dōTERRA® | EUROPE

Manual de políticas

SECCIÓN 1: Introducción 2

SECCIÓN 2: Definiciones generales 2

SECCIÓN 3: Código ético 5

SECCIÓN 4: Registrarse como Distribuidor independiente 6

SECCIÓN 5: Compra de productos 8

SECCIÓN 6: Política de devoluciones 9

SECCIÓN 7: Obligaciones y limitaciones de la venta minorista 11

SECCIÓN 8: Enrolar o patrocinar a un distribuidor independiente 12

SECCIÓN 9: Política de colocación, cambios de línea y prohibición de reclutamiento en la Compañía y movimientos entre líneas 14

SECCIÓN 10: Plan de compensación por ventas 16

SECCIÓN 11: Declaraciones de producto 27

SECCIÓN 12: Publicidad y uso de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía 28

SECCIÓN 13: Política de tiendas minoristas, ventas en establecimientos de servicio y ferias comerciales 34

SECCIÓN 14: Negocio internacional 35

SECCIÓN 15: Pago de impuestos 37

SECCIÓN 16: Reclamaciones de responsabilidad del producto 38

SECCIÓN 17: Protección de datos y uso autorizado de la información del Distribuidor independiente 38

SECCIÓN 18: Exención de responsabilidad 40

SECCIÓN 19: Procedimiento por infracción 41

SECCIÓN 20: Modificaciones del contrato 45

SECCIÓN 21: Sucesores 45

SECCIÓN 22: Miscelánea 47

SECCIÓN 1: Introducción

Este Manual de políticas de dōTERRA® (en adelante, el «Manual de políticas») se ha incorporado y forma parte de los Términos y condiciones del Contrato de Distribuidor independiente (en adelante; el «Contrato de Distribuidor independiente»). Este Manual de políticas, el Contrato de Distribuidor independiente y cualquier Anexo a la solicitud empresarial (en adelante, «Anexo a la solicitud empresarial»), si corresponde, constituyen la totalidad del acuerdo (el «Contrato») entre dōTERRA (la «Compañía» o «dōTERRA») y el Distribuidor independiente (el «Distribuidor independiente»). La Compañía y el Distribuidor independiente se denominan, conjuntamente, las «Partes». El Contrato o cualquiera de sus partes pueden ser modificados por la Compañía con arreglo a las disposiciones del Contrato de Distribuidor independiente.

A. Misión de la Compañía dōTERRA: dōTERRA está comprometida con compartir los beneficios para la vida de los aceites esenciales CPTG Grado Testado Puro Certificado con todo el mundo, algo que dōTERRA hacey:

   1. Descubriendo y desarrollando los aceites esenciales con mayor calidad del mundo a través de una red de botánicos, químicos, científicos y profesionales sanitarios de elevada formación y experiencia;

   2. Produciendo nuestros aceites esenciales con los máximos niveles de calidad, pureza y seguridad empleados en el sector;

   3. Distribuyendo nuestros productos a través de Distribuidores independientes, que trabajan de forma independiente para presentar, comunicar y vender los productos dōTERRA; y

   4. Ofreciendo oportunidades educativas para todas aquellas personas interesadas en obtener más información sobre cómo pueden utilizarse los aceites esenciales CPTG Grado Testado Puro Certificado para mantener un estilo de vida saludable.

B. Valores de la Compañía dōTERRA: dōTERRA llevará a cabo sus negocios de forma que tenga una influencia positiva con cada persona, cliente, consultor, empleado, proveedor y socio con quien interactúe, mediante:

   1. Realizando nuestros negocios con absoluta honestidad e integridad;
   2. Tratando a todas las personas con amabilidad y respeto;
   3. Conduciendo nuestras interacciones con los demás con un espíritu de atención y cuidado;
   4. Esforzándonos y gestionando el uso de los recursos de la compañía con inteligencia;
   5. Fomentando un entorno de trabajo inspirador donde reírse y divertirse trabaja;
   6. Mostrándonos agradecidos por el éxito y reconociendo a los demás; y
   7. Siendo generosos con los menos afortunados en nuestra comunidad y en todo el mundo.

SECCIÓN 2: Definiciones generales

Activo: cualquier Distribuidor independiente de productos que haya adquirido productos dōTERRA en los últimos 12 meses. La reactivación de un Distribuidor independiente de productos o un Cliente mayorista se produce cuando dicha persona realiza un pedido después de 12 periodos de comisiones (mensuales), transcurridos desde el último día del mes en el que se efectuó la última compra.

Cuota de renovación anual: cuota que los Distribuidores independientes de productos deben abonar a la Empresa anualmente para renovar su licencia de distribución, coincidiendo con la fecha en que se inscribió el Distribuidor independiente de productos.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

Anexo a la solicitud empresarial: documento complementario al Formulario de distribuidor independiente de productos. Este anexo debe ser completado y firmado por cualquier asociación, sociedad u otra entidad jurídica (véase la definición del término «Sociedad») que desee darse de alta como Distribuidor independiente de productos. Este Anexo a la solicitud empresarial debe incluir a todas aquellas Personas que actúen como socios, accionistas, directivos, responsables, beneficiarios, directores u otros miembros relevantes de la Sociedad.

Empresa: el término «Empresa» o «dōTERRA» se refiere a dōTERRA Global Limited o a cualquier cesionario legítimo, sucesor, filial o empresa asociada, independientemente de su ubicación geográfica.

Saldo de empresa: saldo que recibe en su cuenta un Distribuidor independiente de productos. El Saldo de empresa puede utilizarse para adquirir productos (comparar con «Saldo de productos»).

Contrato: acuerdo firmado entre un Distribuidor independiente de productos y la Empresa, constituido por el presente Manual de políticas, el Formulario de distribuidor independiente de productos y el Anexo a la solicitud empresarial, si corresponde.

Sociedad: cualquier entidad comercial como una corporación, asociación, empresa de responsabilidad limitada u otra entidad jurídica legalmente constituida conforme a las leyes del país donde se haya registrado.

Cliente: cualquier Persona que adquiera productos sin participar en el plan de compensación de dōTERRA, incluidos los Clientes mayoristas.

Licencia de distribución: término utilizado para referirse al negocio de cualquier Distribuidor independiente de productos, tal y como se define en su relación contractual con la Empresa.

Propiedad intelectual de dōTERRA: toda propiedad intelectual que dōTERRA Holdings, LLC u otra empresa vinculada reivindique como suya o cuyo derecho de uso reclame, incluidos, entre otros, marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, nombres de dominio, derechos de autor y contenido de sus publicaciones, independientemente de si se ha registrado ante las autoridades gubernamentales competentes.

Línea descendente: sinónimo de Organización.

Inscrito: Distribuidor independiente de productos o Cliente cuya inscripción sea responsabilidad de otro Distribuidor independiente de productos.

Inscriptor: título que permite a los Distribuidores independientes de productos clasificarse para obtener Rangos y bonificaciones de inicio rápido con el plan de compensación por ventas. Los Inscriptores también pueden elegir a los Patrocinadores de nuevos Distribuidores independientes de productos en su Organización. Además, los Inscriptores pueden actuar como Patrocinadores (comparar con «Patrocinador»).

Hospital: cualquier centro hospitalario, centro médico, centro de salud, centro asistencial, residencia de la tercera edad, centro de recuperación o instituciones o establecimientos similares.

Mercado local: un país o agrupación de países que la Empresa determine.

Programa de Recompensas por Lealtad: el Programa de recompensas por lealtad (LRP) es un sistema de pedidos de productos mediante el cual un Distribuidor independiente de productos o un Cliente mayorista puede programar entregas mensuales automáticas de productos dōTERRA. Este programa permite que un Distribuidor independiente de productos acumule Saldo de productos y otros beneficios conforme al Plan de compensación por ventas.

Mercado local abierto: un país o región geográfica que la Empresa haya designado por escrito como oficialmente

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

abierta para el negocio de dōTERRA.

Organización: grupo de Distribuidores independientes de productos patrocinados en la línea descendente directa e indirecta de patrocinio de otro Distribuidor independiente de productos, dentro de unos niveles de comisión válidos.

Persona: un individuo, sociedad, asociación u otra entidad jurídica.

Rangos: distinciones o niveles que consigue y recibe un Distribuidor independiente de productos de acuerdo con la estructura del plan de compensación por ventas de la Empresa. Estos incluyen: Consultor, Gerente, Director, Ejecutivo, Élite, Premier, Plata, Oro, Platino, Diamante, Diamante azul y Diamante presidencial. Los Rangos se establecen y asignan en cada periodo de comisiones (mensual).

Manual de políticas: el presente documento, que forma parte del Contrato.

Afirmaciones sobre los productos: afirmaciones relacionadas con la eficacia o el efecto de los productos dōTERRA. Las afirmaciones sobre productos están reguladas por las leyes y los organismos gubernamentales en el país de origen de doTERRA (EE. UU.), incluidos la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) y la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés), o agencias gubernamentales similares en la jurisdicción del Distribuidor independiente de productos.

Saldo de productos: puntos no canjeables por dinero en efectivo que pueden utilizarse para adquirir productos seleccionados por la Empresa. El Saldo de productos se concede como parte del programa de recompensas por lealtad (LRP) y según el criterio de la Empresa para ciertos Clientes y Distribuidores independientes de productos. El canjeo del Saldo de productos no afecta al volumen personal u organizacional (comparar con «Saldo de empresa»).

Recursos para la venta: todo el material, ya sea en formato físico (impreso) o digital, utilizado en la promoción o venta de productos de la Empresa, búsqueda de posibles Distribuidores independientes de productos o Clientes, o para la formación de Distribuidores independientes de productos, que se refiera a la Empresa, a los productos de la Empresa, al plan de compensación por ventas o a la Propiedad intelectual de dōTERRA.

Patrocinador: un Distribuidor independiente de productos que tiene directamente por debajo en su Organización a otro Distribuidor independiente de productos (comparar con «Inscriptor»).

Distribuidor independiente de productos: persona que actúa como contratista independiente autorizada por la Empresa para comprar y comercializar productos entre los Clientes, incorporar a otros Distribuidores independientes de productos y recibir bonificaciones y comisiones conforme a los requisitos del Plan de Compensación por ventas. La relación entre un Distribuidor independiente de productos y la Empresa se rige por el Contrato. Puede incluirse a más de una Persona como cosolicitante en una misma licencia de distribución. En este caso, el término «Distribuidor independiente de productos» se refiere de forma colectiva a todas las Personas, aunque cada persona individualmente posee todos los derechos y obligaciones de un Distribuidor independiente de productos. La reactivación de un Distribuidor independiente de productos se produce cuando dicha persona realiza un pedido después de 12 periodos de comisiones (mensuales), transcurridos desde el último día del mes en que realizó su último pedido.

Formulario de distribuidor independiente de productos: la solicitud, ya sea en formato impreso o electrónico, para convertirse en Distribuidor independiente de productos. Tras la aprobación por parte de la Empresa, se incorpora al Contrato firmado entre el Distribuidor independiente de productos y la Empresa.

Cliente mayorista: persona que compra productos con un descuento. Un Cliente mayorista no obtiene bonificaciones mediante el plan de compensación de dōTERRA. Sin embargo, puede recibir descuentos por

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

volumen en productos a través del programa de recompensas por lealtad de dōTERRA. La reactivación de un Cliente mayorista se produce cuando dicha persona realiza un pedido después de 12 periodos de comisiones (mensuales), transcurridos desde el último día del mes en que realizó su último pedido.

Formulario de cliente mayorista: la solicitud, ya sea en formato impreso o electrónico, para convertirse en Cliente mayorista.

SECCIÓN 3: Código ético

dōTERRA espera y exige a su fuerza comercial independiente que se comporten de acuerdo con los más altos estándares de comportamiento ético. Se espera que los Distribuidores independientes de dōTERRA practiquen el siguiente comportamiento ético al representar a la Compañía y presentar sus productos a las personas. El incumplimiento de las normas de comportamiento de este Manual de políticas, incluido el Código ético, puede someter al Distribuidor independiente aun procedimiento de infracción por parte de la Compañía, a criterio de la Compañía según la importancia del incumplimiento. Las siguientes normas ayudan a garantizar un estándar de excelencia uniforme en toda la organización dōTERRA. Todos los Distribuidores independientes deben:

A. Respetar a todas las personas mientras realizan negocios relacionados con dōTERRA.

B. Comportarse y conducir sus actividades comerciales de manera ética, moral, legal y honesta en términos económicos. Los Distribuidores independientes no deben participar en actividades ni comportamientos que supongan una falta de respeto o sean embarazosas para dōTERRA, sus representantes corporativos, empleados, para ellos mismos o para otros Distribuidores independientes.

C. Abstenerse de realizar declaraciones negativas o despreciativas sobre otras compañías, sus empleados o sus productos.

D. Abstenerse de realizar declaraciones negativas o despreciativas sobre otros Distribuidores independientes de dōTERRA.

E. Ser honestos en su representación de los productos dōTERRA. No realizar declaraciones acerca de que los productos dōTERRA pueden curar, tratar o prevenir ninguna enfermedad o cualquier otra declaración diagnóstica, terapéutica, curativa o exagerada.

F. Apoyar y animar a los clientes para asegurarse de que su experiencia con dōTERRA sea significativa y gratificante. Los Distribuidores independientes deben prestar el debido apoyo y formación a sus patrocinados y miembros de su Organización.

G. Transmitir y representar con exactitud el Plan de compensación de ventas de dōTERRA. Ser honestos al explicar los ingresos que es posible obtener con el Plan de compensación de ventas. Los Distribuidores independientes no deben utilizar sus propios ingresos como indicación del posible éxito de otros, ni utilizar los pagos de compensaciones como materiales de marketing.

H. Respetar todas las políticas y procedimientos de dōTERRA como se establecen actualmente en este Manual de políticas y los otros documentos del Contrato, y sus posibles modificaciones futuras.

I. Ser totalmente responsable de identificar y cumplir todas las leyes, reglamentos y normas de un estado, comunidad autónoma o municipio, que puedan aplicarse a la actividad como Distribuidor independiente. En particular, sin limitación, el Distribuidor independiente será responsable de revisar las condiciones de aplicabilidad y cumplir plenamente todas las leyes y reglamentos que regulen, entre otros, el comercio minorista, las ventas a distancia, las ventas fuera del establecimiento comercial, las ventas de marketing multinivel, las ventas por internet y las leyes de protección del usuario que puedan aplicarse a la actividad como Distribuidor independiente. El Distribuidor independiente cumplirá todas las leyes y reglamentos aplicables en la realización de sus negocios en España. Los Distribuidores independientes deben obtener

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

todas las licencias necesarias para realizar sus negocios y son responsables de los impuestos y tasas relevantes.

SECCIÓN 4: Registrarse como Distribuidor independiente

La relación de Distribuidor independiente es la relación más valiosa en dōTERRA. La Compañía está encantada de asociarse con Distribuidores independientes para presentar y ofrecer nuestros productos que mejoran la vida y nuestras oportunidades.

A. **Registrarse como Distribuidor independiente.** TPara convertirse en Distribuidor independiente de dōTERRA, cada solicitante debe:

1. Pagar una tasa de solicitud no reembolsable de Pay 20,00 €, IVA no incluido, que cubre los costes de la Compañía para proporcionar al Distribuidor independiente los materiales de apoyo necesarios e información sobre los productos y servicios, programas corporativos, políticas y procedimientos, y cuestiones relacionadas.

2. Enviar el Contrato de Distribuidor independiente debidamente cumplimentado;

3. Tener más de 18 años y tener capacidad legal para formalizar el Contrato.

B. **Solicitudes inexactas. De entrada**, cualquier solicitud del Distribuidor independiente incompleta, incorrecta o fraudulenta se considerará no válida.

C. **Efecto vinculante de un miembro de una Distribución.** Cuando una o más Personas formen parte de una Distribución como co-solicitantes, la acción, consentimiento o aceptación de una de ellas será vinculante para toda la Distribución.

D. **Obligación de mantener información precisa.** TPara ayudar a garantizar que la Compañía cuente con la información más actualizada, los Distribuidores independientes deben informar a la Compañía de cualquier cambio en los formularios y adjuntos enviados. Los cambios propuestos en la información personal deben enviarse mediante un nuevo Contrato de Distribuidor independiente o Anexo a la solicitud empresarial con la palabra «Modificación» escrita en la parte superior. Todas las partes de la Distribución deben firmar el contrato modificado antes de enviárselo a la Compañía.

E. **Anexo a la solicitud empresarial.** Una Corporación puede convertirse en Distribuidor independiente de dōTERRA enviando, con el Anexo a la solicitud empresarial, copia del extracto de la compañía, así como cualquier otro documento relacionado que solicite la Compañía. El agente o representante autorizado firmará el Contrato de Distribuidor independiente. El registro de una Corporación no puede realizarse a través de internet. Los Hospitales no pueden ser registrados sin el permiso escrito de los departamentos de cumplimiento y legal.

F. **Duración del contrato y renovación.** La duración del contrato es un año a partir de la fecha en que se envíe a dōTERRA. Una vez transcurrido dicho periodo inicial, el Contrato se renovará automáticamente por nuevos periodos de un año a menos que (i) el Distribuidor independiente o la Compañía notifiquen a la otra parte, mediante aviso por escrito con una antelación mínima de un (1) mes por cada año que el Contrato haya estado vigente, hasta un máximo de seis (6) meses, o (ii) a menos que la Compañía o el Distribuidor independiente rescindan el Contrato por cualquier motivo.

El incumplimiento por parte de un Distribuidor independiente de las disposiciones de este Manual de políticas o cualquiera de los otros documentos que componen el Contrato entre la Compañía y el Distribuidor independiente puede motivar, a criterio exclusivo de la Compañía, lo siguiente:

1. rescisión del Contrato de Distribuidor independiente,

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

2. pérdida del derecho a patrocinar a otros Distribuidores independientes.
3. pérdida del derecho a recibir una Bonificación,
4. pérdida de reconocimiento formal por la Compañía, y
5. suspensión de otros derechos y privilegios.

El Distribuidor independiente acepta pagar una Cuota de renovación anual en o antes de la fecha del aniversario de la aceptación de la solicitud. El Distribuidor independiente acepta y autoriza a la Compañía a cargar automáticamente en la tarjeta de crédito registrada con la Compañía el importe de 15 €, IVA no incluido, cada año en la fecha del aniversario para satisfacer la Cuota de renovación anual y renovar el Contrato con la Compañía. Un Distribuidor independiente que no tenga una Línea descendente en la fecha de renovación será renovado como Cliente mayorista y aceptará regirse por el Formulario de Contrato de Cliente mayorista. La Compañía puede decidir añadir la Cuota de renovación anual en el siguiente pedido de productos. La Cuota de renovación anual ayuda a la Compañía a proporcionar al Distribuidor independiente los materiales de apoyo necesarios e información sobre los productos y servicios, programas corporativos, políticas y procedimientos, y cuestiones relacionadas. La Cuota de renovación anual también cubre el coste de todas las comunicaciones directas de la Compañía.

G. **Prohibición de intereses simultáneos en Distribuciones.** Un Distribuidor independiente no podrá tener intereses beneficiosos simultáneos ni ser cosolicitante en más de una Distribución o mantener simultáneamente intereses beneficiosos en una cuenta de Cliente mayorista. Los intereses beneficiosos incluyen, sin limitación, cualquier interés de propiedad; el derecho a beneficios presentes o futuros, tanto económicos como de otro tipo; el derecho a comprar a precios para mayoristas; el reconocimiento; u otros beneficios tangibles o intangibles relacionados con una Distribución o Cliente mayorista. Los cónyuges deben formar parte conjunta de la misma Distribución, y no podrán tener más de una Distribución ni mantener simultáneamente un interés beneficioso en una cuenta de Cliente mayorista entre ellos. El titular de una sociedad no podrá tener una Distribución a nombre de la sociedad y una Distribución separada o mantener simultáneamente un interés beneficioso en una cuenta de Cliente mayorista a nombre del titular o de otra sociedad. Una excepción a esta regla es la Cuenta Multiplicadora Diamante Presidencial. Ver la Sección 10.B.3.

H. **Relación de Contratista independiente entre el Distribuidor independiente y la Compañía**. Un Distribuidor independiente es un Contratista independiente y no un empleado, agente, socio, representante legal, empresa conjunta ni franquiciado de dōTERRA. Por lo tanto, el Distribuidor independiente actuará con total independencia legal y económica en relación con la Compañía. Un Distribuidor independiente no está autorizado y no deberá incurrir en ninguna deuda, gasto ni obligación, ni abrir ninguna cuenta bancaria a nombre de ni para dōTERRA.

