o Comisiones se les asigna un valor de Volumen Comisionable y/o un valor de Volumen Personal.

A. Definiciones

Volumen Comisionable (VC): El VC del pedido de ventas se convierte a la divisa de un mercado local y se expresa en la divisa en la que se vende el pedido de ventas o se realiza la transacción. El VC está determinado por el precio de los productos por parte de la Compañía y se utiliza para calcular las comisiones de ventas de un Distribuidor en el período de comisión aplicable. El VC no incluye los productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen de la Compañía doTERRA (VCD): El Volumen de la Compañía doTERRA es la cantidad total de VC convertido a USD vendido a todos los Clientes Mayoristas y Clientes Minoristas en un período de comisión mensual. El VCD no incluye productos redimidos con Crédito por Producto.

Volumen del Mercado Local: El VC colectivo de todos los Distribuidores que viven en un Mercado Local designado. El Volumen del Mercado Local es un término utilizado para definir el Bono del Fundador.

Programa de Recompensas (LRP): Un programa que permite que los pedidos de suscripción mensual se procesen de acuerdo con la plantilla de un miembro.

Volumen Organizacional (VO): El volumen total de ventas, dentro del cual se encuentra el volumen personal, medido en VC de un Distribuidor y de todos los demás Distribuidores, Clientes Mayoristas y Clientes Minoristas en la Organización del Distribuidor. El VO no incluye los productos canjeados con Crédito por Producto.

Volumen Personal (VP): A cada producto comisionable vendido a través de la cuenta de un miembro se le asigna un valor en puntos de producto. VP es el valor total en puntos de la cuenta individual de un Distribuidor Independiente de Productos o Cliente Mayorista en un período de comisión mensual. No todos los productos tienen un valor en puntos de producto comisionable. VP no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen de Crecimiento Personal (VCP): La suma de VP en un período de comisión mensual de las órdenes de LRP vendidas por un Distribuidor Independiente de Productos a sus Inscritos personales que se inscribieron en los 12 períodos de comisión mensuales anteriores. El VP en el mes de inscripción inicial de un Afiliado no está incluido en el VCP. El Afiliado de un Distribuidor es determinado por la Compañía a partir de la fecha del cálculo del bono de la Compañía. VCP no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.

Agrupación: Un término utilizado en el Bono Poder de Tres. Una Agrupación consta de 500 o más VP de pedidos de LRP en un período de comisión mensual vendidos a Distribuidores y Clientes Mayoristas en el primer nivel de patrocinador del Distribuidor, excluyendo los pedidos de inscripción y reactivación. Las agrupaciones no incluyen productos canjeados con crédito de producto.

Calificadoras: Una Calificadora es un Distribuidor Inscrito quien alcanza un rango designado dentro de un tramo separado a su Inscriptor. Una Calificadora para los rangos Platino y superiores, también incluye una Calificadora por compresión de rango, lo cual permite que un Platino o superior califique para el rango utilizando el Distribuidor que califique más alto en cada una de las líneas descendentes de sus patrocinadores, siempre que dicho Distribuidor calificado también esté entre de la línea descendente del Inscriptor. A los efectos de la calificación de rango de un Inscriptor, cada Calificadora debe estar dentro de una línea descendente de patrocinador separada del Inscriptor.

Volumen Calificado (QV): El VP individual de un Distribuidor y el VP de su Cliente Minorista inscrito personalmente en un período de comisión mensual. VC no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.

Cliente Minorista: Un cliente minorista es una persona con una cuenta minorista. Los Distribuidores que son compensados por los pedidos de Clientes Minoristas no reciben compensación adicional a través de otras comisiones y bonificaciones.

Volumen de Crecimiento del Equipo (VCE): La suma del VP en un periodo de comisión mensual vendido a los Inscritos nuevos o reactivados dentro del nivel de árbol de patrocinadores designado por un Distribuidor en los doce (12) períodos de comisión mensuales anteriores. El VP en el mes de inscripción o reactivación inicial de un Afiliado no está incluido en el VCE. El mes de Afiliado de un Distribuidor es determinado por la Compañía a partir de la fecha del cálculo de bonos y comisiones de la Compañía. El VCE no incluye la compresión, el volumen de ventas ni los productos canjeados con Crédito de Producto.

B. Bono de inicio rápido

Visión general. Se paga semanalmente un Bono de Inicio Rápido a los patrocinadores de inscripcion por todo VC vendido a sus nuevos inscritos como Distribuidores y Clientes Mayoristas en sus primeros sesenta (60) días. El Bono de Inicio Rápido se paga a los Inscriptores de primer, segundo y tercer nivel del nuevo Distribuidor y Clientes Mayoristas. *Véase la figura 1.*