Los Distribuidores independientes tienen derecho a determinar su propio horario de trabajo y también a controlar la forma y los medios con los que gestionan sus negocios de dōTERRA, siempre que respeten el Contrato. Los Distribuidores independientes son exclusivamente responsables de satisfacer todos los pagos en los que incurran, incluidos, sin limitación, desplazamientos, manutención, alojamiento, secretaría, oficina, conferencias telefónicas, ordenadores u otras tecnologías, y otros gastos.

El Distribuidor independiente indicará en todas sus comunicaciones profesionales, membretes, documentos o acuerdos que actúa en su propio nombre y el Distribuidor independiente aparecerá en cualquier transacción con terceros como comerciante independiente y autónomo.

Los Distribuidores independientes son personalmente responsables de cualquier impuesto y tasa exigida por la ley, incluidos los impuestos sobre la renta, las contribuciones de seguro nacionales, las contribuciones a la Seguridad Social bajo el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) en España y la debida recaudación y pago del IVA sobre las ventas y bonificaciones, y deberán mantener los registros correspondientes como sea necesario para garantizar la correcta evaluación y pago de dichos

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

impuestos o tasas. Los Distribuidores independientes no se consideran empleados de la Compañía para motivos fiscales ni de legislación laboral. Esto significa que la Compañía no practicará ninguna retención fiscal sobre las Bonificaciones.

El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de registrarse en la Seguridad Social bajo el Régimen Especial para Trabajadores Autónomos (RETA). El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de pagar las contribuciones relevantes bajo este régimen. El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de registrar a cualquier trabajador que contrate en la Seguridad Social bajo el Régimen General para trabajadores por cuenta ajena. El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de pagar todas las contribuciones relevantes a la Seguridad Social para sus empleados. Por lo tanto, la Compañía no considerará al Distribuidor independiente ni a sus empleados como empleados de la Compañía para motivos fiscales, laborales ni de Seguridad Social. Esto significa que la Compañía no abonará las contribuciones del Distribuidor independiente ni de sus trabajadores a la Seguridad Social y no será responsable de las obligaciones del empleador en relación con el Distribuidor independiente ni de sus empleados. La Compañía no es responsable de las retenciones a los empleados y solo realizará las retenciones fiscales que sean exigidas bajo la relación contractual comercial.

El Distribuidor independiente no podrá exigir ninguna ventaja, relación o acceso a los ejecutivos o empleados de la Compañía. El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de obtener por sí mismo los medios y recursos suficientes que le permitan desarrollar su propio negocio y cumplir el Acuerdo del Distribuidor independiente. El Distribuidor independiente será responsable de obtener todos los permisos y autorizaciones que requiera para realizar su actividad como contratista independiente. El Distribuidor independiente será responsable de mantener dichos permisos y autorizaciones en vigor durante toda la vigencia del Contrato. El Distribuidor independiente será responsable de registrarse en el censo fiscal según lo exigido por la legislación española. El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de presentar sus declaraciones fiscales de forma oportuna y precisa, así como de satisfacer los impuestos aplicables sobre los ingresos relacionados con cualquier compensación recibida. El Distribuidor independiente es responsable en exclusiva de presentar sus formularios fiscales de forma oportuna y precisa, así como de satisfacer los impuestos aplicables sobre las ventas realizadas por el Distribuidor independiente. A petición de la Compañía y en cualquier momento durante la vigencia del Contrato de Distribuidor independiente, el Distribuidor independiente está obligado a facilitar a la Compañía un certificado actualizado de las autoridades tributarias y de Seguridad Social relevantes que certifiquen que se encuentra al corriente de cualquier pago y obligaciones en términos de impuestos y contribuciones a la Seguridad Social. Como Distribuidor independiente, no deberá contar con que la Compañía ni ninguna de sus divisiones facilitará asesoramiento legal, fiscal, financiero o cualquier otro tipo de asesoramiento profesional.

El Distribuidor independiente mantendrá a la Compañía, sus directores y empleados, totalmente indemnes y a salvo de cualquier pérdida y daño que pueda sufrir como resultado de su incumplimiento de cualquiera de las obligaciones anteriores.

I. **Reconocimiento de la Compañía.** La Compañía puede decidir mostrar su reconocimiento hacia los Distribuidores independientes en eventos seleccionados y en diversas publicaciones, incluidas convenciones y revistas. El reconocimiento se basará en los criterios y normas que la Compañía adopte y modifique en cada momento. La Compañía normalmente reconocerá a los Distribuidores independientes en el Rango más alto que hayan alcanzado durante al menos tres de los últimos doce meses, excepto por la primera consecución de un Rango.

SECCIÓN 5: Compra de productos

A. **No obligación de compra de productos.** Una Persona no está obligada a comprar ningún producto para convertirse o continuar siendo un Distribuidor independiente o Cliente de dōTERRA.

B. **Autorización para revender productos dōTERRA.** Solo los Distribuidores independientes pueden adquirir productos dōTERRA para su reventa.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

C. **Está prohibido adquirir productos únicamente para obtener bonificaciones.** La oportunidad de dōTERRA se basa en las ventas minoristas a consumidor final. La Compañía anima a los Distribuidores independientes a adquirir únicamente inventarios que el Distribuidor independiente y sus familiares consuman personalmente, utilicen como herramienta comercial o revendan a terceros para su consumo final. Se prohíbe adquirir productos únicamente para cobrar Bonificaciones. Los Distribuidores independientes no pueden adquirir inventarios en cantidad que supere razonablemente lo que pueden esperar revender, utilizar como herramienta comercial o consumir personalmente. La Compañía conserva el derecho a limitar la cantidad de compras que el Distribuidor independiente puede realizar si, según su criterio, piensa que dichas compras se realizan principalmente para obtener Bonificaciones en lugar de para su consumo o reventa. Además, la Compañía se reserva el derecho a exigir la devolución de las Bonificaciones abonadas si la Compañía descubre que dichas Bonificaciones se han generado en base a lo que la Compañía considere ventas que no son conformes al Contrato.

D. **Uso de tarjeta de crédito.** Se desaconseja encarecidamente que los Distribuidores independientes utilicen sus propias tarjetas de crédito para adquirir productos para otro Distribuidor independiente o para un Cliente. Se prohíbe que los Distribuidores independientes utilicen sus propias tarjetas de crédito para adquirir productos para otro Distribuidor independiente o para un Cliente que lleve enrolado en la Compañía menos de 30 días. Los Distribuidores independientes no podrán realizar pedidos de productos usando la tarjeta de crédito de un tercero sin el permiso por escrito del propietario de dicha tarjeta. En el caso poco frecuente de que sea necesario adquirir un producto para otro Distribuidor independiente o Cliente, la Compañía deberá recibir el permiso por escrito del Distribuidor independiente o Cliente a quien va dirigido el pedido de productos. Si no se presenta dicho permiso a petición de la Compañía, podrá cancelarse la venta, anularse las Bonificaciones derivadas de la misma y emprenderse otros procedimientos de infracción como se describe en la Sección 19.

E. **Prohibición de reempaquetado.** Los Distribuidores independientes no pueden imprimir sus propias etiquetas ni reempaquetar los productos dōTERRA. Los productos solo deben venderse en su empaquetado original. Por ejemplo, los Distribuidores independientes no deben revender los componentes individuales de un kit por separado del empaquetado del kit original a menos de que la Compañía haya establecido un precio mayorista para dicho componente individual. De igual modo, los Distribuidores independientes no deben promocionar el uso de los aceites dōTERRA como ingredientes para productos distintos, como componentes de un producto separado o ingredientes de recetas de alimentos, sin el consentimiento por escrito de la Compañía. El uso del nombre dōTERRA por parte de un Distribuidor independiente está regulado por la Sección 12 de este Manual de políticas.

F. **Incumplimiento de pagos.** Los Distribuidores independientes son responsables de reintegrar a la Compañía el coste de representación de pagos o de obtener de otro modo los pagos de los Distribuidores independientes que sean devueltos a la Compañía debido a carecer de fondos suficientes.

G. **Pedidos para recoger.** La Compañía tendrá la opción de enviar un pedido realizado a un Distribuidor independiente si dicho pedido no se ha recogido en un plazo de 20 días a partir de realizar un pedido. La Compañía cargará el coste de dicho envío al Distribuidor independiente como si el pedido se hubiera realizado originalmente como un pedido para enviar. El plazo de recogida varía en función del Mercado local. Consultar con el centro de recogida del Mercado local al que se ha encargado el producto.

SECCIÓN 6: Política de devoluciones

A. **Devolución de productos antes de 14 días.**

1. dōTERRA reembolsará íntegramente (100 %) el precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) de todos los productos que sean devueltos por un Distribuidor

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

independiente o Cliente en un plazo de catorce (14) días a partir de ser entregados por la Compañía. Los Distribuidores independientes tienen los mismos derechos de reembolso en 14 días que los clientes minoristas y a continuación se describen los términos completos de la devolución.

B. **Devolución de productos entre 15 y 30 días después de la entrega.**

1. dōTERRA reembolsará íntegramente (100 %) el precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) de los productos Comercializables actualmente que sean devueltos por un Distribuidor independiente o Cliente en un plazo de quince hasta treinta (30) días a partir de ser entregados por la Compañía. Los Distribuidores independientes tienen los mismos derechos de reembolso que los clientes minoristas y a continuación se describen los términos completos de la devolución.
2. dōTERRA ofrecerá un Crédito de producto del cien por cien (100 %) del precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) o un reembolso del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) de los productos que no sean Comercializables actualmente (ver la Sección 6.D.) devueltos por un Distribuidor independiente o Cliente en un plazo de entre quince y hasta treinta (30) días después de la entrega, menos los costes de envío y las Bonificaciones pagadas.

C. **Devoluciones entre treinta y un (31) días y noventa (90) días después de la compra.** Desde treinta y un (31) días y hasta noventa (90) días a partir de la fecha de compra, dōTERRA ofrecerá un Crédito de producto del cien por cien (100 %) o un reintegro del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) de los productos Comercializables actualmente devueltos por un Distribuidor independiente o Cliente, menos los costes de envío y las bonificaciones pagadas.

D. **Devoluciones entre noventa y un (91) días hasta un (1) año después de la compra.** Entre 91 días y hasta doce (12) meses a partir de la fecha de compra, dōTERRA ofrecerá un Crédito de producto del noventa por ciento (90 %) o un reintegro del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más los impuestos correspondientes pagados) de los productos Comercializables actualmente devueltos por un Distribuidor independiente o Cliente, menos los costes de envío y las bonificaciones pagadas (se excluyen las ofertas por tiempo limitado y los artículos caducados).

E. **Comercializable actualmente.** Los Productos y Ayudas de ventas se considerarán «Comercializables actualmente» si reúnen cada uno de los siguientes elementos: 1) no han sido usados; 2) el empaquetado y etiquetado no están alterados ni dañados; 3) no se ha roto el sello o envoltorio de aquellos productos que se entreguen con un envoltorio o sello protector y que, en caso de abrirse dicho envoltorio o sello, no puedan venderse por motivos de salud o higiene (por ejemplo, los aceites esenciales); 4) el producto y su envase se encuentran en un estado acorde con las prácticas comerciales razonables en el sector para vender el artículo a su precio completo; 5) no ha transcurrido la fecha de caducidad del producto; y 6) el producto conserva el etiquetado actual de dōTERRA. Además, para los fines de las secciones 6.B y 6.C anteriores, los productos no se considerarán Comercializables actualmente si la Compañía comunica antes de la compra que estos productos son estacionales, retirados, ofertas por tiempo limitado o productos de promoción especial no sujetos a la Política de devoluciones.

F. **Devolución de productos dañados o enviados incorrectamente.** dōTERRA sustituirá o reintegrará los productos si el Distribuidor independiente o Cliente recibió los productos devueltos dañados o si fueron enviados incorrectamente. Dichos productos deben devolverse en un plazo de catorce (14) días a partir de ser recibidos. Cuando sea posible, los productos devueltos serán reemplazados por productos no dañados. No obstante, cuando no sea posible realizar dicha sustitución, la Compañía se reserva el derecho a emitir un reembolso por el importe de los productos sustituidos.

G. **Obligación de conservar el número de pedido.** Para que la Compañía pueda recuperar correctamente las Bonificaciones aplicables de los productos devueltos, debe conservarse el número de pedido

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

original de la factura. Este número debe indicarse a la Compañía en el momento de realizarse la solicitud de reembolso.

H. **Devolución de kits.** Los productos adquiridos como parte de un kit o paquete deben devolverse como el kit completo.

I. **Alternativas de reembolso.** La forma del reembolso dependerá de los procedimientos de pago en el Mercado local y de la forma de pago original. Los reembolsos solo se abonarán al pagador original.

J. **Procedimiento de devolución.** Para obtener un reembolso por productos o Ayudas de ventas devueltos, un Distribuidor independiente debe respetar tanto la legislación española como estos procedimientos:

1. Deberá recibirse un número de devolución antes de enviar la devolución a la Compañía. Este número podrá obtenerse por teléfono o por escrito, y el envío de la devolución deberá ir acompañado por el número del Distribuidor independiente.
2. La Compañía facilitará al Distribuidor independiente los procedimientos correctos y la ubicación para devolver los productos o Ayudas de ventas. El Distribuidor independiente se hará cargo de todos los costes de envío de la devolución.

K. **Derecho de la Compañía a recuperar las Bonificaciones no ganadas.** Las Bonificaciones se pagan a los Distribuidores independientes en función de la compra de los productos de la Compañía por los Clientes o por miembros de su Organización descendente. Cuando se devuelvan productos, la Compañía tiene derecho a recuperar las Bonificaciones pagadas en base a la compra de los productos devueltos. La Compañía puede recuperar estas Bonificaciones exigiendo al. Distribuidor independiente que pague directamente a la Compañía o bien la Compañía podrá deducir el importe de las Bonificaciones del pago de futuras Bonificaciones.

L. **Devolución de Ayudas de ventas personalizadas.** No es posible la devolución ni el reembolso de Ayudas de ventas personalizadas, excepto las Ayudas de ventas personalizadas con errores de impresión. Dichas Ayudas de ventas deberán ser devueltas en un plazo de treinta (30) días y de acuerdo con la Política de devolución de productos.

M. **Abono mediante tarjetas de crédito.** Se exige a los Distribuidores independientes que devuelvan los productos de acuerdo con las políticas de devolución y sustitución de productos de la Compañía en lugar de realizar un abono mediante tarjeta de crédito. Cuando se realicen abonos mediante tarjeta de crédito, la Compañía tiene derecho a recuperar las Bonificaciones pagadas en base a los productos asociados con el abono mediante tarjeta de crédito.

N. **Formación.** Si la Compañía imparte cualquier formación al Distribuidor independiente a cargo del Distribuidor independiente, dicho Distribuidor independiente podrá solicitar a la Compañía la devolución de dicho coste (menos cualquier coste de subsistencia) en un plazo de catorce (14) días después de impartirse la formación si el Distribuidor independiente no ha quedado satisfecho con la formación.

SECCIÓN 7: Obligaciones y limitaciones de la venta minorista

A. **Derecho de cancelación.** Las leyes españolas de protección al consumidor exigen que un Distribuidor independiente que haya vendido un producto a un cliente minorista ofrezca una garantía de devolución del dinero de 14 días. Esto significa que los Distribuidores independientes deben, por cualquier razón y previa solicitud, reintegrar el precio de compra completo al cliente. El cliente deberá solicitar dicho reintegro en un plazo de 14 días a partir de la entrega y devolución de los productos. Los términos de devolución completos se establecen en el recibo de compra facilitado por doTERRA para su uso por los Distribuidores independientes, y dichos Distribuidores independientes deberán familiarizarse con estos términos y vender los productos exclusivamente con arreglo a dichos términos.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

La Compañía anima a los Distribuidores independientes a responder a una solicitud de devolución o sustitución de un producto incluso si se realiza más de 14 días después de la entrega. La Compañía respalda esta política ofreciendo su generosa Política de devolución de productos, incluida en la Sección 6.

B. **Obligación de entregar recibos de venta.** Los Distribuidores independientes deben entregar al cliente un recibo de venta minorista rellenado en el momento de la venta.

1. Debe rellenarse la parte anterior del recibo de venta minorista e incluir los artículos encargados, el importe de la venta y el nombre, dirección y número de teléfono del cliente.

2. Debe rellenarse el dorso del recibo de venta minorista e incluir la fecha de la venta, el nombre del Distribuidor independiente, la dirección comercial y el número de teléfono profesional.

3. Los Distribuidores independientes deben conservar copias de todos los recibos de venta minorista archivadas durante cuatro años como mínimo. El importe de los impuestos sobre ventas recaudados debe registrarse en el formulario de recibos de venta minorista.

SECCIÓN 8: Enrolar o patrocinar a un distribuidor independiente

A. **Obligación de aceptar las responsabilidades contractuales.** Antes de que un Distribuidor independiente pueda actuar como Enrolador o Patrocinador, el Distribuidor independiente debe cumplir todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades que se describen en el Contrato.

B. **Colocación.** Un Distribuidor independiente puede referir a Personas ante la Compañía para convertirse en Distribuidores independientes. Un solicitante que se convierta en Distribuidor independiente se integrará en la Organización del Enrolador que se indica en el Formulario de Contrato de Distribuidor independiente.

C. **Formación y apoyo a la Organizaciónn.** Para ser un Enrolador o Patrocinador con éxito, un Distribuidor independiente debe asumir las obligaciones de formación y soporte para los Distribuidores independientes miembros de su Organización. El éxito de un Distribuidor independiente solo puede provenir de la venta sistemática de los productos de la Compañía a los clientes minoristas y las ventas de productos de otros Distribuidores independientes que formen parte de su Organización.

D. **Mercados locales abiertos.** Un Distribuidor independiente tiene derecho a enrolar o patrocinar a otros Distribuidores independientes, exclusivamente en Mercados locales abiertos. Ver la Sección 14.

E. **Convertirse en Enrolador o Patrocinador con éxito.** Para convertirse en Enrolador o Patrocinador y líder con éxito, un Distribuidor independiente debe asumir las siguientes responsabilidades:

1. Ofrecer formación, orientación y apoyo sobre organización y ventas a la Organización del Distribuidor independiente. Un Enrolador o Patrocinador debe mantener contacto con todos los miembros de su Organización y estar disponible para responder a preguntas. Si hay un líder de alto rango en su Organización, la comunicación con las personas de la Organización del líder de alto rango deberían pasar por dicho líder;

2. Aplicar los mejores esfuerzos del Distribuidor independiente para asegurarse de que todos los Distribuidores independientes en la Organización del Distribuidor independiente conozcan y cumplan debidamente los términos y condiciones del Contrato, así como las leyes y reglamentos nacionales y locales aplicables;

3. Intervenir en cualquier conflicto que surja entre un cliente y cualquier miembro de la Organización del Distribuidor independiente e intentar solucionar el conflicto de forma rápida y amistosa;

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

4. Impartir formación para asegurarse de que las ventas de productos y las reuniones de oportunidades organizadas por la Organización del Distribuidor independiente se llevan a cabo de acuerdo con el Contrato y en conformidad con cualquier ley y reglamento aplicable;

5. Resolver con rapidez cualquier conflicto entre el Distribuidor independiente, otros Distribuidores independientes y la Organización del Distribuidor independiente; y

6. Responder a las comunicaciones en un plazo de tiempo razonable y educar a los Distribuidores independientes enrolados por el Distribuidor independiente acerca de las Políticas de la Compañía.

F. **Deber de protección del Enrolador y Patrocinador.** Los Enroladores y Patrocinadores tienen una responsabilidad y deber de protección especial para asegurarse de que sus acciones u omisiones no provoquen ni causen pérdidas, daños ni trastornos a ningún miembro de su Organización ni a la Compañía, y deben actuar con rapidez para corregir dicha pérdida, daño o trastorno.

En el momento del registro, los Enroladores deben asegurarse de que aquellos a quienes enrolan son informados acerca de quién va a ser su Enrolador. Los Distribuidores independientes no deben dejar la asignación para enrolar a un nuevo Distribuidor independiente a su línea ascendente o alguna otra persona.

G. **Realineación total o parcial de una Organización.** La Compañía se reserva el derecho a trasladar o realinear una Organización, o cualquiera de sus partes, de los Enroladores o Patrocinadores que incumplan los términos de este Manual de políticas o que cometan o estén implicados en conductas moralmente cuestionables según determine la Compañía bajo su criterio razonable exclusivo. Ninguna parte de este documento obliga a la Compañía a tomar medidas, y aplazar o negarse a tomar dichas medidas no constituye la renuncia a ninguno de sus derechos.

Algunos ejemplos de conductas moralmente cuestionables incluyen, entre otras: avances o comunicaciones de índole sexual, el impago de deudas, la quiebra, daños físicos, maltrato o abuso, robo e interferencia con las relaciones familiares.

La Compañía dará un preaviso de 30 días a cualquier Enrolador o Patrocinador cuya Organización vaya a transferirse o realinearse.

H. **Registrar a un Cliente mayorista.** Un Distribuidor independiente también puede presentar clientes a la Compañía que se registren como Clientes mayoristas. Un Cliente mayorista no participa en el esquema comercial, pero un Distribuidor independiente puede recibir remuneración bajo el plan de compensación por los productos adquiridos por los Clientes mayoristas presentados por el Distribuidor independiente. Los Distribuidores independientes deben saber que para registrarse como Cliente mayorista de dōTERRA, cada Cliente mayorista deberá:

1. Adquirir un kit de solicitud de 20,00 €, IVA no incluido.

2. Enviar un Formulario de solicitud de Cliente mayorista debidamente rellenado a la Compañía; y

3. Ser mayor de edad en su lugar de residencia y tener capacidad legal para formalizar el Contrato del Cliente mayorista.

Los Hospitales no pueden ser Clientes mayoristas sin el permiso escrito de los departamentos de cumplimiento y legal.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECCIÓN 9: Política de colocación, cambios de línea y prohibición de reclutamiento en la Compañía y movimientos entre líneas

A. **Colocación inicial.** En el momento en que se enrole un nuevo Distribuidor independiente, el Enrolador del Nuevo Distribuidor independiente podrá colocar al nuevo Distribuidor independiente en cualquier lugar de la Organización del Enrolador.

B. **Cambios de colocación tras enrolarse.**

1. En o antes del décimo (10.º) día del mes natural siguiente a la fecha de la firma de un nuevo Distribuidor independiente en la Compañía, el Enrolador podrá trasladar en una ocasión al nuevo Distribuidor independiente a cualquier lugar de la Organización del Enrolador (es decir, nunca fuera de la Organización del Enrolador), con la aprobación de la Compañía.

2. Una vez transcurrido el periodo descrito anteriormente, el Distribuidor independiente estará en su colocación definitiva y la Compañía normalmente no aprobará las solicitudes para trasladar a un Distribuidor independiente a otro lugar de la Organización.

   a. Los cambios de colocación son poco frecuentes y deben ser aprobados específicamente por escrito por el Comité de Excepciones de la Compañía.

   b. Antes de autorizar un cambio de colocación, la Compañía tendrá en cuenta, entre otros factores:

      i. Si el Distribuidor independiente que deba trasladarse no ha estado activo durante al menos seis meses (doce meses si es de Rango Plata o superior),

      ii. Si el Distribuidor independiente que deba trasladarse obtiene el consentimiento por escrito de los Enroladores que estén tres niveles por encima del Distribuidor independiente y de los Patrocinadores que estén siete niveles por encima del Distribuidor independiente,

      iii. Si el cambio provocará una subida de Rango,

      iv. Si se producirá un cambio en los pagos de bonificaciones históricas,

      v. Si un Distribuidor independiente ha incumplido el Contrato,

      vi. El efecto del cambio en la Organización y

      vii. Cualquier otro hecho relevante.

   c. Un rango Diamante o superior que enrole personalmente a un nuevo Distribuidor independiente que alcance el rango de Premier en un plazo de tres meses podrá colocar al nuevo Enrolado en su primera línea o bajo cualquier Distribuidor independiente entre el Patrocinador actual y el Enrolador. Esta solicitud podrá realizarse después de que el Enrolador haya cumplimentado el modelo «Premier Move», en o antes del décimo (10.º) día del mes natural siguiente a que el nuevo Premier sea retribuido como Premier. Este movimiento podrá realizarse incluso si previamente se ha realizado un cambio de colocación tras haber sido enrolado. A los efectos del cálculo de los tres meses previstos en este párrafo, la cuenta regresiva comenzará cuando el nuevo Distribuidor independiente sea patrocinador de su primer Distribuidor independiente. Si el nuevo Distribuidor independiente patrocina a su primer Distribuidor independiente después del décimo (10.º) día del mes natural, el primer mes será el siguiente mes natural. Si el nuevo Distribuidor independiente patrocina a su primer Distribuidor independiente antes del décimo (10.º) día del mes, el primer mes será el mes natural en que se enrole.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

C. **Cómo enrolar a un antiguo Cliente mayorista como Distribuidor independiente.** Un Distribuidor independiente podrá enrolar a Clientes mayoristas como Distribuidores independientes. Cuando un Cliente mayorista se convierte en Distribuidor independiente, deja de ser Cliente mayorista. Un Enrolador puede colocar a un nuevo Distribuidor independiente que haya sido Cliente mayorista en cualquier puesto de la Organización del Enrolador si el nuevo Distribuidor independiente ha enrolado al menos a un Cliente mayorista o Distribuidor independiente con ventas de 100 PV después de convertirse en Distribuidor independiente y no cuenta con una Organización existente. La colocación del nuevo Distribuidor independiente deberá completarse antes del décimo (10.º) día del mes natural siguiente a la fecha en que se cumplan los requisitos definidos en este párrafo.

D. **Reasignación de la inscripción.** La Compañía permite a un Enrolador cambiar la inscripción de un Distribuidor independiente (Enrolado) una sola vez, siempre con la aprobación de la Compañía. Podrán solicitarse cambios adicionales en la inscripción justificados por circunstancias atenuantes, con sujeción a la aprobación del Comité de Excepciones de la Compañía.

E. **Prohibición de movimientos entre compañías y líneas.**

1. **Reclutamiento entre compañías**. La solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo, real o tentativo, para influir de cualquier manera, ya sea directa o indirectamente (incluido, entre otros, a través de un sitio web), en otro Distribuidor independiente o Cliente de dōTERRA para que se enrole o participe en otra oportunidad de mercado en red. Esta conducta se considera reclutamiento incluso si las acciones del Distribuidor independiente son en respuesta a una consulta realizada por otro Distribuidor independiente o Cliente.

2. **Movimientos entre líneas**. La solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo, real o tentativo, para influir de cualquier manera, ya sea directa o indirectamente (incluido, entre otros, a través de un sitio web), en la inscripción de una persona o entidad que ya tenga una Distribución actual con dōTERRA en una línea de patrocinio diferente. El movimiento entre líneas también se aplica al hecho de enrolar a una persona o entidad que haya tenido una Distribución con dōTERRA en los últimos seis meses, o en el caso de un Distribuidor independiente con rango de Plata o superior, en los últimos doce meses.

3. **Prohibiciones**. Los Distribuidores independientes tienen prohibido el reclutamiento entre compañías o el movimiento entre líneas. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres ficticios, Corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir las disposiciones de esta política.

4. **Medidas cautelares disponibles para la Compañía**. Los Distribuidores independientes pactan y aceptan que el Reclutamiento entre compañías y el Movimiento entre líneas constituyen una interferencia irrazonable e injustificada en la relación contractual entre la Compañía y sus Distribuidores, así como la conversión de la propiedad de la Compañía y la apropiación indebida de sus secretos comerciales. Los Distribuidores independientes también pactan y aceptan que cualquier infracción de esta norma provocará un daño inmediato e irreparable a la Compañía, que será superior a cualquier beneficio que el Distribuidor independiente pueda obtener, y que la Compañía tendrá derecho, además de a cualquier otro recurso que pudiera estar disponible, a la imposición de medidas cautelares inmediatas, temporales, preliminares y permanentes sin fianza, y que dichas medidas cautelares podrían extender el periodo posterior al levantamiento de esta restricción hasta un (1) año a partir de la fecha de la última infracción de esta disposición. Las disposiciones de esta Sección sobrevivirán a la resolución del Contrato. Nada de lo aquí expuesto supone una renuncia a otros derechos y recursos que la Compañía pudiera tener en relación con el uso de su Información confidencial o cualquier otra infracción del Contrato. Además, los Distribuidores independientes aceptan que aparecer, ser citados o permitir que sus nombres o imágenes aparezcan o sean citados en cualquier material promocional, de reclutamiento o solicitud para otra compañía de venta directa constituye «Reclutamiento entre compañías» durante un periodo de un año después de la resolución del Contrato.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECCIÓN 10: Plan de compensación por ventas

Principalmente, existen dos formas mediante las cuales un Distribuidor independiente de productos puede obtener bonificaciones: (1) mediante el margen de beneficios; y (2) mediante bonificaciones (también denominadas «comisiones») que se pagan por las ventas de productos realizadas por el propio Distribuidor independiente de productos, así como por las ventas realizadas por otros Distribuidores independientes de productos de su Organización. El éxito de un Distribuidor independiente de productos se mide únicamente por su venta sistemática de productos de la Empresa y por la venta de productos en su Organización.

Margen de beneficios. Los Distribuidores independientes de productos adquieren productos dōTERRA de la Empresa a precios mayoristas para su posterior reventa a otros clientes, para su uso como recursos para la venta o para consumo personal. La Empresa recomienda precios minoristas a los cuales sugiere que los Distribuidores independientes de productos revendan los productos. No obstante, los Distribuidores independientes de productos son libres de establecer sus propios precios de reventa.

Bonificaciones y comisiones. Las bonificaciones y comisiones sirven para reconocer y premiar el esfuerzo continuo de todos los Distribuidores independientes de productos, desde aquellos que se están iniciando en el negocio hasta los profesionales más experimentados. Entre las bonificaciones y comisiones disponibles para los Distribuidores independiente de productos, encontramos el beneficio minorista, el Inicio rápido, el Power of 3, el Uninivel, los fondos de bonificación, los fondos Diamante y las bonificaciones del Club de Fundadores. Las bonificaciones y comisiones generadas por ventas fuera del Mercado local están sujetas al plan de compensación y a los tipos de cambio del Mercado local correspondiente. No todos los productos y promociones de la Empresa generan bonificaciones y comisiones. Todos los productos que generan bonificaciones y comisiones tienen asignado un volumen comisionable y/o un volumen personal.

Definiciones

Volumen comisionable (CV): se trata del volumen personal (PV) del pedido convertido a la moneda del Mercado local correspondiente, expresado en la moneda en la que se efectúa el pedido o la transacción. El CV se determina conforme a los precios establecidos por la Empresa y se utiliza para calcular las comisiones por ventas de un Distribuidor independiente de productos durante el periodo de comisiones correspondiente. El CV no incluye los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Volumen de empresa doTERRA (DCV): se trata del volumen comisionable (CV), convertido a USD, correspondiente a las ventas realizadas por la Empresa a los Distribuidores independientes de productos, Clientes mayoristas y Clientes minoristas durante cada periodo de comisiones (mensual). El DCV no incluye los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Volumen del mercado local: se trata del volumen comisionable (CV) total de todos los Distribuidores independientes de productos que viven en un determinado Mercado local. Este término se utiliza para definir la bonificación de fundadores.

Programa de recompensas por lealtad (LRP): programa que procesa los pedidos de suscripción mensuales de acuerdo con la plantilla del miembro.

Volumen organizacional (OV): se trata del volumen total de ventas medido en PV correspondiente a un Distribuidor independiente de productos, además del de todos los Distribuidores independientes de productos, Clientes mayoristas y Clientes minoristas de su Organización. El OV no incluye los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Volumen personal (PV): cada producto comisionable vendido por la Empresa a través de la cuenta de un miembro

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

recibe un valor en puntos de producto. El volumen personal (PV) es el valor total en puntos de una cuenta individual de Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista durante un periodo de comisiones (mensual). No todos los productos disponen de un valor en puntos de producto comisionable. El PV no incluye los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Volumen de crecimiento personal (PGV): se trata de la suma del PV en un periodo de comisiones (mensual) proveniente de los pedidos de LRP que haya vendido un Distribuidor independiente de productos a sus inscritos durante los últimos 12 periodos de comisiones (mensuales). El PV del primer mes de inscripción del inscrito no se incluye en el PGV. La Empresa determina quién es considerado el inscrito de un Distribuidor independiente de productos en función de la fecha en la que se calculen las bonificaciones. El PGV no incluye el PV de los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Cápsula: término utilizado en la bonificación Power of 3. Una «Cápsula» consiste en 500 o más PV procedentes de pedidos de LRP en un periodo de comisiones (mensual), vendidos por la Empresa a los Distribuidores independientes de productos y Clientes mayoristas del primer nivel de patrocinio de un Distribuidor independiente de productos. No se incluyen los pedidos de inscripción ni de reactivación. Las Cápsulas no incluyen el PV de los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Leg de clasificación: un Leg de clasificación se obtiene cuando cuando un Distribuidor independiente de productos inscrito alcanza un Rango determinado en un Leg de patrocinio diferente al de su Inscriptor. En el caso de los Rangos Platino y superiores, un Leg de clasificación también puede incluir un Leg de clasificación por consolidación del rango, que permite que un miembro Platino o superior cumpla los requisitos del Rango utilizando al Distribuidor independiente de productos con la mejor clasificación dentro de cada una de las líneas descendentes de su patrocinador, siempre que dicho Distribuidor independiente de productos también forme parte de la línea descendente de inscripción del Inscriptor. Para los fines de clasificación del Rango de un Inscriptor, cada Leg de clasificación debe formar parte de una línea descendente de patrocinio distinta.

Volumen de clasificación (QV): se trata del volumen personal (PV) individual de un Distribuidor independiente de productos más el PV de los Clientes minoristas que haya inscrito personalmente durante un periodo de comisiones (mensual). El QV no incluye los productos adquiridos con el Saldo de productos.

Cliente minorista: cualquier persona con una cuenta minorista. Los Distribuidores independientes de productos que reciben compensaciones por los pedidos de sus Clientes minoristas no obtienen otras compensaciones a través de comisiones y bonificaciones, salvo en el cálculo del Volumen de empresa dōTERRA.

Volumen de crecimiento en equipo (TGV): se trata de la suma del volumen personal (PV) en un periodo de comisiones (mensual) obtenido a partir de las ventas a Inscritos nuevos o reactivados dentro del nivel de árbol de patrocinador determinado de un Distribuidor independiente de productos en los doce (12) periodos de comisiones (mensuales) anteriores. El PV del primer mes de inscripción o reactivación del Inscrito no se incluye en el TGV. El mes de inscripción de un Inscrito se determina según la fecha en que la Empresa realiza el cálculo de bonificaciones y comisiones. El TGV no incluye el volumen de ventas consolidadas ni los productos adquiridos con el Saldo de productos.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

Inicio rápido

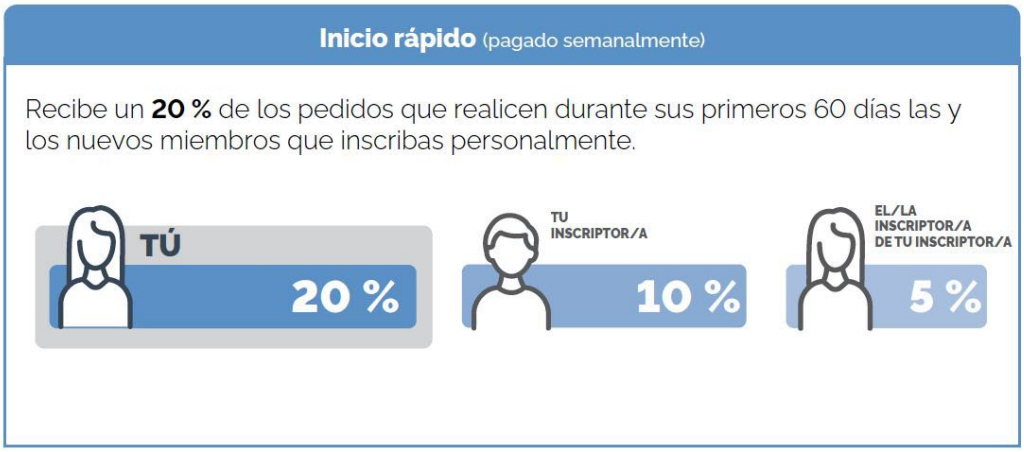


Figura 1

Resumen general. La comisión de Inicio rápido se abona semanalmente a los Inscriptores de acuerdo con el CV generado con las ventas a sus nuevos Distribuidores independientes de productos y Clientes mayoristas durante sus primeros sesenta (60) días. La comisión de Inicio rápido se abona a los Inscriptores de primer, segundo y tercer nivel de los nuevos Distribuidores independientes de productos y Clientes mayoristas. El Inscriptor de primer nivel recibe el veinte por ciento (20 %), el Inscriptor de segundo nivel recibe el diez por ciento (10 %) y el Inscriptor de tercer nivel recibe el cinco por ciento (5 %). Véase la figura 1.

Para poder obtener la comisión de Inicio rápido, cada Inscriptor debe: (1) contar con un QV igual a 100 en el periodo de comisiones (mensual) anterior al cálculo de la bonificación de Inicio rápido; y (2) participar en el Programa de recompensas por lealtad (LRP). Las comisiones no ganadas no se transfieren a ningún otro Inscriptor. Cada semana se calcula y abona la comisión de la semana anterior (de lunes a domingo). No se abonan comisiones Uninivel por estas ventas.

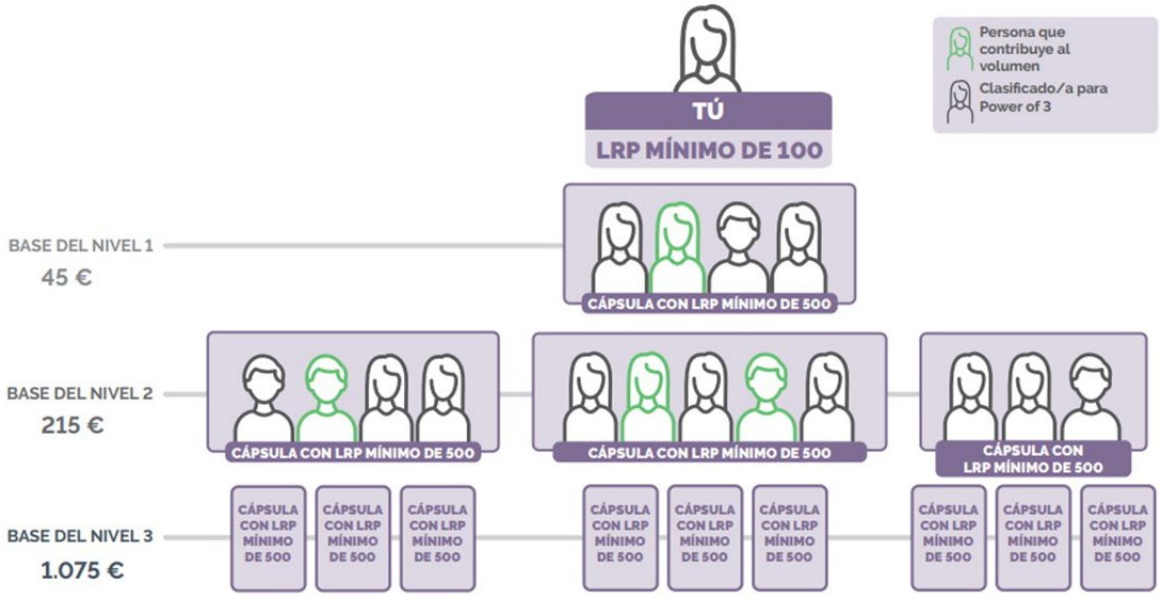
Bonificación Power of 3

Resumen general. La bonificación Power of 3 es una bonificación mensual que se paga a los Distribuidores independientes de productos y puede ascender a 45 €, 215 € o 1.075 €, dependiendo del nivel alcanzado. Un Distribuidor independiente de productos podrá aumentar aun más su bonificación Power of 3 con un incentivo de hasta 215 €.

Durante su primer mes de inscripción, los Distribuidores independientes de productos no podrán recibir bonificaciones Power of 3. A continuación, se indican los requisitos de clasificación para cada bonificación Power of 3.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

Figura 2



Nivel 1 de la bonificación Power of 3. Para recibir la bonificación de 45 €, el Distribuidor independiente de productos debe conseguir al menos 100 PV en pedidos LRP, además de una cápsula con un mínimo de 100 PV procedente de ventas LRP a otros Distribuidores independientes de productos o Clientes mayoristas que haya incrito personalmente en un periodo de comisiones mensual.

Nivel 2 de la bonificación Power of 3. Para recibir la bonificación de 215 €, el Distribuidor independiente de productos debe, en un periodo de comisiones mensual, cumplir los requisitos de clasificación del nivel 1 de la bonificación Power of 3y contar con tres Distribuidores independientes de productos patrocinados en su primer nivel, cada uno con una cápsula. Un Distribuidor independiente de productos puede optar al nivel 2 de la bonificación Power of 3 aunque no exista otro Distribuidor independiente de productos en la cadena de patrocinio que pueda optar a esta bonificación.