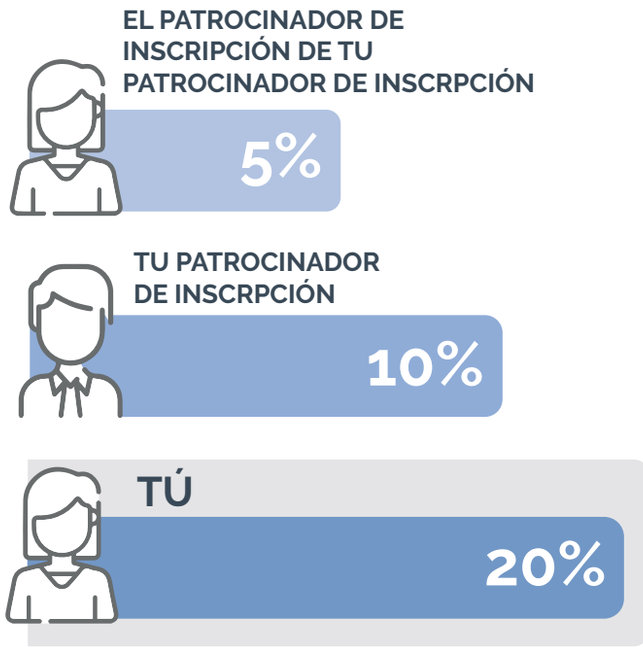


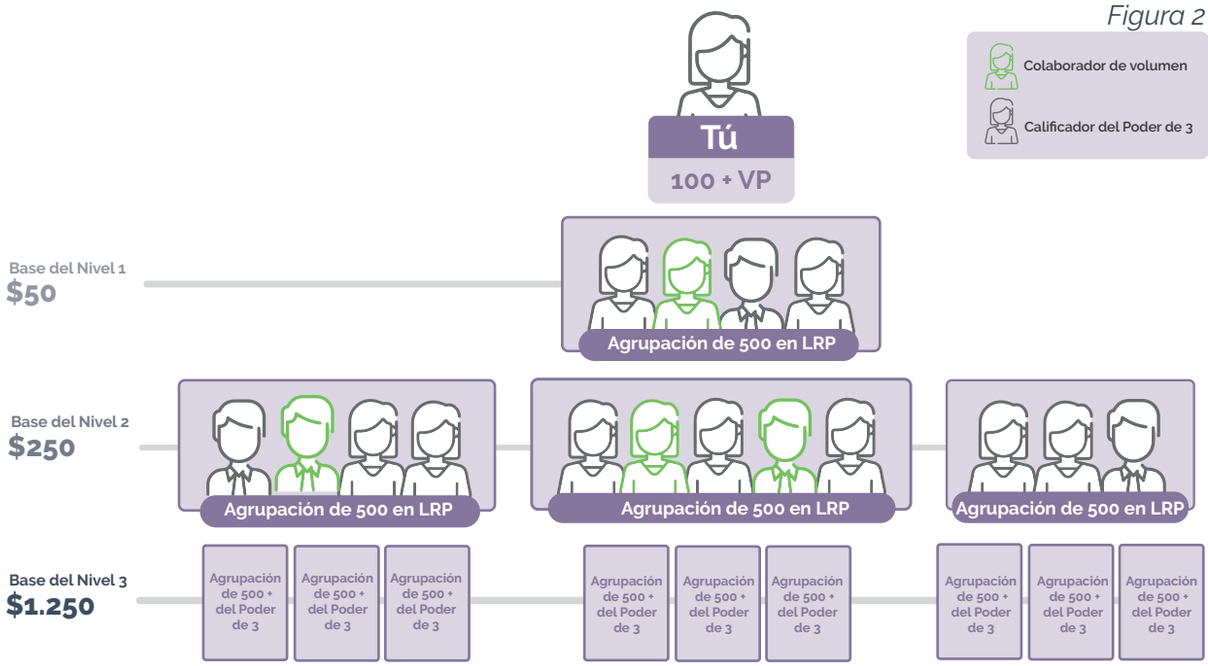
Figura 1

Para calificar para el Bono de Inicio Rápido, cada Inscriptor debe: (1) tener una plantilla de Orden de LRP establecida para comprar por lo menos 100 VP para el mes antes de la calculación del bono de Inicio Rápido, y (2) hacer una Orden de LRP Calificada. Los Bonos no ganados no se asignan a ningún otro Inscriptor. Los Bonos de la semana previa (lunes a domingo) se calcularán y determinarán el miércoles de cada semana. No se paga el Bono Uninivel por estas órdenes.

C. Bono Poder de Tres

Visión General. El Bono Poder de Tres es un bono mensual que se paga a un Distribuidor que puede ser de $50, $250 o $1,250 USD. Un Distribuidor también puede aumentar su Bono Poder de Tres hasta $500. Los bonos Poder de Tres no están disponibles para los Distribuidores en su primer mes de inscripción. A continuación, se detallan los requisitos necesarios para cada bono de Poder de Tres.

Figura 2



Bonificación de Poder de Tres de Nivel 1. Para calificar para el bono de $50, dentro de un período de comisión mensual, un Distribuidor debe tener pedido(s) de LRP por un total de 100 VP o más y lograr una Agrupación que contenga un mínimo de 100 VP de LRP que se venda a un Distribuidor o Clientes Mayoristas inscritos personalmente por el Distribuidor.

Bonificación de Poder de Tres de Nivel 2. Para calificar para el bono de $250, dentro de un período de comisión mensual, el Distribuidor primero debe cumplir con los requisitos para el Bono Poder de Tres de Nivel 1. Luego, el Distribuidor debe obtener un rango mínimo de Elite y tener tres Distribuidores patrocinados en su primer nivel, cada uno de los cuales deben tener una Agrupación propia y calificar al Bono de Poder de Tres. Un Distribuidor puede calificar para un Bono Poder de Tres de Nivel 2, siempre y cuando se cumpla el requisito del Bono de Poder de Tres, sin que un Distribuidor en esa cadena de patrocinio califique para un Bono Poder de Tres.

Bonificación de Poder de Tres de Nivel 3. Para calificar para el bono de $1,250, dentro de un período de comisión mensual, el Distribuidor primero debe obtener el rango mínimo de Plata y cumplir con los requisitos para el Bono Poder de Tres Nivel 2. Sus tres Distribuidores patrocinados en su primer nivel, cada uno de los cuales ya tienen una Agrupación, deben tener cada uno tres Distribuidores patrocinados que tengan una Agrupación propia cada uno. Un Distribuidor puede calificar para un Bono Poder de Tres de Nivel 3 sin que un Distribuidor en esa cadena de patrocinio califique para un Bono Poder de Tres. Si un Distribuidor obtiene el Bono Poder de Tres de Nivel 3 y los pagos mensuales de Poder de Tres de su Organización superan el 15% del VC de su Organización, entonces el Distribuidor debe alcanzar el rango de Oro o superior para ganar el Bono Poder de Tres de Nivel 3. Si el Distribuidor no alcanza el rango de Oro o superior, el Distribuidor es elegible para ganar hasta el Bono de Poder de Tres de Nivel 2.

Impulso de Poder de Tres. Cada mes, un Distribuidor puede ganar un Aumento a su Bono Poder de Tres en función al volumen de su de su PGV. Se gana un Aumento de $50 si califica para un Bono Poder de Tres y tiene un volumen mínimo de 400 PGV. Gana un Aumento de $125 si califica para el Bono Poder de Tres de Nivel 2 o Nivel 3 y tiene 800 o más de volumen PGV. Los bonos de Aumento no son acumulables y una cuenta de Distribuidor solo permite un Impulso

por período de comisión mensual.

Estructura de Poder de Tres. Si un Diamante Azul o superior califica para un bono de Poder de Tres de $ 1,250 en un período de comisión mensual, también puede calificar para recibir el pago en una segunda estructura. Los Distribuidores, los Clientes Mayoristas y el volumen de ventas que los acompaña se utilizan para calificar en la primera estructura de Poder de Tres, no se pueden usar para calificar en la segunda estructura de Poder de Tres.

Todos los Distribuidores que calificaron para ganar en múltiples estructuras de Poder de Tres el 31 de diciembre de 2024 o antes, serán elegibles para continuar ganando niveles de bonos en las estructuras adicionales existentes, siempre que cada estructura existente cumpla con los nuevos requisitos del bono Poder de Tres. En el caso de que una estructura no gane seis (6) veces, dicha estructura ya no será elegible como una estructura adicional de Poder de Tres.

D. Comisión Uninivel

Descripción General para Distribuidores de Comisión Unilevel. La comisión uninivel se paga a los Distribuidores cada mes. La comisión uninivel se calcula sobre el VC mensual de las ventas a la Organización del Distribuidor. La comisión uninivel de un período de comisión en particular depende del rango mensual que el Distribuidor logró. Los requisitos de Volumen Calificado, rango y Volumen Organizacional deben cumplirse cada mes. Las ventas sobre las que se pagan las comisiones de inicio rápido no se incluyen en el volumen de un solo nivel. *Véase la figura 3.*