Nivel 3 de la bonificación Power of 3. Para recibir la bonificación de 1.075 €, el Distribuidor independiente de productos debe, en primer lugar, cumplir los requisitos de clasificación del nivel 2 de la bonificación Power of 3. Además, los tres Distribuidores independientes de productos patrocinados directamente por él en el primer nivel, cada uno con una cápsula, deben tener, a su vez, tres Distribuidores independientes de productos patrocinados cada uno, y cada uno de esos Distribuidores también debe contar con una cápsula. Todo esto debe ocurrir dentro del mismo periodo de comisiones mensual. Un Distribuidor independiente de productos puede optar al nivel 3 de la bonificación Power of 3 aunque no exista otro Distribuidor independiente de productos en la cadena de patrocinio que pueda optar a esta bonificación. Si un Distribuidor independiente de productos consigue el nivel 3 de la bonificación del Power of 3, pero los pagos mensuales de la Power of 3 de su Organización superan el 15 % del CV de la Organización, el Distribuidor independiente de productos deberá alcanzar el Rango Oro o superior para poder recibir alcanzar el nivel 3 de la bonificación Power of 3. En caso de que no consiga el Rango Oro o superior, el Distribuidor independiente de productos podrá alcanzar únicamente hasta el nivel 2 de la bonificación Power of 3.

Optimización del Power of 3. Cada mes, los Distribuidores independientes de productos pueden conseguir un incentivo de su bonificación Power of 3 según su volumen de crecimiento personal (PGV) válido más alto. Para recibir un incentivo de 45 €, el Distribuidor independiente de productos debe clasificarse para la bonificación Power of 3 y tener un PGV de al menos 400. Para recibir un incentivo de 215 €, el Distribuidor independiente de productos debe clasificarse para el nivel 2 o 3 de la bonificación Power of 3 y tener un PGV de al menos 800. Estos

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

incentivos no son acumulables entre sí y cada Distribuidor independiente de productos solo puede recibir un incentivo por cada periodo de comisiones (mensual).

Estructuras de la bonificación Power of 3. Los Distribuidores independientes de productos con rango Diamante Azul o superior que se clasifiquen para la bonificación Power of 3 de nivel 3 en un periodo de comisiones mensual pueden optar a una segunda bonificación Power of 3 del nivel correspondiente, siempre que cumplan los requisitos en una estructura adicional. Sin embargo, los Distribuidores independientes de productos, los Clientes mayoristas y el volumen de ventas utilizado para conseguir la primera bonificación Power of 3 de nivel 3 no podrán emplearse para clasificarse para una segunda bonificación de Power of 3.

Aquellos Distribuidores independientes de productos que se hayan clasificado en varias estructuras Power of 3 antes del 31 de diciembre de 2024 (incluido), podrán seguir recibiendo bonificaciones en las estructuras adicionales existentes, siempre que cada una de ellas cumpla con los nuevos requisitos de la bonificación Power of 3. En el caso de que una estructura no califique seis (6) veces, dicha estructura ya no será elegible como una estructura adicional de Potencia de 3.

Comisión Uninivel

Resumen general de la comisión Uninivel para Distribuidores independientes de productos. La comisión Uninivel se abona mensualmente a los Distribuidores independientes de productos. Esta comisión se calcula a partir del CV de las ventas mensuales realizadas por la Empresa a la Organización del Distribuidor independiente de productos. La comisión Uninivel de un periodo de comisiones específico depende del Rango mensual alcanzado por el Distribuidor independiente de productos. Para obtener esta comisión, es necesario cumplir con los requisitos de volumen, rango y volumen organizacional todos los meses. Las ventas sobre las cuales se otorgan las comisiones de Inicio rápido no se incluyen en el cálculo del volumen de la comisión Uninivel. Véase la figura 3.

Figura 3

Alcanzar un rango. Para poder alcanzar un rango, deben cumplirse los requisitos mensuales mínimos de volumen de clasificación y de volumen organizacional correspondientes de dicho rango. Por ejemplo, el rango Gerente requiere un mínimo de 100 QV y 500 OV.

Rangos y niveles. Cada rango determina el número de niveles organizacionales desde los cuales el Distribuidor independiente de productos puede recibir comisiones. Véase la figura 3. Por ejemplo, el rango Ejecutivo recibe pagos de los niveles 2, 3 y 4. En general, a medida que los Distribuidores independientes de productos consiguen

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

nuevos rangos, también reciben pagos de más niveles de su Organización. Esto cambia al alcanzar el rango Plata. Entre el rango Plata y Diamante Presidencial, los Distribuidores independientes de productos pueden recibir pagos de los niveles 2 a 7.

El porcentaje de comisión varía según el nivel. Tal y como se muestra en la figura 3, la comisión Uninivel inicial es de un tres por ciento (3 %), y va aumentando escalonadamente hasta alcanzar el siete por ciento (7 %) en el nivel 7. Las comisiones son acumulables, por lo que un miembro Ejecutivo recibirá un tres por ciento (3 %) por la comisión inicial, más un cinco por ciento (5 %) en los siguientes dos niveles.

Para poder obtener el porcentaje íntegro de los dos niveles más bajos de la comisión Uninivel, los Distribuidores independientes de productos del rango Élite hasta Oro deben cumplir con los siguientes umbrales de TGV en cada periodo de comisiones (mensual): el rango Élite debe conseguir un mínimo de 100 PV en ventas de la Empresa a un Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista personalmente inscrito, además de un mínimo de 300 TGV en sus tres (3) primeros niveles de patrocinio; el rango Premier debe conseguir un mínimo de 400 TGV en sus cuatro (4) primeros niveles de patrocinio; el rango Plata debe conseguir un mínimo de 500 TGV en sus cinco (5) primeros niveles de patrocinio; y el rango Oro debe conseguir un mínimo de 600 TGV en sus seis (6) primeros niveles de patrocinio.

Legs clasificados y rangos. Para alcanzar ciertos rangos, un Distribuidor independiente de productos debe tener legs clasificados en sus diferentes legs de patrocinio. Véase la figura 3. Por ejemplo, un Distribuidor independiente de productos que quiera alcanzar el rango Plata debe tener tres legs, personalmente inscritos y clasificados con un rango Élite, en legs de patrocinio diferentes. Véase la figura 3. Los Distribuidores independientes de productos con rango Platino y superior pueden tener legs personalmente inscritos clasificados en legs de patrocinio distintos o legs clasificados mediante consolidación de rango. La consolidación de rango permite a los Distribuidores independientes de productos del rango Platino y superiores clasificarse para rangos utilizando el Distribuidor independiente de productos con la mejor clasificación dentro de cada una de las líneas descendentes de patrocinio, siempre que dicho Distribuidor también forme parte de la línea descendente de inscripción del Inscriptor.

Consolidación. El plan de compensación por ventas de dōTERRA optimiza los pagos a los Distribuidores independientes de productos mediante un método de consolidación. Cuando un Distribuidor independiente de productos no cumple con los requisitos para recibir la comisión correspondiente a un nivel asociado a rangos superiores, la comisión se transfiere a otro Distribuidor independiente de productos con un rango más alto que sí cumpla con los requisitos, salvo en el caso en que un miembro con rango entre Élite y Oro no se clasifique para sus dos niveles más bajos de comisión Uninivel.

Legs concentrados. Si el volumen de un leg de la Organización de un Distribuidor independiente de productos supera el ochenta por ciento (80 %) del volumen organizacional total de ese Distribuidor, la comisión Uninivel total del Distribuidor independiente de productos no podrá sobrepasar el equivalente en euros de 2000 $ si su rango es Élite; el equivalente en euros de 5000 $ si su rango es Premier; el equivalente en euros de 11 000 $ si su rango es Plata; y el equivalente en euros de 18 000 $ si su rango es Oro. A partir del rango Platino, no se aplican límites en la comisión Uninivel.

Fondos de bonificación: una bonificación basada en el rendimiento del liderazgo.

Resumen general de los fondos de bonificación. Los fondos de bonificación se distribuyen mensualmente a los miembros con rango Premier y superiores. Estos fondos representan colectivamente el cinco por ciento (5 %) del volumen de empresa doTERRA (DCV): Fondo Empowerment (1,5 %), fondo de liderazgo (2 %) y fondo de rendimiento (1,5 %). Véase la figura 4. Los Distribuidores independientes de productos pueden optar a recibir pagos de estos fondos si alcanzan los requisitos de rango y fondo establecidos para el mes correspondiente. Los Distribuidores independientes de productos pueden disponer de una o más «acciones» en el fondo de bonificación. La bonificación mensual de cada acción se calcula multiplicando el porcentaje correspondiente del fondo (1,5 %,

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

1,5 % o 2 %) por el DCV del mes, y dividiendo el resultado entre el número de acciones de Distribuidores independientes de productos clasificados para recibir acciones en dicho mes.

RANGO ABONADO	PREMIER	PLATA	ORO	PLATINO	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
Fondo de liderazgo							
N.º DE POSIBLES ACCIONES	—	1	5	10			
REQUISITO DE CRECIMIENTO	—	—	—	—			
ACCIONES ADICIONALES	—	1 nuevo Élite					
% DE CV	—	2 %					
Fondo Empowerment				Fondo de rendimiento			
N.º DE POSIBLES ACCIONES	1	1	2	1 | 3	3 | 4	3 | 6	3 | 8
REQUISITO DE CRECIMIENTO	Inscripción de 100 PV para cada acción			4000	6000	12 000	18 000
ACCIONES ADICIONALES	—	—	—	2 nuevos Premier			
% DE CV	1,50 %			1,50 %			

Figura 4

Acciones del fondo Empowerment. Si un Distribuidor independiente de productos alcanza el rango Premier, Plata u Oro y realiza ventas por un valor mínimo de 100 PV a un nuevo Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista en el mismo mes, recibirá una acción del fondo Empowerment. Los miembros con rango Oro pueden optar a una segunda acción si realizan ventas de al menos 100 PV a otro nuevo Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista durante el mismo periodo de comisiones (mensual). Las acciones no se acumulan de un rango a otro. La bonificación mensual de la acción se calcula multiplicando el porcentaje correspondiente del fondo (1,5 %) por el DCV del mismo periodo de comisiones (mensual), y dividiendo el resultado entre el número de acciones de Distribuidores independientes de productos clasificados para recibir acciones en ese mismo periodo.

Acciones del fondo de liderazgo. Cada miembro con rango Plata recibe una acción del fondo de liderazgo,cada miembro con rango Oro recibe cinco acciones del fondo de liderazgo, y cada miembro con rango Platino recibe diez acciones del fondo de liderazgo. Los Distribuidores independientes de productos pueden recibir una acción adicional si son los Inscriptores de un miembro que alcance el Rango Élite por primera vez. Las acciones no se acumulan de un rango a otro. Por ejemplo, un Distribuidor independiente de productos que pase del rango Plata a Oro no recibirá una acción del fondo Plata más otras cinco del fondo Oro, sino que recibirá un total de cinco acciones. La bonificación mensual de la acción se calcula multiplicando el porcentaje correspondiente del fondo (2 %) por el DCV del mes, y dividiendo el resultado entre el número de acciones de Distribuidores independientes de productos clasificados para recibir acciones en ese mismo mes.

Acciones del fondo de rendimiento. Cada miembro con rango Platino recibe una acción del fondo de rendimiento,cada miembro con rango Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial recibe tres acciones del fondo de rendimiento. Los Distribuidores independientes de productos pueden recibir dos acciones adicionales mensuales en caso de ser los Inscriptores de un miembro que consigue el rango Premier por primera vez. Los Distribuidores independientes de productos también pueden recibir acciones adicionales del fondo de rendimiento si alcanzan el TGV mínimo establecido en sus primeros siete (7) niveles de patrocinio de cada periodo de comisiones (mensual). Los miembros con rango Platino reciben otras dos (2) acciones si alcanzan un TGV mínimo de 4000. Hasta el 1 de enero del 2026, los miembros con rango Diamante pueden obtener una (1) acción adicional; los miembros con rango Diamante Azul pueden obtener tres (3) acciones adicionales; y los miembros con rango Diamante Presidencial pueden obtener cinco (5) acciones adicionales sin necesidad de lograr un TGV mínimo. Después de esta fecha, el Diamante necesitará alcanzar un TGV mínimo de 6000 para obtener una (1) acción adicional, el Diamante Azul necesitará alcanzar un TGV mínimo de 12 000 para obtener sus tres (3)

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

acciones adicionales y el Diamante Presidencial necesitará alcanzar un TGV mínimo de 18 000 para obtener sus cinco (5) acciones adicionales.Los requisitos mínimos de TGV se actualizarán periódicamente y se publicarán en el sitio web de doTERRA: www.doTERRA.com. Las acciones no se acumulan de un rango a otro.
La bonificación mensual de la acción se calcula multiplicando el porcentaje correspondiente del fondo (1,5 %) por el DCV del periodo de comisiones mensual, y dividiendo el resultado entre el número de acciones de Distribuidores independientes de productos clasificados para recibir acciones en ese mismo periodo.

Fondos Diamante: una bonificación basada en el rendimiento del liderazgo.

Resumen general de los fondos Diamante. Los fondos Diamante funcionan de manera similar a los fondos de bonificación. Los fondos se obtienen y se abonan mensualmente. Los fondos Diamante se pagan aunque se hayan recibido acciones del fondo de rendimiento. Al igual que en los fondos de bonificación, las acciones no se acumulan de un rango a otro. La bonificación mensual de la acción se calcula multiplicando el porcentaje del fondo correspondiente (1 %) por el volumen de empresa doTERRA (DCV) del mismo periodo de comisiones (mensual), y dividiendo entre el número de acciones de Distribuidores independientes de productos clasificados para recibir acciones en ese mismo periodo. Véase la figura 5.

RANGO ABONADO	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
	Fondo Diamante	Fondo Diamante azul	Fondo Diamante presidencial
N.º DE POSIBLES ACCIONES	2 | 4	2 | 4	2 | 4
REQUISITO DE CRECIMIENTO	6000	12 000	18 000
ACCIONES ADICIONALES	1 nuevo Premier		1 nueva Plata
% DE CV	1 %	1 %	1 %

Figura 5

Acciones de los fondos Diamante. El fondo Diamante, el fondo Diamante Azul y el fondo Diamante Presidencial representan cada uno el uno por ciento (1 %) del DCV total del periodo de comisiones (mensual). Véase la figura 5. Cada miembro con rango de Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial que cumpla los criterios recibirá dos (2) acciones por periodo de comisiones (mensual). Los miembros con rango Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial pueden obtener dos (2) acciones adicionales por periodo de comisiones (mensual) si consiguen el TGV mínimo correspondiente en sus primeros siete (7) niveles de patrocinio. Para el rango Diamante, el TGV mínimo es 6000. Para el rango Diamante Azul, el TGV mínimo es 12 000. Para el rango Diamante Presidencial, el TGV mínimo es 18 000. Los requisitos mínimos de TGV pueden actualizarse periódicamente y publicarse en www.doTERRA.com.

Acciones adicionales únicas de los fondos Diamante. Los miembros con rango Diamante Presidencial, Diamante Azul y Diamante pueden clasificarse para obtener las siguientes acciones adicionales: Un miembro con rango Diamante Presidencial recibirá una acción única del fondo Diamante Presidencial cuando otro Distribuidor independiente de productos, inscrito personalmente por este miembro, alcance por primera vez el rango Plata. Un miembro con rango Diamante o Diamante Azul recibirá una acción única del fondo Diamante o Diamante azul cuando un Distribuidor independiente de productos, inscrito personalmente por este miembro, alcance por primera vez el rango Premier.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

Fundadores: una bonificación basada en el crecimiento del mercado

Resumen general. dōTERRA ofrece la bonificación Fundadores como incentivo para los Distribuidores independientes de productos que operan en nuevos mercados locales. Esta bonificación se abona anualmente. Un «Fundador» es un Distribuidor independiente de productos que, dentro de un número determinado, consigue ser uno de los primeros en cumplir con una serie de objetivos establecidos por la Empresa para un mercado local específico y mantenerlos. Cada Fundador compartirá con el resto de Fundadores una bonificación basada en un porcentaje determinado del volumen del mercado local.

Clasificación. Los requisitos de clasificación para cada mercado se publicarán en la sección correspondiente de dōTERRA.com. Los periodos de clasificación duran 12 meses, salvo que se indique lo contrario. Cuando un Distribuidor independiente de productos se convierte en Fundador, este deberá mantener dicho puesto cada año, cumpliendo los criterios establecidos para ese periodo de 12 meses.La Empresa publicará un aviso en caso de que se modifiquen los requisitos de clasificación antes de que empiece el siguiente periodo de clasificación.

Si un Fundador no consigue volver a clasificarse o pierde su puesto, este desaparecerá y no podrá ser ocupado nuevamente ni por el mismo Fundador ni por otro Distribuidor independiente de productos. Si el número de Fundadores clasificados cambia, el porcentaje de intereses se mantendrá sin cambios.Los puestos de Fundador son exclusivos para el Distribuidor Independiente de Productos que primero los ocupó. Estos puestos no se podrán traspasar, transferir, regalar ni vender a otras personas ni Distribuidores independientes de productos. Perderán su validez tras el fallecimiento del Fundador correspondiente. No existen puestos de Fundador en todos los mercados.

La Empresa se reserva el derecho de ofrecer bonificaciones de Fundadores adicionales, si lo considera apropiado, y siempre después de notificar a las autoridades pertinentes y recibir la aprobación correspondiente. Estas bonificaciones corresponderían a bloques de ventas específicos del volumen del mercado local y se pagarían conforme a esos bloques.

Programa de recompensas por lealtad

Resumen general. Al inscribirse en el Programa de recompensas por lealtad (LRP), los Distribuidores independientes de productos reciben entregas mensuales de productos dōTERRA. El LRP elimina la necesidad de realizar pedidos manualmente cada mes.

Obtener Saldo de productos. El primer pedido LRP de un Distribuidor independiente de productos, así como los siguientes pedidos LRP mensuales de al menos 50 PV, le permitirán obtener Saldo de productos.

Canjear el Saldo de productos. Después de estar 60 días participando en el LRP, los Distribuidores independientes de productos podrán canjear el Saldo de productos por productos con PV. El Saldo de productos de LRP se puede canjear en los 12 meses siguientes a su fecha de emisión. Pasado este plazo, el saldo caduca. El canje de este saldo tiene una tarifa de 2 € por cada 100 puntos de Saldo de productos, y se puede realizar llamando al número +34 911235514 o enviando un correo electrónico a espana@doterra.com. Los productos adquiridos con el Saldo de productos de LRP no son aptos para su reventa y no pueden ser devueltos. En caso de que los productos sean devueltos, la Empresa tiene el derecho de retener el saldo utilizado para adquirir esos productos o deducirlo de futuros Saldos de productos. Los pedidos efectuados con saldo canjeado no tienen PV y no podrán combinarse con otros pedidos. El Saldo de productos no tiene valor en efectivo y no es transferible. Si se cancela la participación en el LRP, el Saldo de productos será anulado. Para cancelar el primer pedido de LRP, es necesario ponerse en contacto por teléfono con la Empresa. Los pedidos posteriores de LRP pueden ser cancelados en línea.

Representación. Un Distribuidor independiente de productos no puede realizar un pedido de LRP en nombre de otro Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista sin la autorización por escrito de este. Esta

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

autorización por escrito debe estar registrada en los registros de la Empresa antes de realizar el pedido. El Distribuidor independiente de productos o Cliente mayorista representado será responsable del pago de este tipo de pedidos, que se enviarán a la dirección principal que figure en la cuenta del miembro representado.

Disposiciones generales sobre las compensaciones y otras disposiciones

Cuenta de multiplicación para el rango Diamante Presidencial. Los miembros con rango Diamante Presidencial pueden crear una cuenta secundaria directamente por debajo de su cuenta principal de Diamante Presidencial (PD1), que se denomina «cuenta de multiplicación 1» (M1). Los miembros con rango Diamante Presidencial que tengan seis legs pueden añadir nuevos legs a su cuenta M1 y obtener comisiones Uninivel adicionales sobre el nuevo volumen que creen a través de esa cuenta, lo que les permite alcanzar hasta ocho niveles de volumen por debajo de su cuenta PD1.

La cuenta M1 se puede crear en cuanto el miembro alcance el rango Diamante Presidencial. Una cuenta M1 puede recibir comisiones cada uno de los meses en que la cuenta PD1 se mantenga como Diamante Presidencial. Si la cuenta PD1 no se clasifica como Diamante Presidencial en un mes determinado, la cuenta M1 no percibirá comisiones durante ese mismo mes. La cuenta M1 no puede ejercer de forma independiente como uno de los seis legs de clasificación de la cuenta PD1. Sin embargo, si uno de los seis legs de clasificación de la cuenta PD1 no se clasifica como Platino en un mes determinado, la cuenta PD1 podría mantenerse como Diamante Presidencial si usa uno de los legs Platino personalmente inscritos del M1 (siempre que sea el leg, y no la cuenta M1, la que se clasifique como Platino). En este caso, la cuenta M1 no puede usar el leg Platino que haya inscrito personalmente si este ya lo ha utilizado ese mes la cuenta PD1.

Una vez creada la cuenta M1, el miembro Diamante Presidencial podrá transferir legs de primera línea inscritos personalmente desde su cuenta PD1 a su cuenta M1, siempre que estos legs no hayan alcanzado el rango Platino o superior. No es posible reorganizar los legs ni colocarlos debajo de otros legs, sino que se trasladarán directamente desde la primera línea de la cuenta PD1 a la primera línea de la cuenta M1, respetando su estructura original.

Si la cuenta M1 alcanza el rango Diamante Presidencial, la Empresa permitirá la creación de una cuenta M2, que será una cuenta de primera línea con respecto a la cuenta M1. Esto permitirá a los líderes disponer de tres cuentas para generar ingresos con el volumen que creen, además de beneficiarles con ingresos de los nueve niveles por debajo de su cuenta original de Diamante Presidencial. El efecto de multiplicación continuará siempre que los legs Platino necesarios sigan clasificándose conforme a los criterios establecidos anteriormente.

Bonificaciones y recompensas especiales y promocionales
DdōTERRA ofrece de forma ocasional bonificaciones y promociones especiales a los Distribuidores independientes de productos. Es posible que los productos ofrecidos en estas promociones no cuenten con PV ni sirvan para que los Distribuidores independientes de productos obtengan comisiones o bonificaciones derivadas de su compra. Toda la información sobre estas ofertas se publicará en dōTERRA.com.

Las inscripciones no generan retribución. Los Distribuidores independientes de productos reciben una retribución por la venta de los productos, pero no por inscribir o patrocinar a otros Distribuidores independientes de productos.

La retribución no está garantizada. Como sucede en otros tipos de negocio, las retribuciones varían considerablemente entre los Distribuidores independiente de productos. El costo por inscribirse como Distribuidor independiente de productos es muy bajo.Hay diversas razones por las cuales una persona se quiere convertir en Distribuidor. La mayoría de las personas que desean disfrutar de los productos a precios mayoristas se registran como Clientes mayoristas, aunque algunos también lo hacen como Distribuidores independientes de productos. Algunos de nuestros miembros se inscriben para aprender o experimentar cómo gestionar un negocio propio,mientras que otros lo hacen pero nunca llegan a realizar compras de productos de la Empresa. Por ello,

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

muchos Distribuidores independientes de productos nunca se clasifican para recibir bonificaciones ni comisiones. No garantizamos unos ingresos específicos ni un nivel de beneficio o éxito a los Distribuidores independientes de productos. El éxito de un Distribuidor independiente de productos está directamente relacionado con la venta efectiva de productos por parte del propio Distribuidor independiente de productos y de los demás Distribuidores independientes de productos de su Organización. Los buenos resultados dependen principalmente del esfuerzo de cada Distribuidor independiente de productos.

Nivel de esfuerzo. Generar una retribución importante como Distribuidor independiente de productos exige un tiempo, trabajo y dedicación considerables. Si solo buscas enriquecerte rápidamente, este programa no es para ti. No garantizamos el éxito económico.

Inclusión en un periodo para bonificaciones. Para poder ser incluido en los cálculos de clasificación y bonificación de un período específico, el Distribuidor independiente de productos debe darse de alta oficialmente antes de que finalice el último día del periodo de comisiones correspondiente. Salvo que exista una autorización, es necesario que las ventas se hayan completado y el pago se haya recibido antes de que termine el último día del periodo de comisiones para poder recibir retribuciones u optar a un rango en ese mismo periodo.

Condiciones previas para el pago de bonificaciones y comisiones. Los Distribuidores independientes de productos solo pueden recibir bonificaciones y comisiones si cumplen todos los requisitos del plan de compensación por ventas de dōTERRA y no incumplen ninguna de las obligaciones principales del Contrato. Con el objetivo de fomentar buenas prácticas empresariales, los Distribuidores independientes de productos aceptan que todas las bonificaciones y comisiones puedan ser sometidas a los procesos de auditoría de la Empresa.

Para poder recuperar los pagos en exceso y solventar las excepciones derivadas de las devoluciones de productos o auditorías en los fondos de bonificación y Diamante, la Empresa podrá calcular a cuánto ascienden esos pagos en exceso y retener el capital de las retribuciones mensuales de dichos fondos. La Empresa ajustará de manera regular los pagos de los fondos de bonificación y Diamante, recuperando los pagos en exceso de los fondos retenidos o de futuras retribuciones de dichos fondos. Si el capital retenido supera los pagos en exceso pasado un año de la retribución, la Empresa ajustará de manera regular los pagos de los fondos de bonificación y Diamante con el capital retenido.

Pago de bonificaciones y comisiones. Las bonificaciones y comisiones se abonan al solicitante principal que aparezca en el Formulario de distribuidor independiente de productos correspondiente.

Canjear el Saldo de empresa. Si los productos de un pedido incluyen Saldo de empresa pero no están disponibles en un mes determinado, el volumen personal de dichos productos solo se tendrá en cuenta para el cálculo de las bonificaciones, comisiones y clasificación de rangos del mes en el que se canjee el saldo.

Deber de conservar los documentos. Los Distribuidores independientes de productos que reciban una bonificación o comisión deben conservar durante al menos seis años la documentación que acredite la venta minorista de los productos en el mes en que se emitió el pago de la bonificación o comisión. Los Distribuidores independientes de productos deben poner esta documentación a disposición de la Empresa cuando esta lo solicite. No hacerlo constituye una infracción del Contrato y da derecho a la Empresa a recuperar cualquier bonificación o comisión pagada por pedidos de meses en los cuales no se haya presentado la documentación de ventas minoristas.

Recuperación de las bonificaciones y comisiones. Además de los derechos de recuperación establecidos en el Contrato, la Empresa se reserva el derecho de recuperar las bonificaciones y comisiones abonadas a los Distribuidores independientes de productos en los siguientes casos:

a. Productos devueltos según la Política de Devoluciones de la Empresa;
b. Productos devueltos a la Empresa según las leyes aplicables;
c. Productos devueltos debido a una falta cometida por el Distribuidor independiente de productos, incluida,

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

entre otras, la representación engañosa o no autorizada de una oferta o promoción de productos o servicios, o una oportunidad en el Plan de compensación por ventas de dōTERRA; o

d. Compras de productos en cantidades que exceden de manera ilógica lo que se esperaría revender o consumir en un periodo razonable.

Pago de bonificaciones y comisiones recuperadas. Para poder recuperar las bonificaciones y comisiones tal y como se dispone en esta sección, la Empresa tendrá poder discrecional de requerir el pago directo del Distribuidor independiente de productos en cuestión, o compensar la cantidad recuperada con bonificaciones o comisiones presentes o futuras.

Tasas por segundas emisiones de pagos y devolución de bonificaciones. Ocasionalmente, los Distribuidores independientes de productos pueden solicitar a la Empresa que vuelva a emitir el pago de una comisión o bonificación extraviada. La Empresa puede cobrar una tasa por volver a abonar el pago extraviado. Asimismo, la Empresa puede solicitar, a su entera discreción, la cancelación del primer pago (pago extraviado) a la institución financiera emisora. El Distribuidor independiente de productos deberá abonar a la Empresa la tasa de la cancelación del pago.

Capital no reclamado. Todo Distribuidor independiente de productos que no acepte a tiempo (tal y como establezca la ley aplicable) el pago de bonificaciones o comisiones emitidas por la Empresa, autoriza a esta a aplicar recargos por inactividad, intereses, tasas y costos documentales en la medida permitida por la ley. El costo de la documentación no superará los 20 € por documento o notificación enviada al Distribuidor independiente de productos, y el total de los recargos por inactividad, intereses, tasas y costos documentales no excederá los 50 € por cada período de 12 meses.

SECCIÓN 11: Declaraciones de producto

A. **Normas de administración de producto.** Los productos se regulan en función de su clasificación legal, por ejemplo como alimentos, complementos alimentarios, o cosméticos, y el organismo normativo relevante depende de la naturaleza del producto.

B. **Normas de publicidad.** Del mismo modo, la publicidad del producto se regula en función de la naturaleza del producto. Es importante que un producto clasificado para su uso de una manera no se promocione de otra manera; por ejemplo, un producto que va dirigido a su uso como complemento alimentario no debe publicitarse ni comercializarse como si fuera un producto medicinal utilizado para tratar o prevenir una enfermedad determinada. Además, las autoridades reguladoras exigen que las declaraciones sobre una oportunidad de negocio, incluidas las reclamaciones de ingresos, sean veraces y no engañosas, lo que significa que las afirmaciones sobre la posibilidad de lograr un estilo de vida acaudalado, ingresos a nivel de carrera o ingresos importantes son engañosas si los participantes no logran en general esos resultados.

C. **Declaraciones admitidas.** Los productos dōTERRA no son productos medicinales. No deben realizarse declaraciones medicinales sobre los productos dōTERRA y los productos dōTERRA no deben presentarse como medicinales en modo alguno. Un Distribuidor independiente puede representar que los productos dōTERRA son seguros para el uso que se describe en el etiquetado y:

1. Están formulados específicamente para respaldar el bienestar/mantener un estilo de vida saludable; y/o
2. Van dirigidos a mejorar el aspecto personal.

D. **Sin declaraciones curativas ni medicinales.** Un Distribuidor independiente no deberá realizar ninguna declaración medicinal para ningún producto ni recomendar o presentar un producto determinado como apropiado para una enfermedad determinada, ya que este tipo de representación implica

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

que los productos son medicinas en lugar de complementos nutricionales o cosméticos. Estos productos no deben equipararse, bajo ninguna circunstancia, con productos medicinales prescritos para el tratamiento de enfermedades específicas o a que esos productos alivian los síntomas de la enfermedad o previenen enfermedades y trastornos. Aunque la Compañía realiza todos los esfuerzos para lograr el pleno cumplimiento de las complejas y cambiantes normativas médicas y de productos sanitarios, ningún Distribuidor independiente debe declarar ni inferir que un producto está aprobado por o ha sido presentado ante, según corresponda, la agencia española o europea relevante para productos médicos, nutricionales o cosméticos.

E. **Divulgación.** Al promocionar a dōTERRA o los productos dōTERRA, un Distribuidor independiente debe desvelar el hecho de que el Distribuidor independiente es un Distribuidor independiente de dōTERRA que recibe Bonificaciones de la Compañía.

SECCIÓN 12: Publicidad y uso de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía

A. **Propiedad intelectual de dōTERRA.** La propiedad intelectual de dōTERRA, incluidas sus marcas comerciales, marcas de servicio, nombres comerciales, imagen comercial y el contenido de sus publicaciones, son activos valiosos. Al utilizar la Propiedad intelectual de dōTERRA, los Distribuidores independientes aceptan y reconocen que existe un gran valor y fondo de comercio asociado con la Propiedad intelectual de dōTERRA, y reconocen que la Compañía posee todos los derechos sobre esta propiedad y que el fondo de comercio asociado a la misma pertenece exclusivamente a la Compañía. Además, los Distribuidores independientes también reconocen que la Propiedad intelectual de dōTERRA ha adquirido identidad propia en la mente del público y se reconoce como una marca por productos específicos de una única fuente. La propiedad intelectual está protegida por leyes de marcas comerciales y derechos de copia nacionales e internacionales y os derechos propietarios. Estos derechos están protegidos en todas las formas, incluidos los medios y tecnologías existentes en la actualidad o que se desarrollen en un futuro.

El Contenido de las Ayudas de ventas aprobadas de la Compañía y su sitio web oficial, incluido el texto, logotipos, clips de audio, música, letras, vídeo, fotografías, software y otra información es propiedad de dōTERRA y/o sus filiales o socios, o bien dōTERRA ha recibido una licencia de terceros. Debido a que dōTERRA no es propietaria de todo el Contenido, dōTERRA no otorgará a un Distribuidor independiente una licencia sobre algo que no posee. Por consiguiente, al utilizar la Propiedad intelectual y el Contenido de dōTERRA, los Distribuidores independientes aceptan utilizar exclusivamente el Contenido permitido como se defina y autorice expresamente en este documento.

B. **Definiciones.**

1. **Prendas:** Las prendas incluyen camisetas, gorras y otros artículos de ropa.

2. **Contenido permitido:** El Contenido permitido significa solo el Contenido, compuesto del Folleto, Imágenes, Presentaciones y Vídeos, que se mencionen o publiquen en la sección de www.doterra.eu relacionada con el Mercado local donde un Distribuidor independiente comercializa los productos o recluta a otros Distribuidores independientes.

3. **Medios de radiodifusión:** Canales electrónicos en directo o grabados mediante los cuales se difunden noticias, entretenimiento, educación, datos o mensajes promocionales, incluidos los medios de difusión general o específica, como televisión, radio, cine, y audio o vídeo. Los Medios de radiodifusión no incluyen los Medios informáticos y de telefonía.

4. **Ayudas de ventas aprobadas por la Compañía:** Materiales de marketing aprobados para su uso en un Mercado local específico designado por escrito por la Compañía.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

5. **Ayudas de ventas producidas por la Compañía:** Ayudas de ventas producidas por la Compañía significa materiales de marketing creados y distribuidos por la Compañía para su uso en un Mercado local específico designado por escrito por la Compañía.

6. **Medios informáticos y de telefonía:** La transmisión o visualización de cualquier contenido por correo electrónico, sitios web estáticos o redes sociales; y las transmisiones o visualizaciones basadas en teléfonos o smartphone.

7. **Contenido:** Contenido significa cualquier texto, gráficos, logotipos, clips de audio, vídeo, fotografías, software o Propiedad intelectual de dōTERRA que se encuentre en las Ayudas de ventas producidas por la Compañía y en www.doterra.eu.

8. **Propiedad intelectual de dōTERRA:** Propiedad intelectual de dōTERRA significa cualquier propiedad intelectual de la que dōTERRA Holdings, LLC o una sociedad afiliada se declaren propietarias o declaren un derecho a usar, incluidos, sin limitación, las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y contenido de sus publicaciones, registrados o no ante las autoridades gubernamentales relevantes.

9. **Directrices específicas para medios:** Las Directrices específicas para medios son directrices específicas para el Mercado local que definen las normas de utilización del Contenido permitido para un formato determinado. Las Directrices específicas para medios se difunden previa suscripción y se publican en http://www.doterratools.com. La Mercadotecnia incluye las Ayudas de ventas dirigidas a su venta a terceros.

10. **Mercadotecnia:** Cualquier artículo que lleve la Propiedad intelectual de dōTERRA que no sean Prendas, Medios de radiodifusión, Ayudas de ventas aprobadas por la Compañía, Ayudas de ventas producidas por la Compañía ni Medios informáticos y de telefonía.

11. **Ayuda de ventas:** Cualquier material, en formato impreso o digital, utilizado en la oferta o venta de los productos de la Compañía, el reclutamiento de posibles Distribuidores independientes o Clientes, o la formación de Distribuidores independientes, que haga referencia a la Compañía, los productos de la Compañía, el Plan de compensación de ventas o la Propiedad intelectual de dōTERRA.

12. **Redes sociales:** El uso de tecnologías web y móviles para convertir la comunicación en un diálogo interactivo.

C. **Usos permitidos.**

1. Sujeto a las Condiciones de uso, los Distribuidores independientes pueden utilizar el Contenido permitido en los siguientes casos:

   a. La creación y uso de Ayudas de ventas.

   b. La creación y uso de Medios informáticos y de telefonía.

2. Sujeto a las Condiciones de uso, los Distribuidores independientes pueden utilizar el Contenido permitido, con la aprobación por escrito de la Compañía, en los siguientes casos: Prendas, Medios de radiodifusión, uso en edificios y carteles, y Mercadotecnia de acuerdo con las Directrices específicas para medios que encontrará en doterra.com.

D. **Condiciones de uso.** Los Usos permitidos del Contenido permitido se regulan por lo siguiente:

1. **Directrices específicas para medios.** El Contenido permitido solo puede utilizarse para Prendas, Medios de radiodifusión, en edificios y carteles, y Mercadotecnia de acuerdo con las Directrices específicas para medios que pueden consultarse en www.doterra.eu del Mercado local específico donde opere el Distribuidor independiente.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

2. **Contexto y declaraciones verdaderas.** Los Distribuidores independientes no deben utilizar el Contenido permitido de forma que incumpla el Manual de políticas o fuera de contexto, ni inferir significados distintos al significado expreso del Contenido permitido, mediante el uso de modificadores, texto adicional u otros contenidos. Todo el contenido debe ser verdadero y exacto.

3. **Declaraciones y representación de productos dōTERRA.** Los Distribuidores independientes no deben utilizar, y dōTERRA no apoya el uso de ningún contenido que incumpla las leyes, incluidas las leyes vigentes que regulan las declaraciones sobre productos. Ver la Sección 11.

4. **Variaciones, extractos o abreviaturas.** Los Distribuidores independientes no pueden utilizar una variación del Contenido permitido para ningún propósito, incluidos equivalentes fonéticos, equivalentes en idiomas extranjeros, extractos ni abreviaturas. Los siguientes ejemplos son variaciones inaceptables: «do'TERRA», «daTERRA» o «deTIERRA».

5. **Eslóganes y lemas.** Los Distribuidores independientes no deben añadir, eliminar ni modificar en modo alguno los eslóganes o lemas de la Compañía. Por ejemplo: Cambiar «Regalo de la Tierra» por «Regalo desde la Tierra» o «Regalos de Tierra».

6. **Uso ofensivo o despreciativo.** Los Distribuidores independientes no deben utilizar el Contenido permitido de forma despreciativa, ofensiva ni injuriosa.

7. **Mostrar de la mejor forma posible.** Todo el Contenido permitido solo deberá mostrarse de la mejor forma posible, en un modo o contexto que refleje la Compañía y sus productos de manera favorable.

8. **Respaldo o patrocinio de terceros.** Los Distribuidores independientes no podrán usar el Contenido permitido de forma que implique la afiliación, respaldo, patrocinio o apoyo por parte de la Compañía de cualquier producto o servicio de terceros, o de cualquier cuestión o causa política.

9. **Uso en Medios informáticos o de telefonía.** Las siguientes secciones se aplican a los Medios informáticos y de telefonía.

   a. **Encabezados y títulos.** Excepto en un Sitio web replicado de dōTERRA o en un Sitio web certificado aprobado de dōTERRA, no debe usarse el nombre «dōTERRA» en ningún título, subtítulo ni encabezado de Medios informáticos o de telefonía. No se permiten páginas de Facebook, páginas de Instagram, publicaciones de Pinterest, blogs o canales de YouTube con la marca dōTERRA.

   b. **Sitios web.** Todos los Distribuidores independientes que deseen tener presencia estática de dōTERRA en línea deben cumplir las normas de calidad de dōTERRA, incluidas las de protección del consumidor. dōTERRA ofrece a todos sus Distribuidores independientes un Sitio web replicado aprobado. Para crear su propio Sitio web repicado de dōTERRA, inicie sesión en www.mydoterra.com y haga clic en la ficha «My Website». Después, siga las instrucciones para personalizar su sitio. Además, los Distribuidores independientes de dōTERRA solo pueden tener un sitio web independiente que utilice o muestre las marcas comerciales o la imagen comercial de dōTERRA (nombre, imágenes o logotipos de dōTERRA, nombres o imágenes de productos dōTERRA, etc.) siempre que el sitio web no contenga productos ni otras declaraciones que infrinjan las leyes locales, representen indebidamente los productos dōTERRA, violen los derechos de propiedad intelectual de terceros, incumplan cualquier política de dōTERRA o contengan cualquier otro material que dōTERRA determine, bajo su exclusivo criterio, que no es permisible. La URL para un sitio web independiente no puede contener ninguna propiedad intelectual de dōTERRA.

   c. **Redes sociales.** Los Distribuidores independientes con presencia en las Redes sociales, ya sean personas o negocios, deben revisar regularmente el contenido estático y rastrearlo para eliminar

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

cualquier declaración en los comentarios o secciones de terceros que no sean legales. No se permiten las páginas de Facebook, páginas de Instagram, publicaciones de Pinterest, blogs o canales de YouTube o Vimeo con la marca dōTERRA.

d. **Aviso legal.** Excepto para el Sitio web replicado de dōTERRA, los Medios informáticos y de telefonía deberán indicar claramente que no es obra de dōTERRA ni de ninguna de sus compañías afiliadas, y que el propietario del sitio asume toda la responsabilidad sobre el contenido.

e. **Nombres de dominio.** Los Distribuidores independientes no deberán usar los nombres de Propiedad intelectual de dōTERRA en un nombre de dominio sin la aprobación expresa por escrito de la Compañía, que se otorgará a criterio exclusivo de la Compañía. Dicho uso debe regularse también mediante un acuerdo de uso por escrito firmado con la Compañía. Ejemplos de uso que no son aceptables: «doTERRA.com», «doTERRAcompany.com», «doTERRAcorporate. com», etc. Los Distribuidores independientes deben consultar las Directrices específicas para medios en su Mercado local.

f. **Idioma de la Política de privacidad.** Los Distribuidores independientes deben implementar una política de privacidad por escrito que cumpla las normas de protección de datos europeas y españolas, que incluyan especificar la finalidad para la que se utilizará cualquier información obtenida mediante el sitio web y proteger dicha información contra su venta o utilización por terceros. Las obligaciones de los Distribuidores independientes en relación con el tratamiento de los datos personales en el contexto de sus actividades como Distribuidor independiente se describen con más detalle en la siguiente sección 17.

g. **Prohibición de spam.** Los Distribuidores independientes no deben enviar spam. El spam incluye, sin limitación: 1) enviar mensajes de correo electrónico no solicitados que contengan cualquier correo electrónico o direcciones web desde la cuenta de un Distribuidor independiente a usuarios en línea; 2) publicar mensajes que contengan la dirección de servicio del Distribuidor independiente en nuevos grupos que no estén relacionados con los productos del Distribuidor independiente; 3) crear «fuentes desde» falsas en un mensaje de correo electrónico o publicación en grupos de noticias con la dirección de servicio del Distribuidor independiente, dando así la impresión de que el mensaje procede de la Compañía o de su red de Distribuidores independientes; 4) enviar mensajes de correo electrónico o faxes no solicitados a listas de personas que no sean miembros de la Organización del Distribuidor independiente o con quienes el Distribuidor independiente no haya mantenido previamente negocios ni relación personal. Todos los envíos de correo electrónico relacionados con la Compañía deben enviarse únicamente a los Distribuidores independientes miembros de la Organización del Distribuidor independiente. Los mensajes de correo electrónico no deben contener representaciones falsas, declaraciones de ingresos ni testimonios. El Distribuidor independiente deberá asegurarse en cada momento de que todas sus prácticas comerciales cumplen las leyes de protección de datos españolas.