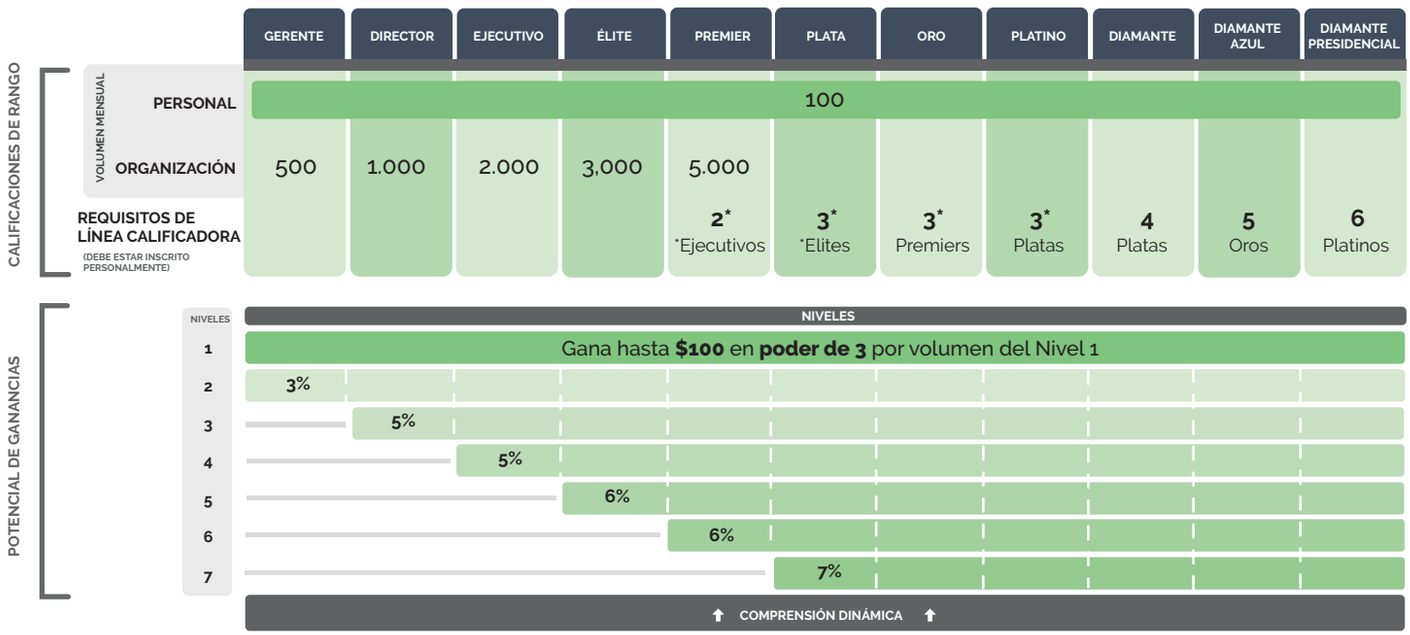


Figura 3

Alcanzando Rangos. Para alcanzar un Rango, se debe alcanzar los requisitos mensuales mínimos de Volumen Calificado y Volumen Organizacional de dicho rango. Por ejemplo, el rango de gerente requiere 100 Volumen Calificador y 500 VO.

Rango y Niveles. Cada rango corresponde al número de niveles organizativos de los cuales el Distribuidor puede recibir compensación. Véase la figura 3. Por ejemplo, el Rango de Ejecutivo recibe compensación de los niveles 2, 3 y 4. Generalmente, a medida que el Distribuidor avanza de Rango, se le paga por niveles más profundos de su Organización, hasta que llega al Rango de Plata. Todos los Rangos de Plata a Diamante Presidencial son elegibles para ganar de niveles 2 a 7.

El porcentaje que se paga al Distribuidor también cambia de nivel a nivel. Como se delinea en la Figura 3, el uninivel inicial paga el tres por ciento (3%) y el porcentaje aumenta a través de calificación hasta llegar al siete por ciento (7%) en el séptimo nivel. La comisión acumula niveles de pago, de modo que un ejecutivo recibirá el tres por ciento (3%) para el nivel único, más el cinco por ciento (5%) para los dos niveles siguientes respectivos.

Para recibir el porcentaje completo de los dos niveles más profundos de comisión uninivel, los Distribuidores que alcancen los Rangos Élite a Oro deben cumplir con los siguientes límites de VCE requeridos en cada período de comisión mensual: Los Elite deben tener al menos 100 VP vendidos a un Distribuidor o Cliente Mayorista inscrito personalmente y un mínimo de 300 VCE dentro de sus primeros tres (3) niveles de patrocinador; Los Premiers deben tener un mínimo de 400 VCE dentro de sus primeros cuatro (4) niveles de patrocinador; Los Plata deben tener un mínimo de 500 VCE dentro de sus primeros cinco (5) niveles de patrocinador; y los Oros deben tener un mínimo de 600 VCE dentro de sus primeros seis (6) niveles de patrocinador..

Calificadoras y Fichas. Para alcanzar ciertos rangos, un Distribuidor debe tener Calificadoras Calificadas en sus Calificadoras de patrocinador separados. Véase la figura 3. Por ejemplo, un Distribuidor que desee alcanzar el Rango de Plata debe tener tres Calificadoras para la Elite inscritos personalmente en Calificadoras de patrocinadores separados. Véase la figura 3. Se permite que los Distribuidores de Rango Platino y superiores tengan Calificadoras Calificadas inscritas personalmente en Calificadoras de patrocinadores separados, o Calificadoras Calificadas por compresión de rango. Las Calificadoras Calificadas por compresión de rango permiten a los rangos Platino y superiores calificar para el rango utilizando el Distribuidor que califica más alto en cada una de sus líneas descendentes de patrocinadores, siempre que dicho Distribuidor calificado también esté dentro del árbol de patrocinador de inscripción.

Compresión. El Plan de Compensación de dōTERRA 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 pagado a los Distribuidores con rangos superiores que califiquen para el bono en el nivel más alto, excepto cuando un Elite a Oro no califica para sus dos niveles más profundos de Comisión Uninivel.

E. Grupos de Bonificación: Una Bonificación Basada en el Rendimiento del Liderazgo.

Visión general de los Fondos de Bonificación. Los Fondos de Bonificación se ganan y pagan cada mes a los rangos Premier y superiores. Los Fondos de Bonificación representan colectivamente el cinco por ciento (5%) del Volumen de la Compañía (VCD) de doTERRA: La Pila de Empoderamiento (1.5%), La Pila de Liderazgo (2%) y La Pila de Rendimiento (1.5%). Véase la figura 4. Un Distribuido Califica para que se le page de estos Fondos cuando el Distribuidor cumple con los requisitos de rango y de grupo designado en un mes en particular. El bono mensual de una acción es igual al porcentaje de la Pila designada (1.5%, 1.5% o 2%), lo cual es multiplicado por el VCD para el mismo periodo mensual de comisiones, y dividido por el número de acciones de los Distribuidores que han calificado para una acción o acciones en el mes.

PAGADO COMO RANGO	PREMIER	PLATA	ORO	PLATINO	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
		Fondos de liderazgo			Fondo Diamantes	Fondo Diamantes Azules	Fondo Diamantes Presidenciales
#DE POSIBLES ACCOINES		1	5	10	2 | 4	2 | 4	2 | 4
REQUISITO DE CRECIMIENTO		-	-	-	6.000	12.000	18.000
% DE CV		2%			1%	1%	1%
	Fondos de Empoderamiento			Fondos de de Desempeño			
#DE POSIBLES ACCOINES	1	1	2	1 | 3	3 | 4	3 | 6	3 | 8
REQUISITO DE CRECIMIENTO	1 acción por inscripción de 100 VP				6.000	12.000	18.000
% DE CV	1.50%			1.50%			

Figura 4

Participación en la Pila de Empoderamiento. Un Distribuidor que ha calificado como Premier, Plata, u Oro y que inscriba a un nuevo distribuidor o cliente mayorista con 100 VPS o más 100 VP o más a un nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista en un mes, recibirá una acción de participación en la Pila de Empoderamiento. Un Distribuidor Nivel Oro puede calificar para una segunda acción de participación si vende 100 VP o más a un nuevo Distribuidor o Cliente Mayorista adicional en el mismo período de comisión mensual. Las acciones de participación no se acumulan de un rango al siguiente. El bono mensual de una acción de participación es igual al porcentaje del grupo designado (1.5%) multiplicado por el VCD para el mismo período de comisión mensual, y dividido por la cantidad de acciones de Distribuidores que han calificado para una participación en el período de comisión mensual.