10. **Uso apropiado de marcas comerciales.** Los Distribuidores independientes deben utilizar debidamente el Contenido permitido que contenga Propiedad intelectual de dōTERRA, del modo siguiente: Las marcas comerciales son adjetivos utilizados para modificar nombres; el nombre es el nombre genérico de un producto o servicio. Como adjetivos, las marcas comerciales no deben utilizarse en forma plural ni posesiva. Correcto: «Debe adquirir dos frascos de Zendocrine». Incorrecto: «Debe adquirir dos Zendocrines».

11. **Uso del Contenido permitido.**

a. Los Distribuidores independientes deben incluir una atribución de la propiedad de dōTERRA de su Contenido permitido en la sección de créditos de la Ayuda de ventas, sitio web personal o redes sociales de un Distribuidor independiente. Los siguientes son formatos correctos para las marcas comerciales:

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

_____ es una marca comercial registrada de dōTERRA Holdings, LLC

_____ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC

Los Distribuidores independientes no deben representar que dōTERRA posee una marca comercial registrada en el Contenido permitido distribuido en un país a menos que dōTERRA haya registrado la marca comercial relevante en dicho país.

E. **Reconocimiento y protección de derechos**

1. **Reconocimiento de derechos.** Los Distribuidores independientes aceptan que todo el Contenido permitido es propiedad exclusiva de dōTERRA Holdings, LLC, o bajo licencia otorgada a dōTERRA Holdings, LLC. Excepto por los derechos limitados otorgados por el Contrato durante la vigencia del mismo, los Distribuidores independientes reconocen que la Compañía conserva la titularidad legal y la propiedad beneficiaria de la propiedad intelectual y de todos los derechos relacionados con la propiedad intelectual, para todos los fines. Los Distribuidores independientes aceptan prestar ayuda a la Compañía para proteger los derechos de la Compañía sobre la propiedad intelectual a petición de la Compañía.

2. **Acuerdo de protección.** Los Distribuidores independientes acuerdan ayudar a la Compañía en la medida necesaria para obtener cualquier protección o para proteger cualquiera de los derechos de la Compañía sobre el Contenido permitido.

3. **Asignaciones.** Los Distribuidores independientes aceptan que ninguna parte del Contrato deberá interpretarse como una asignación o concesión al Distribuidor independiente de ningún derecho, propiedad ni interés en o sobre el Contenido ni el Contenido permitido, y se entiende que la Compañía se reserva todos los derechos relacionados con estos, excepto por el derecho bajo licencia limitada a utilizar el Contenido permitido como se indique expresamente en el Contrato. Los Distribuidores independientes aceptan que al rescindirse el Contrato, se considerará que los Distribuidores independientes asignan, transfieren y ceden a la compañía cualquier derecho comercial, intereses, fondo de comercio, propiedad u otros derechos sobre la Propiedad intelectual de dōTERRA que pudieran haber sido obtenidos o que pudieran haberse otorgado al Distribuidor independiente para el cumplimiento de los fines establecidos en el presente Contrato, y que los Distribuidores independientes ejecutarán los instrumentos que solicite la Compañía para implementar o confirmar lo anterior. Dicha asignación, transferencia o cesión se realizará sin más consideración que los compromisos mutuos y las consideraciones del Contrato.

4. **Rescisión.**

   a. Los Distribuidores independientes no pueden rescindir los derechos otorgados a la Compañía en esta sección 12.

   b. La Compañía podrá rescindir los derechos otorgados a un Distribuidor independiente en virtud de esta sección 12 con efecto inmediato, sin oportunidad de remedio en caso de que el Distribuidor independiente haga cualquiera de lo siguiente:

      1. Presentar una solicitud de quiebra o una petición de acogerse a cualquier ley de insolvencia;

      2. Cometer cualquier acto deshonesto;

      3. Incumplir o negarse a cumplir cualquier otra obligación creada por este Contrato o cualquier otro acuerdo entre el Distribuidor independiente y la Compañía o sus afiliados (sin perjuicio del derecho del Distribuidor independiente a determinar si desea o no gestionar su distribución en cada momento y, en su caso, sus horarios de negocio);

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

4. Realizar cualquier tergiversación relacionada con la adquisición de los derechos otorgados o adoptar un comportamiento que se refleje de manera poco favorable para la Compañía o para la operación y la reputación del negocio de la Compañía;

5. Ser declarado culpable de cualquier delito o cometer cualquier acción delictiva que sea relevante para el Contrato.

c. En caso de rescisión de la licencia otorgada al Distribuidor independiente en virtud de esta sección 22 por cualquier motivo, el Distribuidor independiente deberá dejar de usar el Contenido permitido con efecto inmediato y se abstendrá de usar en lo sucesivo cualquier propiedad intelectual, marca o nombre comercial similares. La rescisión de la licencia según las disposiciones de esta sección 12 se realizará sin perjuicio de cualquier derecho que la Compañía pueda tener contra el Distribuidor independiente.

5. **Derechos personales.** Los derechos y las obligaciones según esta sección son personales para el Distribuidor independiente, que no deberá, sin el consentimiento por escrito de la Compañía, que esta concederá o rechazará bajo su criterio exclusivo y absoluto, asignarlos, hipotecarlos, sublicenciarlos, usarlos como aval ni disponer de ellos de cualquier otro modo.

6. **Remedios.** Cada Distribuidor independiente reconoce y acepta que es necesario cumplir los términos de esta sección 12 para proteger el fondo de comercio y otros intereses propietarios de la Compañía. Por consiguiente, los Distribuidores independientes aceptan que, en caso de incumplimiento de esta sección 12:

a. La Compañía tendrá derecho a reparaciones judiciales y/o indemnizaciones específicas;

b. El Distribuidor independiente no se opondrá a dichas medidas sobre la base de que existe una indemnización adecuada establecida por la ley; y

c. El Distribuidor independiente reconoce y acepta también que cualquier incumplimiento de esta norma causará daños inmediatos e irreparables a la Compañía, que el daño para la Compañía supera a cualquier beneficio que el Distribuidor independiente pueda obtener, y que la Compañía tendrá derecho, además de cualquier otra compensación que pueda estar disponible, reparaciones judiciales inmediatas, provisionales, preliminares y permanentes sin garantías, y que dichas reparaciones judiciales podrán extender el periodo de finalización de esta restricción hasta un (1) año a partir de la fecha de la última infracción de esta disposición. Las disposiciones de esta Sección sobrevivirán a la rescisión del Contrato. Ninguna parte de este documento constituye la renuncia a otros derechos e indemnizaciones que la Compañía pueda tener en relación con el uso de su Información confidencial u otros incumplimientos del Contrato.

F. **Disposiciones adicionales sobre publicidad**

1. Los Distribuidores independientes no podrán responder al teléfono como «dōTERRA» ni implicar que representan a la Compañía ni que son más que un Distribuidor independiente.

2. La publicidad no debe implicar que existe una vacante de trabajo disponible en dōTERRA.

3. No deben prometerse unos ingresos específicos.

4. Todas las consultas de los medios deben remitirse inmediatamente al Director de Comunicaciones y Marketing para la Compañía.

5. No se lanzarán notas de prensa a los medios de noticias ni al público en general relacionadas con el Contrato sin la aprobación previa por escrito de un representante ejecutivo autorizado para la Compañía.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

6. A petición, cualquier Ayuda de ventas u otros medios que el Distribuidor independiente haya preparado, encargado preparar o distribuido, que contengan también cualquier Propiedad intelectual o Contenido de dōTERRA, deberá entregarse de inmediato a la Compañía. Los Distribuidores independientes deberán conservar una copia de todas las Ayudas de ventas u otros materiales publicitarios que hayan distribuido, durante un plazo de siete (7) años a partir de la última fecha de distribución.

7. Los Distribuidores independientes aceptan eximir y mantener a la Compañía, así como a sus sucesores, asignatarios, empleados y agentes, indemnes y a salvo de cualquier responsabilidad, compensación económica, reclamación y/o demanda derivada de o en relación con la creación y el uso de cualquier Propiedad intelectual de un tercero o de la Compañía, incluida cualquier reclamación por difamación o tergiversación.

SECCIÓN 13: Política de tiendas minoristas, ventas en establecimientos de servicio y ferias comerciales

A. **Política de tiendas minoristas.** Con la aprobación por escrito de la Compañía, un Distribuidor independiente puede vender los productos y/o promocionar la oportunidad de negocio de dōTERRA en tiendas minoristas, como tiendas de alimentos saludables, tiendas de comestibles y otros establecimientos similares, excepto en aquellas tiendas o establecimientos que, bajo el criterio razonable y exclusivo de la Compañía, sean lo bastante grandes como para considerarse cadenas.

B. **Ventas en línea.** Los Distribuidores independientes no deben vender los productos dōTERRA en páginas web de compras o subastas en línea ni otras plataformas en línea propiedad de terceros, incluidas, sin limitación, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent, Yahoo!, eBay o Amazon. Los Distribuidores independientes pueden vender los productos dōTERRA en los Sitios web replicados de dōTERRA y en sitios web que cumplan lo establecido en la sección 12.D.9. Los productos que se hayan separado de un kit o paquete no pueden venderse en línea.

C. **Establecimientos de servicio.** Los Distribuidores independientes pueden vender los productos en establecimientos de servicio que presten servicios relacionados con los productos. Por ejemplo, los productos dōTERRA pueden venderse en clubes de salud, spas y gimnasios. Los Hospitales no pueden ser registrados sin el permiso escrito de los departamentos de cumplimiento y legal.

D. **Idoneidad.** La Compañía se reserva el derecho, según su criterio razonable y exclusivo, de tomar una determinación final sobre si un establecimiento es un lugar idóneo para la venta de los productos. La concesión del permiso de la Compañía en un caso particular no constituirá una renuncia a su derecho a aplicar esta política en todos los demás casos y el Distribuidor independiente es totalmente responsable de asegurarse de que el establecimiento cuente con todos los permisos y autorizaciones necesarios para vender los productos dōTERRA.

E. **Política de ferias comerciales.** Los Distribuidores independientes que deseen exhibir, promocionar y vender los productos y la oportunidad de dōTERRA en relación con una feria comercial o evento público pueden alquilar un stand o instalar una exhibición en una feria comercial, evento público o convención (en adelante, «Convención»), sujeto a la aprobación por escrito de dicha Convención por parte de la Compañía y al cumplimiento de los siguientes requisitos por parte del Distribuidor independiente:

1. Cumplimentar y enviar un Formulario de evento a la Compañía. Este formulario puede encontrarse en la oficina virtual en línea de dōTERRA.

2. Para obtener un stand y conseguir derechos exclusivos, la Compañía deberá recibir un formulario solicitando permiso para participar al menos cuatro semanas antes del evento.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. La Compañía se reserva el derecho a permitir un solo stand en representación de la Compañía y sus productos por feria. Solo podrán ofrecerse los productos y/o la oportunidad de dōTERRA en el stand de la feria comercial. Solo podrán exhibirse o distribuirse materiales de marketing producidos por dōTERRA. Será necesario adquirir un cartel de Distribuidor independiente de la Compañía para mostrarlo en el stand. Los derechos exclusivos se otorgan según el criterio exclusivo de la Compañía.

4. El Distribuidor independiente no hará referencia a dōTERRA en ningún tipo de publicidad ni material promocional que implique que dōTERRA participa en la Convención. Por el contrario, cualquier material promocional o publicidad aprobada por la Compañía debe hacer referencia específica al Distribuidor independiente como Distribuidor independiente de dōTERRA, incluido cualquier mapa o lista preparada por el patrocinador de la Convención.

5. El Distribuidor independiente no realizará representaciones de ganancias exageradas o no representativas, incluida cualquier afirmación de ingresos que permitan llevar un estilo de vida acomodado.

6. El Distribuidor independiente no utilizará la Convención para promocionar ningún producto, servicio ni oportunidad de negocio distintos del negocio de dōTERRA en el que participe el Distribuidor independiente.

7. Durante la Convención, el Distribuidor independiente debe cumplir personalmente el Manual de política y será responsable de (i) las acciones de cualquier persona que trabaje en el stand de la Convención, (ii) todos los materiales distribuidos en la Convención, y (iii) todos los demás aspectos relacionados con la participación en la Convención.

8. Además de otras compensaciones establecidas en el Manual de políticas, la Compañía se reserva el derecho a rechazar la participación en futuras Convenciones por cualquier incumplimiento de las políticas en la Convención.

SECCIÓN 14: Negocio internacional

A. **Actividad permisible en mercados no abiertos.** Antes de la apertura oficial de un Mercado local abierto, la actividad permisible de un Distribuidor independiente en un Mercado local no abierto se limita a repartir tarjetas de visita y a realizar, organizar o participar en reuniones donde el número de asistentes a cualquier reunión, incluido el Distribuidor independiente, no supere cinco (5). Los participantes en dichas reuniones deben ser amistades personales del Distribuidor independiente o amistades personales de amistades personales del Distribuidor independiente que asista a la reunión. Las reuniones deben celebrarse en un hogar o establecimiento público, pero no en una habitación privada de un hotel. Todas las técnicas de llamada en frío (personas solicitantes que no sean amistades personales previas del Distribuidor independiente que realiza el contacto) están estrictamente prohibidas en los Mercados locales no abiertos.

B. **Actividad en Mercados locales.** Los Distribuidores independientes que operen fuera de su Mercado local deberán cumplir lo dispuesto en el Manual de políticas de dōTERRA aplicable al Mercado local en el que operen. Los Distribuidores independientes que comercialicen productos fuera de su Mercado local deberán cumplir las políticas de oportunidad de negocio y declaraciones de productos del Mercado local aplicables cuando comercialicen la Compañía como una oportunidad de negocio o sus productos en el Mercado local.

C. **Acciones prohibidas en mercados locales no abiertos.**

1. Un Distribuidor independiente no puede importar ni gestionar la importación, venta, regalo ni distribución, de productos, servicios o muestras de productos de la Compañía.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

2. Un Distribuidor independiente no puede colocar ningún tipo de publicidad ni distribuir materiales promocionales relacionados con la Compañía, sus productos ni la oportunidad, excepto Ayudas de ventas aprobadas por la Compañía que estén autorizadas específicamente p**ara su distribuci**ón en Mercados locales no abiertos.

3. Un Distribuidor independiente no debe solicitar ni negociar ningún acuerdo con el objetivo de presentar a un ciudadano o residente de un Mercado local no abierto la oportunidad, un Promotor Enrolador específico o una línea de patrocinio específica. Además, los Distribuidores independientes no pueden inscribir a los ciudadanos o residentes de Mercados locales no abiertos en un Mercado local abierto ni utilizando los Contratos de Distribuidor independiente de un Mercado local abierto, a menos que el ciudadano o residente del Mercado local no abierto tenga, en el momento de su inscripción, residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el Mercado local abierto. El Patrocinador Enrolador tiene la responsabilidad de asegurarse del cumplimiento de los requisitos de residencia y permiso de trabajo. La pertenencia, participación o propiedad de una corporación, sociedad u otra entidad legal en un Mercado local abierto no supone por sí sola el cumplimiento de los requisitos de residencia o permiso lega para trabajar. Si un participante de una Distribución no logra ofrecer pruebas de su permiso de residencia y trabajo cuando lo solicite la Compañía, esta podrá, según su Criterio, declarar al Distribuidor independiente nulo desde el primer momento.

4. Un Distribuidor independiente no puede aceptar dinero ni otras compensaciones, ni participar en ninguna transacción financiera con un posible Distribuidor independiente que alquile, arriende o adquiera instalaciones con el propósito de promocionar o realizar negocios relacionados con la Compañía.

5. Un Distribuidor independiente no debe promocionar, facilitar ni realizar ningún tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en este Manual de políticas o que la Compañía, según su criterio razonable y exclusivo, determine estar en contradicción con los intereses de negocio o éticos de la Compañía en su expansión internacional.

D. **Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero.** Todos los Distribuidores independientes de dōTERRA deben cumplir la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (FCPA) estadounidense, así como cualquier ley similar o equivalente en el mercado local, como las normas aplicables a las prácticas de corrupción en España. Para obtener una explicación completa de la FCPA, consulte el artículo de dōTERRA en el menú de herramientas del sitio web de dōTERRA. Una persona u organización será culpable de infringir la FCPA si existe:

1. Un pago, oferta, autorización o promesa de pagar dinero o cualquier objeto de valor;
2. A un oficial de un gobierno extranjero (incluido un oficial del partido o un gerente de una empresa de propiedad estatal), o a cualquier otra persona, sabiendo que dicho pago o promesa irá dirigido a un oficial extranjero;
3. Con un motivo corrupto;
4. Con el propósito de (i) influir en cualquier acción o decisión de dicha persona, (ii) inducir a dicha persona a hacer o dejar de hacer cualquier acción en incumplimiento de su obligación legal, (iii) conseguir una ventaja impropia, o (iv) inducir a dicha persona a utilizar su influencia para afectar una acción o decisión oficial;
5. Para ayudar a obtener o conservar negocio para o con cualquier persona, o para dirigir cualquier negocio hacia ella.

E. **Sin mercados locales exclusivos ni franquicias.** No existen mercados locales exclusivos ni franquicias. Un Distribuidor independiente tiene derecho a operar en cualquier lugar del país de residencia del Operador independiente.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

F. **Mercados locales prohibidos.** La Compañía se reserva el derecho a designar determinados mercados locales donde está expresamente prohibido realizar cualquier acción de precomercialización. Es responsabilidad de cada Distribuidor independiente, antes de realizar actividades de apertura precomercialización en un mercado no abierto, verificar mediante el contacto actual con la Compañía que el Mercado local donde piensa realizar dichas actividades no sea un Mercado local prohibido. Un Distribuidor independiente puede obtener una lista de los Mercados locales prohibidos llamando a la Compañía.

G. **Incumplimiento de la política internacional.** Además de otras compensaciones otorgadas por el Contrato, puede prohibirse a un Distribuidor independiente que incumpla cualquier disposición de esta sección 14 que participe en el mercado internacional afectado durante el periodo que la Compañía considere apropiado. Esta prohibición puede incluir, sin limitación, lo siguiente:

1. El Distribuidor independiente podría no tener derechos de distribución internacional/patrocinio en el Mercado local afectado;

2. El Distribuidor independiente y la línea ascendente del Distribuidor independiente podrían no tener derecho a recibir Bonificaciones generadas por el Distribuidor independiente y la Organización del Distribuidor independiente en el Mercado local respectivo;

3. Además, en todos los mercados, durante un periodo de hasta dos años, el Distribuidor independiente podría no tener derecho a los privilegios ofrecidos tradicionalmente a los Distribuidores independientes, como el reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, y la recepción de nuevos materiales de inscripción de Distribuidores independientes antes de la apertura oficial de un nuevo mercado.