Participación en la Pila de Liderazgo. Cada Distribuidor de Nivel Plata recibirá una acción de participación en la pila de Liderazgo. Cada Distribuidor de Nivel Oro recibirá cinco acciones de participación en la pila de Liderazgo. Finalmente, Cada Distribuidor de Nivel Platino recibirá diez acciones de participación en la pila de Liderazgo. Un Distribuidor puede ganar una acción adicional por cada mes si el Distribuidor es un Inscriptor de un Elite que alcanza el rango como primerizo ese mes. Las acciones no se acumulan de un rango al siguiente. Por ejemplo, un Distribuidor que pasa de Plata a Oro tiene derecho a cinco acciones, y no una acción del grupo Plata y cinco del grupo Oro. El bono mensual de una acción es igual al porcentaje del fondo designado (2%) multiplicado por el VCD para el mismo mes, y dividido por la cantidad de acciones de los Distribuidores que han calificado para una acción en el mes.

Acciones en la Pila de Rendimiento. Cada Platino recibe una acción en la Pila de Rendimiento. Cada Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial reciben tres acciones en la Pila de Rendimiento. Un Distribuidor puede ganar dos acciones adicionales durante el mes si el Distribuidor es el Inscriptor de un Distribuidor que alcanza el rango Premier por primera vez ese mes. Un Distribuidor también puede ganar acciones adicionales de la Pila de Rendimiento al cumplir con el límite de VCE aplicable dentro de sus primeros siete (7) niveles de patrocinador en cada período de comisión mensual. Un Platino gana dos (2) acciones adicionales cuando cumple con un mínimo de 4.000 VCE. Hasta el 1 de enero de 2026, un Diamante gana una (1) acción adicional, un Diamante Azul ganará tres (3) acciones adicionales y un Diamante Presidencial ganará cinco (5) acciones adicionales sin un VCE mínimo. A partir de entonces, el adicional de un Diamante (1) requiere un mínimo de 6.000 VCE. Las tres (3) acciones adicionales de un Diamante Azul requieren un mínimo de 12.000 VCE. Las cinco (5) acciones adicionales de un Diamante Presidencial requieren un mínimo de 18,000 VCE. Los límites de VCE aplicables se actualizarán periódicamente y se publicarán en www.doTERRA.com. Las acciones no se acumulan de un rango al siguiente.

El bono mensual de una acción es igual al porcentaje del grupo designado (1.5%), multiplicado por el VCD para el período de comisión mensual y dividido por la cantidad de acciones de Distribuidores que han calificado para una acción o acciones en el período de comisión

mensual.

F. Fondos para Distribuidores Rango Diamante – Un bono basado en el desempeño del liderazgo

Visión general de las Fondos para Distribuidores Rango Diamante. Los Fondos para Distribuidores rango Diamante funcionan de manera similar a los Fondos de Bonificación. Los Fondos se ganan y se pagan cada mes. Los Fondos para Distribuidores Diamante se pagan además de las acciones ganadas en la Pila de Rendimiento. Al igual que los Fondos de Bonificación, las acciones no se acumulan de un rango al siguiente. El bono mensual de una acción es igual al porcentaje del grupo designado (1%), multiplicado por el Volumen de la Compañía (VCD) de doTERRA para el mismo período de comisión mensual, y dividido por el número de acciones de los Distribuidores que han calificado para una acción o acciones en el período de comisión mensual. *Véase la figura 5.*

DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
Fondo Diamantes	Fondo Diamantes Azules	Fondo Diamantes Presidenciales
2 | 4	**2 | 4**	**2 | 4**
6000	**12,000**	**18,000**
1%	**1%**	**1%**

Figura 5

Acciones en Fondos para Distribuidores Rango Diamante. Los Fondos para Distribuidores RangoDiamante, Los Fondos para Distribuidores Rango Diamante Azul, y los Fondos para Distribuidores Rango Diamante Presidencial cada una equivale a un por ciento (1%) del VCD total en el período de comisión mensual. Véase la figura 5. Cada Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial que califique recibirá dos (2) acciones en cada período de comisión mensual. Un Diamante, un Diamante Azul y un Diamante Presidencial pueden ganar dos (2) acciones adicionales en un período de comisión mensual cuando cumplan con el límite de VCE aplicable dentro de sus primeros siete (7) niveles de patrocinador. El límite de VCE de un Diamante es de 6.000. El límite de VCE de un Diamante Azul es de 12.000. El límite de VCE de un Diamante

Presidencial es de 18.000. Los límites de VCE aplicables se actualizarán periódicamente y se publicarán en **www.doTERRA.com.**

Acciones únicas adicionales en Fondos de Diamante. Un Diamante Presidencial, un Diamante Azul y un Diamante pueden calificar para acciones adicionales de la siguiente manera: Un Diamante Presidencial recibirá una acción de una vez para la Pila de Diamante Presidenciales cuando otro Distribuidor alcance por primera vez el rango de Plata y el Distribuidor haya sido inscrito personalmente por el mismos Diamante Presidencial. Un Diamante o un Diamante Azul recibirá una acción de una vez en la Pila de Diamante o en la Pila de Diamante Azul cuando otro Distribuidor alcance por primera vez el rango Premier y dicho Distribuidor haya sido inscrito

personalmente por el Diamante o el Diamante Azul mismo.

G. Fundadores - Un bono basado en el desarrollo del mercado.

Visión general. Como incentivo para los Distribuidores que hacen negocios en nuevos Mercados Locales, dōTERRA ofrece un Bono de Fundadores basado en el desarrollo del mercado. El Bono de Fundadores se paga anualmente. Un Fundador es uno de un número predeterminado de Distribuidores en un Mercado Local que es uno de los primeros en alcanzar y continuar manteniendo ciertos requisitos establecidos por la Compañía para ese mercado. Un Fundador compartirá con otros Fundadores un bono basado en un cierto porcentaje del Volumen del Mercado Local.

Calificación. Las calificaciones de cada mercado se publicarán en la sección específica del mercado local en dōTERRA.com. Cada período de calificación será de doce meses, a menos que se indique lo contrario. Una vez que un Distribuidor alcance la posición de Fundador, cada año debe calificar, sin compresión de rango, para mantener la posición alcanzando las calificaciones predeterminadas para ese período de doce meses. La Compañía publicará un aviso de cambio en las calificaciones antes del comienzo del próximo período de calificación.

En el caso de que un Fundador no recalifique o pierda el puesto de Fundador, el puesto ya no estará disponible para el Fundador o para otro Distribuidor y dejará de existir. El porcentaje de interés no cambiará si cambia el número actual de fundadores calificados. Los puestos de fundador son exclusivos de los Distribuidores que calificaron inicialmente. El cargo no puede ser transmitido, transferido, regalado o vendido a otro Distribuidor o Persona y no se extiende más allá de la muerte del Fundador individual. No se ofrecerán puestos de fundadores en todos los mercados.

La Compañía se reserva el derecho de ofrecer, a su discreción y previa notificación y aprobaciones adecuadas de las autoridades pertinentes, Bonos de Fundadores adicionales, cada versión de los cuales corresponderá y se pagará de ciertos bloques de ventas designados de Volumen de Mercado Local.

H. El Programa de Recompensas

Visión General. Los Distribuidores y los Clientes Mayoristas pueden asegurarse de recibir entregas mensuales de productos dōTERRA inscribiéndose en el Programa de Recompensas (LRP). LRP elimina el inconveniente de realizar pedidos mensuales manualmente.

Obtención de Créditos de Productos. El Pedido inicial de LRP de un Distribuidor o Cliente Mayorista puede ser elegible para Créditos de Productos, y los Pedidos subsiguientes de LRP que sean de al menos 50 VP cada mes son elegibles para Créditos de Productos cada mes.

Canje de Créditos de Productos. Después de que el Distribuidor o el Cliente Mayorista haya sido participante de LRP durante 60 días, puede canjear Créditos de Producto por productos. Los créditos de productos de LRP se pueden canjear durante 12 meses a partir de la fecha de emisión, después de lo cual caducan. Los créditos se pueden canjear por una tarifa determinada por cada mercado local, por cada canje de 100 créditos de productos, llamando a la línea de servicio al cliente. Los productos obtenidos con créditos de productos de LRP no se pueden revender, ni se pueden devolver dichos productos. Si se devuelven productos, la Compañía tiene derecho a recuperar y deducir el monto de los Créditos de Productos que se utilizaron para adquirir los productos devueltos contra cualquier adjudicación de Créditos de Productos futuros. Los pedidos de canje no tienen VP y no se pueden combinar con otros pedidos de productos. Los créditos de productos no tienen valor de canje en efectivo y no son transferibles. Todos los créditos de productos se cancelarán si se cancela la participación en el programa LRP. Un pedido primario de LRP solo puede cancelarse llamando a la Compañía. Cualquier pedido posterior de LRP se puede cancelar en línea.

Actuar en Nombre de Otra persona. Un Distribuidor no puede establecer un pedido de LRP en nombre de otro Distribuidor o Cliente Mayorista participante, sin el permiso por escrito del Distribuidor o Cliente Mayorista participante, el cual debe estar registrado en los archivos de la Compañía antes de establecer el pedido. Dicho pedido debe ser pagado por el Distribuidor participante o el Cliente Mayorista y debe enviarse a la dirección principal que figura en la cuenta del participante.

I. Disposiciones Generales y Diversas Sobre Remuneraciones

Cuenta Multiplicadora de Diamante Presidencial. Los Diamantes Presidenciales pueden establecer una cuenta adicional directamente en su cuenta Presidencial principal ("PD1") llamada cuenta Multiplicadora 1 ("M1"). Los Diamantes Presidenciales que tienen seis Calificadoras solidas pueden agregar nuevas Calificadoras a su cuenta M1 y obtener una compensación uninivel adicional en el nuevo volumen que creen a través de esa cuenta, lo que les brinda la oportunidad de llegar hasta los niveles de volumen 8 por debajo de su cuenta PD1.

La cuenta M1 se puede crear tan pronto como ese líder alcance el rango de Diamante Presidencial. El M1 califica para recibir comisiones cada mes que la cuenta PD1 se paga como un Diamante Presidencial. Si la cuenta PD1 no califica como Diamante Presidencial en un mes determinado, la cuenta M1 no calificará para ninguna comisión ese mes. La cuenta M1 en sí misma no puede ser una de las 6 Calificadoras calificadas de la cuenta PD1. Las cuentas M1 no pueden usar la compresión de rango para calificar usando una Calificadora que también es utilizado por la cuenta principal. Sin embargo, si una de las 6 Calificadoras de calificación de la PD1 no califica como Platino en un mes determinado, la cuenta de PD1 aún podría pagarse como un Diamante Presidencial utilizando una de las Calificadoras de platino inscritos personalmente en la M1, siempre que el tramo M1, y no la cuenta M1, califique como Platino. En este caso, la cuenta M1 no está autorizada a utilizar el tramo de platino inscrito personalmente utilizado por el PD1 en ese mes.

Una vez que se establece la cuenta M1, el líder Diamante Presidencial puede optar por mover cualquier tramo de primera línea inscrito personalmente de su cuenta PD1 a su cuenta M1, siempre y cuando las Calificadoras no hayan alcanzado el rango de Platino o superior. Las Calificadoras no se pueden apilar unas debajo de otras ni reestructurarse, sino que se moverán de la primera línea PD1 a la primera línea M1 con su estructura actual.

Cuando la cuenta M1 haya alcanzado el rango Diamante Presidencial, la Compañía permitirá una cuenta "M2" adicional como cuenta de primera línea a la Cuenta M1 anterior, lo que permitirá a un líder tres cuentas de las que extraer ingresos en el volumen más reciente que cree, además de permitirle beneficiarse de ingresos 9 niveles por debajo de su cuenta Diamante Presidencial original. Este efecto multiplicador podría continuar siempre y cuando las propias Calificadoras de Platino necesarios cumplan los requisitos descritos anteriormente.

Bonificaciones o Recompensas Especiales o Promocionales. De vez en cuando, se ofrecen bonificaciones o promociones especiales a los Distribuidores y a los Clientes. Los productos ofrecidos de esta manera pueden o no tener ningún valor de VP y es posible que no califiquen para que un Distribuidor obtenga comisiones o bonificaciones que resulten del pedido de estos productos. Los detalles de cada una de estas ofertas estarán disponibles en dōTERRA.com.

No hay Compensación Únicamente por Inscribir a Otro. Mientras que a los Distribuidores se les paga por las ventas de productos, un Distribuidor no recibe compensación por inscribir o patrocinar a otros Distribuidores unicamente.

Sin Compensación Garantizada. Al igual que con cualquier otra oportunidad de venta, la compensación obtenida por los Distribuidores varía significativamente. El costo de convertirse en un Distribuidor es muy bajo. Las personas se convierten en Distribuidores por varias razones. La mayoría de los que desean simplemente disfrutar de los productos de la Compañía a precios mayoristas se inscribirán como Clientes Mayoristas, pero también pueden inscribirse como Distribuidores. Algunos se unen al negocio para mejorar sus habilidades o para experimentar la gestión de su propio negocio. Otros se convierten en Distribuidores, pero por diversas razones, nunca compran productos de la Compañía. En consecuencia, muchos Distribuidores nunca califican para recibir bonos y comisiones. Los Distribuidores no tienen garantizado un ingreso específico ni ningún nivel de ganancias o éxito. El beneficio y el éxito de un Distribuidor solo puede provenir a través de la venta exitosa de productos y las ventas de otros Distribuidores dentro de la Organización del Distribuidor. Todo el éxito se basa principalmente en los esfuerzos de cada Distribuidor.

Esfuerzo. Generar una compensación significativa como Distribuidor requiere tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. Este no es un programa para hacerse rico rápidamente. No hay garantías de éxito financiero.

Inclusión en un Período de Bono. Una Persona debe convertirse en un Distribuidor aprobado antes del último día del período de comisión aplicable para ser incluida en los cálculos de bonificación y calificación de ese período de comisión. A falta de una excepción autorizada, las ventas de productos deben completarse y el pago debe recibirse antes del último día del período de comisión para que se pague o califique para un rango para ese período.

Condiciones Previas Para el Pago de Bonos y Comisiones. Los Distribuidores pueden recibir bonificaciones o comisiones solo si cumplen con todos los requisitos del Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA y no están en incumplimiento de ninguna obligación material bajo el Contrato. Con el fin de promover las buenas prácticas comerciales, los Distribuidores acuerdan que todos los Bonos y Comisiones pueden estar sujetos a procesos de auditoría de la Compañía.