   Un Distribuidor independiente que no haya podido participar en un mercado a causa de algún incumplimiento de la sección 14 de este Manual de políticas deberá solicitar a la Compañía por escrito ser readmitido en el mercado una vez transcurrido el periodo de prohibición.

H. **Sin renuncia de otros derechos.** Las disposiciones de esta sección 14 no constituyen la renuncia a los derechos de la Compañía que se establezcan en otras partes del Contrato.

SECCIÓN 15: Pago de impuestos

A. **Impuesto sobre la renta.** Un Distribuidor independiente acepta la responsabilidad exclusiva de todos los impuestos de autoempleo y sobre la renta generados sobre ingresos obtenidos como Distribuidor independiente de dōTERRA.

B. **Impuesto sobre ventas.** dōTERRA está obligada por ley a cobrar el impuesto sobre el valor añadido (IVA), o recargo de equivalencia, sobre sus ventas a los Distribuidores independientes. Los Distribuidores independientes cuya facturación anual (de su distribución de dōTERRA y cualquier otro negocio) están obligados a registrarse en el IVA y, después, cobrarán el IVA por sus ventas de productos pero podrán solicitar la devolución del IVA abonado sobre los productos adquiridos a la Compañía. Los Distribuidores independientes son responsables de determinar si deben registrarse o no en el IVA y, en su caso, de registrarse y cumplir todos los requisitos aplicables sobre el IVA.

C. Además, se aplicarán todos los requisitos fiscales indicados en la sección 4 (Relación de Contratista independiente).

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECCIÓN 16: Reclamaciones de responsabilidad del producto

A. **Defensa ante reclamaciones a la compañía.** Sujeto a las limitaciones que se establecen en esta cláusula, dōTERRA defenderá a los Distribuidores independientes contra reclamaciones realizadas por clientes externos alegando daños por el uso de un producto, o daños ocasionados por un producto defectuoso. Los Distribuidores independientes deben informar de inmediato a la Compañía por escrito de cualquier reclamación, como máximo diez (10) días a partir de la fecha de la carta del reclamante externo alegando daños. Si no se informa a la Compañía, quedará eximida de todas sus obligaciones en relación con dicha reclamación. Los Distribuidores independientes deben permitir a la Compañía asumir la defensa exclusiva de la reclamación y ejercer su criterio absoluto en todos los sentidos, incluido acerca del uso y la elección del abogado como condición para la obligación de la Compañía de defenderlos.

B. **Excepciones a la defensa de un Distribuidor independiente.** La Compañía no tendrá la obligación de defender a un Distribuidor independiente si:

1. El Distribuidor independiente no ha cumplido las obligaciones y limitaciones correspondientes del Contrato en relación con la distribución y/o venta de los productos; o

2. El Distribuidor independiente ha reempaquetado, alterado o utilizado el producto indebidamente, realizado declaraciones u ofrecido instrucciones o recomendaciones en relación con el uso, seguridad, eficacia, beneficios o resultados, que incumplan la literatura aprobada de la Compañía; o,

3. El Distribuidor independiente acepte o intente aceptar un acuerdo sobre una reclamación sin la aprobación por escrito de la Compañía.

4. **Notificación.** Las Partes acuerdan compartir información con rapidez sobre cualquier Reclamación judicial o extrajudicial o posible Reclamación de la que tengan conocimiento en relación con cualquiera de los Productos de la Compañía vendidos por el Distribuidor independiente bajo el Contrato de Distribuidor independiente y de mantenerse debidamente informadas del progreso de dichas Reclamaciones y cooperar en la defensa de las mismas. El Distribuidor independiente eximirá a la Compañía de toda responsabilidad y asumirá la defensa, corriendo con todos los costes y cargos relacionados, de cualquier Reclamación por daños y perjuicios de cualquier tipo derivada de cualquier Reclamación que no pueda atribuirse a la acción o la responsabilidad de la Compañía según la legislación vigente, o cualquier otra Reclamación por responsabilidad relacionada con los Productos de la Compañía que se derive de la conducta indebida o negligencia del Distribuidor independiente.

SECCIÓN 17: Protección de datos y uso autorizado de la información del Distribuidor independiente

A. **Protección de datos:** Como contratistas independientes autoempleados, los Distribuidores independientes son el responsable del tratamiento para cualquier dato personal, incluidos los datos personales del cliente, que traten durante el curso de sus actividades de negocio como Distribuidor independiente. Los Distribuidores independientes son responsables de garantizar que tales datos personales se tratan, almacenan y utilizan completamente de acuerdo con las leyes españolas de protección de datos vigentes, incluido el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679 de la UE. Esto implica, entre otros aspectos, la responsabilidad de:

1. cumplir todas sus obligaciones bajo las leyes de protección de datos vigentes, incluida las obligaciones de seguridad y confidencialidad de los datos;

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

2. asegurarse de que se facilita a los interesados la información apropiada en relación con el tratamiento de sus datos personales, incluida la divulgación de sus datos personales con la Compañía;

3. garantizar que cuentan con una base legal para el tratamiento de los datos personales, incluida la divulgación de los datos personales con la Compañía y obtener el consentimiento del interesado para el tratamiento de sus datos personales, si así lo requieren las leyes de protección de datos vigentes;

4. garantizar que los interesados puedan ejercer los derechos de protección de datos que les asisten según las leyes de protección de datos vigentes;

5. formalizar un contrato por escrito con los encargados del tratamiento que utilice para tratar datos personales en su nombre, con arreglo a las leyes de protección de datos vigentes;

6. implementar las medidas técnicas y organizativas necesarias para asegurarse y poder demostrar que el tratamiento de los datos se realiza de conformidad con las leyes de protección de datos vigentes;

7. informar de inmediato a la Compañía de cualquier violación de los datos producida o sospechada que afecte a los datos personales tratados por los Distribuidores independientes en relación con sus actividades como Distribuidor independiente;

8. colaborar plenamente con la Compañía en todos los esfuerzos razonables y legales para evitar, mitigar o rectificar dicha violación de los datos personales;

9. implementar y ofrecer protección adecuada en caso de transferencia de los datos personales a países situados fuera del EEE, según lo exigido por las leyes de protección de datos vigentes.

B. **Listas de Distribuidores independientes.** Las Listas de Distribuidores independientes y todos los contactos generados a partir de las mismas (en adelante, «Listas») son propiedad confidencial de dōTERRA. La Compañía ha obtenido, compilado, configurado y mantiene actualmente las Listas mediante un gasto considerable en recursos de tiempo, esfuerzos y económicos. Las Listas en su forma presente y futura constituyen activos comercialmente ventajosos y secretos comerciales de la Compañía. La Compañía se reserva expresamente el derecho a divulgar las Listas y otra información del Distribuidor independiente mantenida por la Compañía, que puede denegarse a criterio de la Compañía.

C. **Confidencialidad de las Listas.** Los Distribuidores independientes que obtengan acceso a las Listas aceptan la confidencialidad y la naturaleza propietaria de dichas listas de correo y que está expresamente prohibido todo uso de dichas listas o los contactos generados a partir de las mismas, excepto con la exclusiva finalidad de apoyar el negocio de la Compañía. También aceptan que la información es propiedad de la Compañía y cualquier material ofrecido a los Distribuidores independientes que haga referencia a la Compañía o sus programas solo podrá utilizarse con el consentimiento previo por escrito de la compañía para cada oferta individual.

D. **Listas específicas.** La Compañía ofrece una parte personalizada específicamente de las Listas a los Distribuidores independientes (en adelante, en el contexto de las Listas, el «Destinatario»). Cada parte de la Lista facilitada solo contiene información específica para el nivel del Destinatario y su Organización descendiente.

E. **Limitaciones del uso.** Estas Listas se proporcionan para el uso limitado del Destinatario exclusivamente para facilitar la formación, soporte y atención de la Organización descendiente del Destinatario y solo para apoyar los negocios relacionados con la Compañía. Cada Destinatario acepta que cada uso, dentro del alcance previsto, constituye un acuerdo de licencia exclusivo individual entre el Destinatario y la Compañía.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

F. **Las Listas pertenecen a la Compañía.** Estas Listas seguirán siendo en todo momento propiedad exclusiva de la Compañía, que puede, en cada momento y bajo el criterio exclusivo de la Compañía, reclamar y recuperar la posesión de las Listas. Por consiguiente, cada Distribuidor independiente acepta:

1. mantener la confidencialidad de las Listas y no divulgarlas, de forma total ni parcial, a ninguna Persona externa, incluidas, sin limitación, los Distribuidores independientes existentes, competidores ni el público en general.

2. limitar el uso de las Listas a su alcance previsto de apoyar el negocio relacionado con dōTERRA del Distribuidor independiente. Las Listas no pueden utilizarse para identificar ni solicitar otras actividades y oportunidades comerciales a los Distribuidores independientes de dōTERRA;

3. que cualquier uso o divulgación de las Listas distinto de los autorizados, o en beneficio de cualquier Persona externa, constituye uso indebido, apropiación indebida y un incumplimiento del contrato de licencia del Destinatario, que causa daños irreparables a la Compañía.

4. que, en caso de incumplimiento de esta sección, el Destinatario acepta las reparaciones judiciales como indemnización apropiada, aplicándose dicho uso bajo las leyes nacionales o locales vigentes, y recuperará y devolverá de inmediato a la Compañía todas las Listas facilitadas previamente al Destinatario a petición de la Compañía, y que las obligaciones derivadas de esta sección sobrevivirán a la rescisión del Contrato del Destinatario.

G. **Reparaciones para la Compañía por incumplimiento.** La Compañía se reserva el derecho a exigir todas las reparaciones apropiadas según las leyes nacionales o locales vigentes para proteger sus derechos sobre la información propietaria y los secretos comerciales antes mencionados incluidos en las Listas. No solicitar cualquier reparación aplicable no constituirá una renuncia a dichos derechos.

SECCIÓN 18: Exención de responsabilidad

Las Partes acuerdan que las disposiciones siguientes se aplicarán y sobrevivirán a la resolución del Contrato.

A. **Ausencia de manifestaciones y garantías.** Salvo tal como se dispone en este Manual de políticas, doTERRA no realiza manifestaciones ni ofrece garantías de ningún tipo, expresas ni implícitas, con respecto a los productos doTERRA que se proporcionarán en virtud del presente ni con respecto a su estado, comerciabilidad, idoneidad para cualquier fin o uso concretos por parte de Distribuidores independientes.

B. **Limitación de las indemnizaciones por daños y perjuicios**. En la máxima medida permitida por el derecho común español, las Partes alcanzan los siguientes acuerdos con respecto a cualquier reclamación por daños y perjuicios contra la Compañía, sus miembros, gerentes, consejeros, directivos, accionistas, empleados, causahabientes y agentes, independientemente de la forma de dicha reclamación (ya sea por responsabilidad contractual, extracontrctual u otros):

1. La Compañía, sus miembros, gerentes, consejeros, directivos, accionistas, empleados, causahabientes o agentes no serán responsables ante el Distribuidor independiente por ningún daño especial, indirecto, accesorio, punitivo o emergente, incluido lucro cesante. Esta limitación se aplica, pero no se limita necesariamente, a las reclamaciones derivadas de o relacionadas con la operación de las actividades de distribución de un Distribuidor independiente, así como cualquier compra o uso de los productos doTERRA.

2. No obstante cualquier plazo de prescripción en contrario, la Compañía, sus miembros, gerentes, consejeros, directivos, accionistas, empleados, causahabientes o agentes no serán responsables de ningún daño (independientemente de su naturaleza) por cualquier retraso o incumplimiento por parte de la Compañía de sus obligaciones en virtud del Contrato debidos a cualquier causa más allá de su control razonable.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. Sin perjuicio de cualquier otra disposición del Contrato, la Compañía, sus miembros, gerentes, consejeros, directivos, accionistas, empleados, causahabientes o agentes no serán responsables ante un Distribuidor independiente por ningún daño que supere la cantidad total de dinero que la Compañía haya recibido efectivamente del Distribuidor independiente de acuerdo con los términos del Contrato.

C. **Exoneración de responsabilidad** El Distribuidor independiente acuerda exonerar de responsabilidad y indemnizar a doTERRA por cualquier responsabilidad, daños y perjuicios, multas, sanciones u otras decisiones o arreglos derivados de las acciones del Distribuidor independiente en su promoción o explotación de su negocio independiente y cualquier actividad relacionada con el mismo (entre otros, la presentación de los productos doTERRA o el Plan de compensación de ventas, las operaciones de un vehículo de motor, el alquiler de instalaciones para reuniones o formación, la formulación de cualquier reclamación no autorizada, el incumplimiento de cualquier ley o normativa federal, estatal o municipal aplicable, etc.).

D. La Compañía no limita ni excluye su responsabilidad por muerte o lesiones personales ocasionadas por su negligencia o cualquier otra responsabilidad que no pueda excluirse ni limitarse legalmente y todas las disposiciones de este Contrato están sujetas a este párrafo D.

SECCIÓN 19: Procedimiento por infracción

A. **Derechos que dependen del cumplimiento.** Los derechos de un Distribuidor independientes en virtud del Contrato dependen y están sujetos al cumplimiento continuo de los términos del Contrato por parte del Distribuidor independiente. En caso de que cualquier Distribuidor independiente incumpla sus obligaciones establecidas en el Contrato, cesarán los derechos del Distribuidor independiente. La Compañía podrá excusar el incumplimiento total o parcial de un Distribuidor independiente sin renunciar a sus derechos y reparaciones según el Contrato.

B. **Posibles procedimientos por infracción.** Si un Distribuidor independiente incumple cualquiera de los términos del Contrato o adopta cualquier conducta de negocio ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética según el Contrato, dōTERRA podrá, bajo su criterio razonable y exclusivo, invocar cualquiera de las siguientes medidas de infracción:

1. Emitir una advertencia o amonestación por vía oral y/o escrita al Distribuidor independiente;

2. Supervisar estrechamente el comportamiento del Distribuidor independiente durante un periodo de tiempo establecido para verificar el cumplimiento de las obligaciones contractuales;

3. Exigir al Distribuidor independiente que facilite a la Compañía garantías adicionales de que el comportamiento del Distribuidor independiente se ajustará al Contrato. Dichas garantías adicionales pueden incluir exigir al Distribuidor independiente que tome determinadas medidas dirigidas a mitigar o corregir su incumplimiento;

4. Retirar o suspender los privilegios que otorgue la Compañía en cada momento o dejar de cumplir las obligaciones de la Compañía según el Contrato, incluidos, sin limitación, premios, reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, participación en eventos patrocinados por la Compañía, realización de pedidos de productos, promoción según el Plan de compensación de ventas, acceso a información y genealogías de la Compañía, o la participación del Distribuidor independiente en otros programas u oportunidades de la Compañía;

5. Suspender o limitar el pago de Bonificaciones sobre todas o parte de las ventas del Distribuidor independiente o de la Organización del Distribuidor independiente;

6. Imponer una multa, que puede imponerse de inmediato o deducirse del pago de futuras Bonificaciones;

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

7. Reasignar toda o parte de la Organización del Distribuidor independiente;
8. Ajustar el estatus del Distribuidor independiente;
9. Suspender al Distribuidor independiente, lo que puede dar lugar a la rescisión o reincorporación con condiciones o restricciones;
10. Cancelar la Distribución del Distribuidor independiente; y
11. Exigir reparaciones judiciales u otras indemnizaciones disponibles por ley.

C. **Investigación.** Se aplica el siguiente procedimiento cuando dōTERRA investigue un presunto incumplimiento del Contrato:

1. La Compañía facilitará al Distribuidor independiente un aviso verbal y/o por escrito del presunto incumplimiento del Contrato. Cada Distribuidor independiente acepta que la relación entre un Distribuidor independiente y la Compañía es totalmente contractual. Por consiguiente, la Compañía no cumplirá ni respetará ninguna reclamación por parte de un Distribuidor independiente sobre que la relación sea o haya sido cuasi-contractual, se haya derivado por implicación de cualquier práctica o curso de acción continuado, haya sido autorizada verbalmente por la Compañía en contradicción con los términos del Contrato o se implique de hecho en cualquier otro modo.

2. En caso de que se envíe un aviso por escrito, la Compañía dará al Distribuidor independiente diez días hábiles a partir de la fecha de envío de una carta de notificación durante los cuales el Distribuidor independiente deberá presentar toda la información relacionada con el incidente para su revisión por parte de la Compañía. La Compañía se reserva el derecho a prohibir actividades (por ejemplo, realizar pedidos, patrocinar, modificar la información del Distribuidor independiente, recibir Bonificaciones, etc.) por la Distribución en cuestión desde el momento en que se envíe el aviso hasta que se alcance la decisión final de la Compañía.

3. Sobre la base de cualquier información obtenida desde fuentes colaterales y a través de la investigación de la Compañía sobre las declaraciones y los hechos, junto con la información enviada a la Compañía durante el periodo de respuesta, la Compañía tomará una decisión final en relación con la reparación apropiada, que puede incluir la rescisión del Contrato con el Distribuidor independiente. La Compañía informará debidamente al Distribuidor independiente de su decisión. Cualquier reparación será efectiva a partir de la fecha en que se envíe el aviso de la decisión de la Compañía.

4. A petición, la Compañía facilitará información adicional sobre cómo apelar la decisión de la Compañía y la política de resolución de disputas de la Compañía que se describe en la sección 22.C.

D. **Rescisión del Contrato.** Un Distribuidor independiente puede rescindir el Contrato por cualquier motivo enviando un aviso previo por escrito de su intención de rescindirlo a la Compañía en europeplacements@ doterra.com o en Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Inglaterra en el plazo indicado en la definición de Duración del contrato y renovación. Una Persona cuya Distribución sea cancelada no podrá volver a inscribirse como Distribuidor independiente durante seis meses desde la fecha de la última actividad si el Distribuidor independiente alcanzó el Rango de Premier o inferior. Si el Distribuidor independiente ha alcanzado el Rango de Plata o superior, la persona deberá esperar doce meses antes de inscribirse como Distribuidor independiente con dōTERRA. La actividad incluye, sin limitación, adquirir productos, reclutar a otros Distribuidores independientes o ganar una Bonificación. Todas las obligaciones relacionadas con la confidencialidad de la información y la red del Distribuidor independiente sobrevivirán la rescisión del Contrato, incluidas, sin limitación, las obligaciones que se describen en las secciones 12 y 17.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

E. Cuando un Distribuidor independiente rescinda su Contrato de manera voluntaria, la cuenta se mantendrá en suspensión durante un periodo de doce meses a partir de la fecha de la última actividad y, después de este periodo, la cuenta será cancelada y eliminada del árbol de genealogía. En otras palabras, una cuenta suspendida permanece en el árbol de genealogía hasta ser cancelada definitivamente por la Compañía; la línea descendente no se reasigna hacia arriba durante el periodo de suspensión. No obstante, debido a la compresión del Plan de compensación de ventas, el volumen se reasignará hacia arriba al Distribuidor independiente, lo que permite maximizar los pagos.

F. **Inactividad.** La Compañía podrá cancelar una Distribución si no está Activa o si no se ha pagado la Cuota de renovación anual.

G. **La cosolicitud es vinculante para la Distribución.** El acto de cualquier participante o cosolicitante en una Distribución, cónyuge o socio de un Distribuidor independiente, es atribuible a la Distribución y cualquier reparación, incluida la rescisión del Contrato, derivado de dicho acto podrá aplicarse a la Distribución en general.

H. **Limitación temporal de las reclamaciones realizadas.** La Compañía no revisará ningún incumplimiento de los términos y condiciones del Contrato que no se haya comunicado a la Compañía en un plazo de dos años desde el inicio del presunto incumplimiento. No informar de un incumplimiento en este periodo de dos años motivará que la Compañía no investigue las aleaciones para evitar que las reclamaciones de ventas alteren las actividades de negocio en curso de las Distribuciones. Todos los avisos de incumplimientos deben realizarse por escrito y enviarse a la atención del departamento de servicios jurídicos de dōTERRA.

I. **Acciones contra un Distribuidor independiente.** La Compañía puede emprender acciones contra un Distribuidor independiente como se establece en esta sección 19 del Manual de políticas y en cualquier otra parte del Contrato si la Compañía determina, según su criterio razonable exclusivo, que el comportamiento del Distribuidor independiente o el comportamiento de cualquier participante de la Distribución perjudica, trastorna o daña el bienestar o la reputación de la red del Distribuidor o la Compañía.