Para facilitar la recuperación de los pagos en exceso y las excepciones a los Fondos de Bonos y Diamantes debido a devoluciones de productos y/o auditorías, la Compañía puede estimar los montos de los pagos en exceso y luego retener dichos fondos estimados de los pagos mensuales del Fondo de Bonos y del Fondo de Diamantes. La Compañía ajustará regularmente los pagos de los Fondos de Bonos y Diamantes recuperando los sobrepagos reales de los fondos retenidos y/o los pagos futuros del Fondo de Bonos y del Fondo de Diamantes. Si los fondos retenidos exceden los pagos en exceso después de un año desde el pago, la Compañía ajustará regularmente los pagos a los Fondos de Bonos y Fondos de Diamantes de los fondos retenidos.

Pago de Bonos y Comisiones. Se paga un bono o comisión al solicitante principal en el Formulario de Acuerdo de Distribuidor correspondiente.

Calificadoras Concentradas. En el caso de que el volumen de un tramo de la Organización de un Distribuidor exceda el ochenta por ciento (80%) del volumen total de la Organización del Distribuidor, la comisión total de un solo nivel del Distribuidor no excederá los $2,000.00 USD si el Distribuidor tiene el Rango de Élite, $5,000.00 USD si el Distribuidor tiene un rango de Premier, $11,000.00 USD si el Distribuidor tiene un Rango de Plata, y $18,000.00 USD si el Distribuidor tiene un Rango de Oro. Una vez que se alcanza el rango de Platino, no hay límite

en la comisión uninivel.

Canje de Crédito de la Empresa. Si se emite un Crédito de empresa para productos pedidos, pero no disponibles ese mes, el Volumen personal de esos productos solo se incluirá en los cálculos de bonificación, comisión y calificación de rango para el mes en el que se canjee ese crédito.

Deber de Conservar Documentos. Cada Distribuidor que reciba un bono o comisión se compromete a conservar documentación, durante al menos seis años, que evidencie la venta al por menor de productos y servicios en el mes por el cual se pagó el bono o comisión. Los Distribuidores acuerdan poner esta documentación a disposición de la Compañía a solicitud de la Compañía. El no hacerlo constituye un incumplimiento del Contrato y da derecho a la Compañía a recuperar cualquier bonificación o comisión pagada por pedidos en un mes para los que no se conserva la documentación de ventas minoristas.

Recuperación de bonos y comisiones. Además de cualquier derecho de recuperación establecido en el Contrato, la Compañía se reserva el derecho de recuperar cualquier bono o comisión pagada a los Distribuidores sobre productos:

a. Devueltos bajo la Política de Devoluciones de la Compañía;
b. Devueltos a la Compañía en virtud de cualquier ley aplicable;
c. Devueltos en relación con cualquier incidente de mala conducta del Distribuidor, incluidas, entre otras, representaciones no autorizadas o engañosas con respecto a una oferta o venta de cualquier producto o servicio, o una oportunidad del Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA; o
d. Comprado en una cantidad que excede irrazonablemente lo que se puede esperar que se revenda y/o consuma dentro de un período de tiempo razonable.

Pago De Bonos y Comisiones Recuperados. Al recuperar los pagos de bonos y comisiones según lo dispuesto en esta sección, la Compañía, a su entera discreción, puede requerir el pago directo de un Distribuidor afectado o compensar el monto de la recuperación con cualquier bono y comisión presente o futuro.

Bonos Devueltos y Tarifas de Cheques. Ocasionalmente, un Distribuidor puede pedirle a la Compañía que vuelva a emitir un bono perdido o un pago de comisión. La Compañía puede cobrar una tarifa para volver a emitir el pago perdido. Además, la Compañía, a su propia discreción, puede solicitar a la institución financiera emisora que suspenda el pago del cheque/pago original (perdido), y el Distribuidor debe pagar a la Compañía el cargo por suspensión de pago.

Fondos No Reclamados. Un Distribuidor que no cobre un cheque a tiempo (según lo determinen las leyes estatales pertinentes) o que no acepte el pago de cualquier bono o comisión pagada por la Compañía, autoriza a la Compañía a cobrar cargos por inactividad, cargos por intereses, tarifas y costos de documentos en la medida permitida por la ley. Los honorarios por documentos no excederán los $25 por documento o notificación enviada al Distribuidor, y el total de los cargos por inactividad, intereses, tarifas y costos de los documentos no excederá los $50.00 durante un período de doce meses.

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 conducta profesional, legal y ética. *(Ver también el Código de Ética en la Sección 1).*

6A. Afirmaciones de Productos.

i. Normas del Código Sanitario de Chile y demás normas y regulaciones sanitarias aplicables. Están sujetos a la obtención de notificación, registro o autorización sanitaria ante el Instituto de Salud Pública o aquella otra autoridad competente, previamente a su comercialización, los alimentos procesados, productos farmacéuticos y cosméticos, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, y otros productos de uso y consumo humano definidos por la legislación aplicable, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, según corresponda al tipo de producto, para su importación, comercialización y/o expendio. Dichos productos se encuentran sujetos a normas de etiquetado, embalaje y/o publicidad respecto de sus beneficios, 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 tales 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 deberán basarse en el uso o los usos aprobados para los Productos en conformidad a la legislación aplicable.

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 el tratamiento de enfermedades o estados de salud, a menos que la Empresa haya recibido permiso de la Autoridad Sanitaria Nacional para tales afirmaciones.

c. Afirmaciones de Productos Aprobadas por la Empresa. El Distribuidor no puede hacer Afirmaciones de Productos que no estén 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 retribuciones 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 cita o publica 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.

Herramienta de Venta: Cualquier material o artículo promocional o de mercadeo, ya sea impreso físicamente o en forma digital, usado para ofrecer o vender Productos, reclutar a candidatos para ser Distribuidores, o capacitar a otros Distribuidores, el cual se refiere 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 designadas y aprobadas por escrito por la Empresa para el uso en un Mercado Local Abierto específico.

Herramientas de Ventas Producidas por la Empresa: Herramientas de Ventas creadas y distribuidas por la Empresa, las cuales son designadas y aprobadas 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 de la cual es titular la Empresa o sus afiliadas y que 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 ante las autoridades gubernamentales competentes.

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

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

Sitio Web Aprobado por dōTERRA: Un sitio 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 estatales, 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 son propiedad de la Empresa, sus afiliados o socios, o terceros cuyo uso ha sido autorizado para su 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. b. Con aprobación escrita de la Empresa, en Prendas de Vestir, Medios Cinematográficos, uso en 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 su 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 estatales o locales del Mercado Local Abierto, incluso aquellas leyes, normas, resoluciones, decretos y/o reglamentos dictados por el Ministerio de Salud, el Instituto de Salud Pública o cualquier otra autoridad con competencia sobre los Productos, así como otros órganos 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 Web Aprobado por dōTERRA que cumpla con todas las condiciones del Contrato. Para obtener aprobación para un Sitio Web Aprobado por dōTERRA, se necesita un acuerdo de autorización separado que conste por escrito con la Empresa, su contenido y aprobación 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 de la Empresa (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 y 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."

c. 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. Uso correcto: "Deberías comprar dos botellas de Zendocrine." Uso incorrecto: "Deberías comprar dos Zendocrines."

(vii) Disposiciones Adicionales Sobre Anuncios Publicitarios.

a. El Distribuidor no puede contestar el teléfono como "dōTERRA" o manifestar que representa a la Empresa o que es más que un Distribuidor Independiente de la Empresa.

b. Ningún anuncio publicitario puede implicar que existe un empleo o puesto de trabajo disponible en la Empresa.

c. El Distribuidor no puede prometer o asegurar un ingreso específico.

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, 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, salvo por el derecho de usar el Contenido Permitido, tal y como se estipula expresamente en el Contrato.

d. El Distribuidor acuerda que, al momento de terminación o vencimiento del Contrato por cualquier razón, se considerará que el Distribuidor ha cedido, transferido y traspasado a la Empresa todo derecho comercial, plusvalía, reconocimiento o reputación comercial, título u otro derecho sobre la Propiedad Intelectual de la Empresa que pudiera haber sido obtenido por el Distribuidor o que pudiera haber sido concedido al Distribuidor en el desempeño de cualquier labor cubierta por este medio, y que el Distribuidor otorgará todos y cualquier instrumento requerido por la Empresa para perfeccionar dichos derechos. Dichas cesiones, transferencias o traspasos se harán sin otra retribución que no sean las contenidas en el Contrato.

e. Rescisión de Derechos. El Distribuidor no puede rescindir los derechos concedidos por la Empresa en esta sección 6C. Los derechos del Distribuidor concedidos en esta sección pueden ser rescindidos por la Empresa mediante aviso inmediato, sin la oportunidad de restituirlos si el Distribuidor realiza cualquiera de las siguientes acciones: (1) presenta una petición de concurso o quiebra o una petición para aprovechar cualquier ley de insolvencia; (2) comete cualquier acto de deshonestidad; (3) incumple o se rehúsa a cumplir cualquier otra obligación creada por el Contrato o cualquier otro acuerdo entre el Distribuidor y la Empresa o sus afiliados; (4) hace cualquier declaración engañosa relacionada con la adquisición de los derechos aquí concedidos o participa en conducta que dé a la Empresa o a su operación y reputación una imagen desfavorable; o (5) es hallado culpable de un delito grave o cualquiera otra conducta criminal que sea relevante con relación al Contrato.

f. En caso de recisión de esta licencia por cualquier razón, el Distribuidor inmediatamente cesará todo uso del Contenido Permitido y de allí en adelante, no usará ninguna propiedad intelectual, marca o marca comercial similar de la Empresa. La recisión de la licencia bajo las disposiciones de esta sección se hará sin renuncia de cualquier otro derecho que la Empresa pueda tener contra el Distribuidor.

g. Los Derechos son Personales. Los derechos y deberes bajo esta sección son concedidos o impuestos a título personal, por lo que el Distribuidor no podrá, ni aun en virtud de disposición legal, ceder, gravar, sub-licenciar ni comprometer de ninguna otra manera dichos derechos sin el consentimiento escrito de la Empresa, y dicho consentimiento será concedido o denegado a criterio exclusivo y absoluto de la Empresa.

(ix) Recursos. El Distribuidor reconoce y acuerda que el cumplimiento de los términos de esta sección es necesario para proteger la reputación y reconocimiento comercial y otros intereses de propiedad de la Empresa. Por lo tanto, en caso de cualquier violación a esta Sección 6C, el Distribuidor acuerda que:

a. La Empresa tendrá derecho a interponer medidas cautelares y otros recursos y/o demandar el cumplimiento específico de las obligaciones.

b. El Distribuidor no se opondrá a dicho medidas, recursos o mandatos alegando que existe otro recurso más adecuado o pertinente según la ley.

c. El Distribuidor estipula y acuerda que cualquier violación a esta sección 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 recurso que pudiera estar disponible, a tomar medidas cautelares de forma inmediata, temporal, preliminar y permanente, y que dichas medidas podrán extenderse más allá del período de recisión de esta restricción. Las disposiciones de esta sección sobrevivirán a la rescisión del Contrato. Nada que contenga el Contrato implica renuncia a ningún otro derecho o recurso que la Empresa pudiera 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, incluyendo, 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 Web Replicados de dōTERRA y los Sitios Web Aprobados por dōTERRA. Los 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 anunciado publicitario o materiales promocionales, que implique que la Empresa está participando oficialmente en la Convención. En lugar de ello, cualquier material publicitario promocional deberá hacer referencia específica al Distribuidor como Distribuidor Independiente de dōTERRA, incluso cualquier mapa o listado preparado por el patrocinador 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.
   f. Durante la Convención, el Distribuidor debe cumplir personalmente con el Contrato y es responsable de las acciones de toda persona que trabaje en el kiosco de la Convención, todos los materiales distribuidos en la Convención y todos los demás aspectos de participación en la Convención.
   g. Además de los demás recursos estipulados en el Contrato, la Empresa se reserva el

derecho de negar la participación del Distribuidor en Convenciones futuras debido a cualquier violación a las políticas en una Convención o del Contrato.

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 en 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 o Inscriptor 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 Inscriptor y Patrocinador 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. El manejo del negocio de la Empresa sobre una base internacional, hace que el Distribuidor tenga que cumplir con todas las leyes aplicables relacionadas 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 (incluyendo oficiales de partidos o gerentes de entidades de propiedad del estado), o a cualquier otra persona, sabiendo que el pago o promesa será entregado a un funcionario 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 recursos 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 dentro de 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 deberá solicitar a la Empresa por escrito que se le otorgue permiso escrito para 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 los 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 retenciones y

remitirá a las autoridades tributarias 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 remitirá a las autoridades tributarias competentes. 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 remitir 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. Autorización de Uso de Datos Personales del Distribuidor. Con la suscripción del Contrato, el Distribuidor da su consentimiento y autorización expresa, voluntaria, informada e inequívoca para que se procesen y usen 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 su 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 podría causar daño irreparable a la Empresa.

d. Que, al ocurrir cualquier violación de esta sección, el Receptor estipula que las medidas cautelares son recursos 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. Las obligaciones bajo esta sección sobrevivirán la rescisión del Contrato del Receptor.

v. Recursos en Casos de Violación. La Empresa se reserva el derecho de procurar todos los recursos 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 recurso aplicable no constituirá renuncia a tales derechos.

SECCIÓN 8. MEDIDAS SANCIONATORIAS

8A. Derechos Condicionados por el Desempeño. Los derechos del Distribuidor, bajo el Contrato, están condicionados y sujetos al desempeño continuo del Distribuidor de conformidad con los términos del Contrato. Si el Distribuidor no cumple con sus obligaciones estipuladas en el Contrato, los derechos del Distribuidor cesarán. La Empresa podrá 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 ha sido 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 recursos sancionatorios o legales 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 o legal 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 requerimientos para 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 recursos disponibles por la ley.

8C. Otras Medidas Sancionatorias.

i. Suspensión de Cuentas.

a. Primer Incumplimiento: Suspensión de la cuenta por 60 días.

b. Segundo Incumplimiento: Motivos para la cancelación de la cuenta (se decidirá como equipo de gestión si la terminación o las suspensiones adicionales son necesarias).

ii. Periodo de Inactividad.

a. A los Distribuidores Independientes y Clientes Mayoristas que deseen cambiar de organización se les aplicará un período de inactividad de 12 meses, sin importar su rango.

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 aplicará cuando la Empresa investigue una presunta violación al Contrato:

a. La Empresa enviará al Distribuidor una 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 contados 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. Con 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 a la sanción apropiada (si es el caso), 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 Empresa dentro de 2 años a partir del inicio de la presunta violación. El objetivo de esta limitación es de evitar que reclamos viejos interrumpan las actividades comerciales continuas de los Derechos de Distribución.

SECCIÓN 9. DISPUTAS

9A. Ley Aplicable. El Contrato se regirá por las leyes de la República del Chile.

9B. Resolución de Disputas. En caso de cualquier disputa, reclamo o desacuerdo que surja de o en conexión con el Contrato, las partes harán su mejor esfuerzo para solucionar extrajudicialmente tal disputa, reclamo o desacuerdo. Si no se llegara a una solución, las disputas se solucionarán mediante arbitraje conforme al Reglamento Procesal de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago, vigente al momento de solicitarlo. Las partes confieren poder especial irrevocable a la Cámara de Comercio de Santiago A.G., para que, a petición escrita de cualquiera de ellas, designe a un árbitro mixto, esto es, arbitrador en cuanto al procedimiento y de derecho en cuanto al fallo, de entre los integrantes del cuerpo arbitral del Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago. En contra de las resoluciones del árbitro no procederá recurso alguno, excepto aquellos que son irrenunciables por ley. El árbitro queda especialmente facultado para resolver todo asunto relacionado con su competencia y/o jurisdicción.

9C. 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 efectuada por el 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 deberá 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 (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 podrá ser alterado ni enmendado salvo como se estipula en este documento. De ocurrir cualquier discrepancia entre los términos del Contrato y las declaraciones verbales hechas a cualquier Distribuidor por algún empleado de la Empresa, 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 será ineficaz, inválida o inejecutable en esa jurisdicción. Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, judicialmente invalidada o inejecutable no invalidará ni hará inejecutable ninguna otra disposición del Contrato.

10D. Fuerza Mayor. Las partes del Contrato no serán responsables por ningún incumplimiento o demora se debe acaso fortuito o fuerza mayor.

10E. Supervivencia. Las Secciones 2D, 2E, 2G, 2J, 2K, 2M, 3L, 3M, 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 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, 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.

Adenda de Negocio: Un formulario complementario del Acuerdo de Distribuidor Independiente. Debe ser llenado y firmado por toda Persona 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.

Agrupación: Un término utilizado en el Bono Poder de Tres. Una Agrupación consta de 500 o más VP de pedidos de LRP en un período de comisión mensual vendidos a Distribuidores y Clientes Mayoristas en el primer nivel de patrocinador del Distribuidor, excluyendo los pedidos de inscripción y reactivación. Las agrupaciones no incluyen productos canjeados con crédito de producto.

Bono: Retribución 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.

Calificadoras: Una Calificadora es un Distribuidor Inscrito quien alcanza un rango designado dentro de un tramo separado a su Inscriptor. Una Calificadora para los rangos Platino y superiores, también incluye una Calificadora por compresión de rango, lo cual permite que un Platino o superior califique para el rango utilizando el Distribuidor que califique más alto en cada una de las líneas descendentes de sus patrocinadores, siempre que dicho Distribuidor calificado también esté entre de la línea descendente del Inscriptor. A los efectos de la calificación de rango de un Inscriptor, cada Calificadora debe estar dentro de una línea descendente de patrocinador separada del Inscriptor.

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 o Inscriptor. Un Cliente Mayorista puede ganar, según el volumen, descuentos sobre los Productos a través del Programa de Auto envío (LRP).

Cliente Minorista: Un cliente minorista es una persona con una cuenta minorista. Los Distribuidores que son compensados por los pedidos de Clientes Minoristas no reciben compensación adicional a través de otras comisiones y bonificaciones.

Contrato: El acuerdo entre el Distribuidor y la Empresa que comprende este Manual de Políticas, el Acuerdo de Distribuidor Independiente, la Adenda 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 Lee River Holdings Limited, una compañía organizada bajo las leyes de Irlanda, y dōTERRA-Chile C. Ltda., una compañía establecida bajo las leyes de Chile.

Equipo: Se compone de un Patrocinador 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.

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

Inscrito: Un Distribuidor o Cliente Mayorista que ha sido inscrito por un Inscriptor.

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

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

Patrocinador: 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 por acciones, 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 Inscriptor. Para efectos de calificación de Rango de un Inscriptor, cada Pierna Calificada debe estar dentro de una Organización de Primer Nivel separada de la del Inscriptor.

Productos: Productos que son vendidos por dōTERRA.

Programa de Recompensas (LRP): Un programa que permite que los pedidos de suscripción mensual se procesen de acuerdo con la plantilla de un miembro.

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 Calificado (QV): El VP individual de un Distribuidor y el VP de su Cliente Minorista inscrito personalmente en un período de comisión mensual. VC no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen Comisionable (VC): El VC del pedido de ventas se convierte a la divisa de un mercado local y se expresa en la divisa en la que se vende el pedido de ventas o se realiza la transacción. El VC está determinado por el precio de los productos por parte de la Compañía y se utiliza para calcular las comisiones de ventas de un Distribuidor en el período de comisión aplicable. El VC no incluye los productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen de Crecimiento del Equipo (VCE): La suma del VP en un periodo de comisión mensual vendido a los Inscritos nuevos o reactivados dentro del nivel de árbol de patrocinadores designado por un Distribuidor en los doce (12) períodos de comisión mensuales anteriores. El VP en el mes de inscripción o reactivación inicial de un Afiliado no está incluido en el VCE. El mes de Afiliado de un Distribuidor es determinado por la Compañía a partir de la fecha del cálculo de bonos y comisiones de la Compañía. El VCE no incluye la compresión, el volumen de ventas ni los productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen de Crecimiento Personal (VCP): La suma de VP en un período de comisión mensual de las órdenes de LRP vendidas por un Distribuidor Independiente de Productos a sus Inscritos personales que se inscribieron en los 12 períodos de comisión mensuales anteriores. El VP en el mes de inscripción inicial de un Afiliado no está incluido en el VCP. El Afiliado de un Distribuidor es determinado por la Compañía a partir de la fecha del cálculo del bono de la Compañía. VCP no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.

Volumen del Mercado Local: El VC colectivo de todos los Distribuidores que viven en un Mercado Local designado. El Volumen del Mercado Local es un término utilizado para definir el Bono del Fundador.

Volumen de la Compañía doTERRA (VCD): El Volumen de la Compañía doTERRA es la cantidad total de VC convertido a USD vendido a todos los Clientes Mayoristas y Clientes Minoristas en un período de comisión

mensual. El VCD no incluye productos redimidos con Crédito por Producto.

Volumen de la Empresa (VE): La cantidad total de VP ganado por todos los Distribuidores que actualmente están haciendo negocios con 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 Organizacional (VO): El volumen total de ventas, dentro del cual se encuentra el volumen personal, medido en VC de un Distribuidor y de todos los demás Distribuidores, Clientes Mayoristas y Clientes Minoristas en la Organización del Distribuidor. El VO no incluye los productos canjeados con Crédito por Producto.

Volumen Personal (VP): A cada producto comisionable vendido a través de la cuenta de un miembro se le asigna un valor en puntos de producto. VP es el valor total en puntos de la cuenta individual de un Distribuidor Independiente de Productos o Cliente Mayorista en un período de comisión mensual. No todos los productos tienen un valor en puntos de producto comisionable. VP no incluye productos canjeados con Crédito de Producto.