J. Si el Distribuidor independiente cancela este Contrato según la sección 19.D en un plazo de 14 días después de formalizarlo:

1. el Distribuidor independiente podrá solicitar a la Compañía que devuelva al Distribuidor independiente en un plazo de 14 días cualquier importe que el Distribuidor independiente haya pagado a o en beneficio de la Compañía o de cualquiera de sus otros Distribuidores independientes en relación con la participación del Distribuidor independiente en su esquema comercial o haya pagado a cualquier otro Distribuidor independiente de acuerdo con las disposiciones de este esquema comercial; y

2. el Distribuidor independiente podrá enviar a la dirección de la Compañía indicada en la sección 19.D cualquier artículo que el Distribuidor independiente haya adquirido en virtud del esquema comercial en un plazo de 21 días a partir de la fecha de cancelación y que no hayan sido vendidos, siempre y cuando dichos artículos no vendidos permanezcan en la condición en la que estaban en el momento de su compra, con independencia de si se han roto sus envoltorios externos, y podrá recuperar los importes abonados en relación con dichos artículos; y

3. el Distribuidor independiente podrá cancelar los servicios que el Distribuidor independiente haya encargado según el esquema comercial en dicho periodo de 14 días y podrá recuperar los importes abonados en relación con dichos servicios, siempre y cuando tales servicios no se hayan prestado todavía al Distribuidor independiente.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

K. Para recuperar los importes abonados de acuerdo con las secciones 19.J.1, J.2 y J.3, el Distribuidor independiente deberá enviar aviso a la Compañía solicitando la devolución de dichos importes (y, si corresponde, devolver el kit de inicio y cualquier otro material promocional o de formación que haya adquirido) a la dirección de la Compañía mencionada en la sección 19.D en un plazo de 21 días a partir de la fecha de cancelación y la Compañía devolverá los importes que el Distribuidor independiente tenga derecho legal a recuperar en un plazo de 21 días a partir de la fecha de cancelación. Para recuperar los importes abonados por artículos según la sección 19.J.2, el Distribuidor independiente deberá enviar los artículos a la Compañía en un plazo de 21 días a partir de la fecha de cancelación a la dirección indicada en la sección 19.D. El Distribuidor independiente deberá correr con el coste de dicho envío. Los importes abonados en relación con dichos artículos se devolverán al Distribuidor independiente en el momento de la entrega de los artículos, o inmediatamente si los artículos no se habían entregado todavía al Distribuidor independiente.

L. Si el Distribuidor independiente comunica su intención de rescindir este Contrato más de 14 días después de que el Distribuidor independiente haya formalizado el Contrato, el Distribuidor independiente podrá devolver a la Compañía los artículos (incluidos los materiales de formación y promocionales, manuales de negocio y kits) que el Distribuidor independiente haya adquirido según el esquema en los 90 días anteriores a dicha rescisión y que no hayan sido vendidos y la Compañía pagará al Distribuidor el precio (IVA incluido) que el Distribuidor independiente abonó por los artículos menos, cuando el estado de dichos artículos se haya deteriorado debido a cualquier acción u omisión por parte del Distribuidor independiente El Distribuidor independiente correrá con el coste de dicho envío.

M. La Compañía podrá rescindir este Contrato en cualquier momento mediante aviso previo por escrito al Distribuidor independiente con el término indicado en la definición de **Duración del Contrato y renovación**. Si la Compañía rescinde este Contrato, el Distribuidor independiente podrá devolver a la Compañía los artículos que el Distribuidor independiente haya adquirido según el esquema en los 90 días anteriores a dicha rescisión y que no hayan sido vendidos para recibir un reembolso completo del precio (IVA incluido) que el Distribuidor independiente pagó por ellos, junto con cualquier coste incurrido por el Distribuidor independiente para devolver los artículos a la Compañía.

N. Si cualquiera de las partes rescinde este Contrato, el Distribuidor independiente podrá devolver a la Compañía cualquier artículo (incluidos los materiales promocionales y de marketing, manuales de formación y kits) que el Distribuidor independiente haya adquirido bajo este esquema comercial entre más de 90 días y menos de un año antes de dicha rescisión y que no hayan sido vendidos recibiendo un 90 % del precio (IVA incluido) que el Distribuidor independiente haya pagado por ellos, menos un importe igual a:

1. cualquier bonificación u otros beneficios (en metálico o en especie) recibidos por el Distribuidor independiente en relación con dichos artículos;
2. cualquier importe que el Distribuidor independiente adeude a la Compañía por cualquier motivo; y
3. una tasa de manipulación razonable (que puede incluir el coste de volver a envolver los artículos devueltos para su reventa) y siempre que:
   a. el Distribuidor independiente no haya obtenido ni adquirido dichos artículos en incumplimiento de este Contrato;
   b. el Distribuidor independiente devuelve dichos artículos a la Compañía no utilizados y aptos para su reventa comercial, como máximo 14 días después de la fecha de cancelación; y
   c. la Compañía no haya informado claramente al Distribuidor independiente antes de la compra que los artículos eran estacionales, retirados de la venta o productos de promoción especial que no estarían sujetos a las disposiciones de recompra de este párrafo N.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

O. Para recuperar los importes abonados por artículos según esta sección 19, el Distribuidor independiente deberá enviar los artículos a la Compañía en un plazo de 14 días a partir de dicha cancelación a la dirección de la Compañía indicada en la sección 19.D. La Compañía asumirá el coste de dicho envío. El precio de compra se devolverá al Distribuidor independiente en el momento de la entrega de los artículos o inmediatamente si los artículos están todavía en propiedad de la Compañía.

P. Si se rescinde este Contrato, el Distribuidor independiente tendrá derecho a liberarse de cualquier futura responsabilidad contractual hacia la Compañía en relación con este esquema comercial, excepto: (a) responsabilidades relativas a pagos realizados al Distribuidor independiente según contratos que el Distribuidor independiente haya realizado para la Compañía (exclusivamente con el permiso previo por escrito de la Compañía); y (b) cualquier responsabilidad de pagar el precio de artículos o servicios ya suministrados al Distribuidor independiente por la Compañía cuando el Distribuidor independiente no haya devuelto dichos artículos de acuerdo con esta sección 19; y (c) las disposiciones del Contrato que se relacionen con la competencia con el negocio de la Compañía después de la rescisión y que permanecerán en vigor después de la fecha de rescisión.

SECCIÓN 20: Modificaciones del contrato

A. **Modificaciones con treinta días de preaviso.** dōTERRA se reserva expresamente el derecho a realizar cualquier enmienda o modificación en el Contrato y/o el Plan de compensación de ventas, con un aviso previo por escrito de treinta días en las publicaciones de la Compañía, por correo separado o mediante publicación en línea en los sitios web de la Compañía, siempre que la Compañía haya dado un preaviso por escrito de al menos 60 días de cualquier modificación en las obligaciones financieras del Distribuidor independiente. Los Distribuidores independientes aceptan que, treinta días (o sesenta días, en su caso) después de la publicación del aviso, dicha enmienda o publicación será efectiva y se incorporará automáticamente en el Contrato y/o el Plan de compensación de ventas entre la Compañía y sus Distribuidores independientes, siendo una disposición efectiva y vinculante. Al continuar actuando como un Distribuidor independiente o realizar cualquier actividad de Distribución, incluido adquirir productos, reclutar a otros Distribuidores independientes o ganar una Bonificación, después de que las enmiendas o modificaciones se hayan hecho efectivas, el Distribuidor independiente reconoce que acepta los nuevos términos del Contrato y/o el Plan de Compensación de ventas.

B. **Modificaciones vinculantes para los Distribuidores independientes.** Las modificaciones de este Manual de políticas, el contrato y/o el Plan de compensación de ventas serán vinculantes para los Distribuidores independientes en el momento del aviso de las modificaciones a través de cualquiera de los canales de comunicación oficiales de dōTERRA, que incluyen el sitio web de la Compañía, correos electrónicos, boletines de noticias u otras publicaciones o correspondencia con el Distribuidor independiente, siempre que la Compañía haya dado un aviso previo de al menos 60 días de cualquier cambio en las obligaciones financieras del Distribuidor independiente. Encargar productos o aceptar el pago de Bonificaciones constituye la confirmación de que el Distribuidor independiente acepta el Contrato y cualquier modificación, y acepta quedar vinculado por el Contrato.

SECCIÓN 21: Sucesores

A. **Efectos vinculantes y beneficios continuados.** El Contrato será vinculante y redundará en beneficio de las Partes señaladas y sus respectivos sucesores y asignatarios.

B. **Transferencia de una posición de Distribución.** Excepto si se indica de otro modo en este Manual de políticas, un Distribuidor independiente podrá vender, transferir, disponer de o asignar de otro modo los activos de su Distribución de cualquier modo permitido por el Contrato y la legislación vigente (incluida la venta, donación o legado) pero solo con el consentimiento previo por escrito de la Compañía.

Cualquier activo que adopte la forma de reclamaciones de compensación o satisfacción de obligaciones contractuales de la Compañía o por parte de ella no se reconocerán como activos del cesionario en

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

los registros de la Compañía hasta que esta haya recibido aviso por escrito de la transferencia y haya otorgado su aprobación formal por escrito. La Distribución transferida estará sujeta a todas las medidas de reparación en virtud del Contrato que puedan haber surgido antes de la transferencia.

1. Tras ceder, vender, transferir, asignar o disponer de otro modo de una Distribución, se crea una nueva Distribución. Con independencia del hecho de que se cree una nueva Distribución, la nueva Distribución ocupará el lugar de la Distribución anterior en la organización. Además, a menos que la Compañía lo acuerde de otro modo por escrito, se conservarán el saldo de Cuentas por cobrar, el volumen personal, los puntos LRP y la fecha de inscripción de la Distribución anterior.

2. A pesar de la última frase del párrafo anterior, para todos los fines, la cesión, venta, transferencia o asignación se considera una rescisión del contrato en relación con el cesionario. En otras palabras, un Distribuidor independiente que ceda, venda, asigne o transfiera de otro modo su Distribución deberá esperar seis meses (con rango Premier o inferior) o doce meses (con rango Plata o superior) a partir de la fecha de rescisión oficial (o la fecha de la última compra de productos, si es anterior a la fecha de rescisión o transferencia) para volver a inscribirse.
   Un Distribuidor independiente no podrá vender, ceder, asignar o transferir de otro ningún derecho otorgado por el Contrato a ninguna Persona o entidad sin el consentimiento expreso previo por escrito de la Compañía. Un Distribuidor independiente puede delegar sus responsabilidades, pero es el último responsable de garantizar el cumplimiento del Contrato y las leyes vigentes. Cualquier Persona que trabaje con o para el Distribuidor independiente como parte de su Distribución lo hará exclusivamente bajo la supervisión directa del Distribuidor independiente.

C. **Sucesión de la Distribución.** En caso de que un Distribuidor independiente fallezca, la organización de dicho Distribuidor independiente se transferirá a los sucesores legales del Distribuidor independiente en función de las leyes apropiadas (es decir, no restringe los legítimos derechos de sus herederos bajo las leyes de transmisión). En caso de que un Distribuidor independiente quede incapacitado, el administrador legal de dicho Distribuidor independiente podrá continuar administrando la organización de dicho Distribuidor independiente. Los sucesores o administradores legales deben informar inmediatamente a la Compañía por escrito de dicho evento y proporcionar la documentación apropiada. Cuando fallece un Distribuidor independiente, su cuenta se mantendrá en suspensión durante un periodo máximo de doce meses. En caso de que no exista un sucesor legal de la distribución en un plazo máximo de doce meses, la Compañía podrá rescindir el Contrato de Distribuidor independiente.

D. **Gestión de la Distribución durante la sucesión.** Durante la resolución de un divorcio o disolución de entidad, los miembros del procedimiento deben adoptar uno de los siguientes métodos de gestión:

1. Uno de los miembros, con el consentimiento de los demás, podrá gestionar la Distribución de conformidad con una asignación por escrito donde el cónyuge, partícipe, socios o fideicomisarios renunciantes autorizan a la Compañía a tratar directa y exclusivamente con el otro esposo, partícipe, socio o fideicomisario no renunciante.

2. Los miembros pueden continuar gestionando la Distribución conjuntamente del modo habitual, mientras que todas las compensaciones abonadas por la Compañía se pagarán a los nombres conjuntos de los Distribuidores independientes o a nombre de la entidad para dividirse como los miembros acuerden entre ellos de forma independiente.

E. **Las Distribuciones son indivisibles.** La Organización de cónyuges que se divorcien o de una entidad de negocio que se disuelva no se dividirá bajo ninguna circunstancia. Del mismo modo, la Compañía no dividirá los cheques de Bonificaciones entre los cónyuges que se divorcien o entre los Distribuidores independientes de entidades que se disuelvan. La Compañía reconocerá una sola Organización y emitirá un único cheque de bonificación por Distribución y ciclo de bonificación. Los cheques siempre se emitirán a la misma persona o entidad. En caso de que las partes de un procedimiento de divorcio o

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

disolución no sean capaces de resolver un conflicto sobre la disposición de las bonificaciones y la propiedad del negocio, la Compañía podrá rescindir el Contrato de Distribuidor independiente.

F. **Procedimientos judiciales.** Los Distribuidores independientes implicados en procedimientos judiciales sobre la propiedad o la gestión de una Distribución están obligados a informar al tribunal de que la Distribución es indivisible, y que la Compañía no dividirá una Organización ni los pagos de bonificaciones. El dictamen final deberá asignar expresamente la propiedad de la Distribución.

G. **Periodo de espera para volver a inscribirse.** Si un Distribuidor independiente anterior cónyuge o socio de una entidad ha renunciado completamente a todos los derechos sobre su Distribución original, quedará libre en adelante de enrolarse bajo cualquier patrocinador de su elección, en tanto en cuanto cumpla los requisitos sobre el periodo de espera establecidos en la sección 21.B.2. No obstante, en tal caso, el anterior cónyuge o socio no tendrá derecho a ningún Distribuidor independiente de su organización anterior ni a ningún Cliente anterior. Deberá desarrollar el nuevo negocio tal y como haría cualquier otro nuevo Distribuidor independiente.

SECCIÓN 22: Miscelánea

A. **Renuncia.** La renuncia por parte de dōTERRA en caso de incumplimiento de cualquier disposición del Contrato por cualquier Distribuidor independiente deberá hacerse por escrito y no se interpretará como una renuncia a cualquier otro incumplimiento posterior o adicional. El hecho de que la Compañía no ejerza cualquier derecho o prerrogativa derivada del Contrato no se interpretará como la renuncia a dicho derecho o prerrogativa.

B. **Contrato integrado.** El Contrato es la expresión final del entendimiento y el acuerdo entre la Compañía y un Distribuidor independiente en relación con todos los asuntos tratados en el Contrato y anula todos los acuerdos de entendimiento anteriores y contemporáneos (tanto orales como por escrito) entre las Partes. El Contrato anula todos los avisos, memorandos, demostraciones, discusiones y descripciones anteriores relacionadas con el objeto del Contrato. El Contrato no podrá alterarse ni modificarse excepto como se establece en el mismo. La existencia del Contrato no podrá contradecirse mediante la evidencia de ningún presunto acuerdo oral o por escrito previo o contemporáneo.

En caso de producirse alguna discrepancia entre los términos del Contrato y las representaciones orales realizadas a cualquier Distribuidor independiente, prevalecerán los términos y requisitos expresos por escrito del Contrato.

C. **Resolución de conflictos.** En caso de cualquier disputa, reclamación, duda o desacuerdo derivada de o en relación con el Contrato o su incumplimiento, incluida cualquier duda relacionada con su existencia, validez o rescisión del Contrato, las Partes realizarán todos los esfuerzos razonables para dirimir la disputa, reclamación, duda o desacuerdo. Con este objetivo, deberán consultar y negociar con la otra Parte de buena fe y, reconociendo sus intereses mutuos, intentar alcanzar una solución justa y equitativa que sea satisfactoria para ambas partes. Si no alcanzan dicha solución en un periodo de 60 días, previo aviso de cualquiera de las partes a la otra, todas las disputas, reclamaciones, dudas o diferencias serán resueltas definitivamente mediante arbitraje impartido por el Tribunal de Arbitraje de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid (España), de acuerdo con las reglas de arbitraje vigentes en el momento de presentar la solicitud de arbitraje. El tribunal de arbitraje nombrado para tal fin estará formado por un árbitro. La sede legal del arbitraje estará en Madrid (España) y el idioma utilizado en los procedimientos de arbitraje será el español. El tribunal de arbitraje resolverá la cuestión de acuerdo con la ley.

Este acuerdo de arbitraje sobrevivirá a la rescisión del Contrato. Con independencia de esta disposición de arbitraje, ninguna disposición del presente documento impedirá que dōTERRA solicite y obtenga de un tribunal competente una orden judicial de embargo, una orden de alejamiento temporal, un requerimiento preliminar o permanente u otra reparación disponible para defender y proteger los intereses de dōTERRA antes, durante o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

procedimiento legal o pendiente de que se alcance una decisión o dictamen en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento legal.

D. **Demandas y reclamaciones.** Para proteger a dōTERRA, sus activos y su reputación frente a reclamaciones o disputas iniciadas por terceros externos (distintos del Distribuidor independiente), la Compañía exige que si algún Distribuidor independiente es acusado de cualquier infracción de un derecho propietario de algún tercero externo (que no sea un Distribuidor independiente) derivado de cualquiera de los activos propietarios de la compañía, o si el Distribuidor independiente es objeto de cualquier reclamación o procedimiento relacionado con el comportamiento comercial de dicho Distribuidor independiente o cualquier otra acción que afecte negativamente, de forma directa o indirecta, o ponga a la Compañía, su reputación o cualquiera de sus activos tangibles o intangibles en riesgo, el Distribuidor independiente afectado deberá informar a la Compañía de inmediato. La Compañía podrá, por su propia cuenta y con aviso razonable, tomar las medidas cualesquiera que considere necesarias (incluido, sin limitación, controlar cualquier demanda o discusión de acuerdo relacionada con la misma) para protegerse a sí misma, su reputación y su propiedad tangible e intangible. El Distribuidor independiente no tomará medidas relacionadas con dicha reclamación y demanda a menos que lo autorice la Compañía, autorización que no se denegará sin que existan motivos razonables. Para cualquier cuestión no sujeta a arbitraje, las Partes renuncian expresamente a cualquier otra jurisdicción a la que puedan tener derecho legalmente y someten expresamente la resolución de cualquier disputa o reclamación derivada de la interpretación o la ejecución del Contrato, incluidas las relacionadas con cualquier obligación no contractual derivada de o en relación con el mismo, excepto un procedimiento de arbitraje, a la jurisdicción de los tribunales y juzgados de la ciudad de Madrid.

E. **Derecho aplicable.** El derecho aplicable del contrato será el derecho común español.

F. **Limitaciones.** Los Distribuidores independientes aceptan que, con independencia de cualquier limitación legal en contra, cualquier reclamación o demanda que un Distribuidor independiente desee emprender contra dōTERRA por cualquier acción u omisión relacionada con el Contrato deberá emprenderse en el plazo de un (1) año a partir de la fecha de la presunta acción u omisión que motiva la reclamación o procedimiento. No emprender dicha demanda en el plazo permitido impedirá emprender cualquier otra demanda contra dōTERRA por dicha acción u omisión. El Distribuidor independiente renuncia de forma irrevocable a cualquier reclamación o derecho a aplicar cualquier otra limitación.

G. **Divisibilidad.** Cualquiera de las disposiciones del Contrato que sea prohibida, anulada judicialmente o resulte inaplicable por cualquier otro modo en cualquier jurisdicción será nula solo en la medida de la prohibición, anulación o inaplicabilidad en dicha jurisdicción, y solo en dicha jurisdicción. Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, anulada judicialmente o inaplicable no anulará ni causará la inaplicabilidad de ninguna otra disposición del Contrato, ni dicha disposición del Contrato quedará anulada ni inaplicable en ninguna otra jurisdicción.

H. **Fuerza mayor.** Las Partes del Contrato no se harán responsables por imposibilidad o retraso en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en virtud del presente provocadas por hechos o circunstancias fuera de su control razonable, como huelgas y dificultades laborales, motines, guerras, incendios, inundaciones, desastres naturales, muerte, restricción de la fuente de suministro de una parte, o decretos u órdenes gubernamentales. Cuando el evento de Fuerza mayor se prolongue durante un periodo de seis (6) meses, cualquiera de las Partes podrá rescindir el Contrato.

I. **Encabezados.** Los encabezados del Contrato son por comodidad y a título exclusivamente de referencia y no limitarán ni afectarán de otro modo a ninguno de los términos o disposiciones del Contrato.

J. **Avisos.** A menos que se establezca de otro modo en el Contrato, cualquier aviso u otras comunicaciones solicitadas o que se permitan realizar bajo el Contrato se realizarán por escrito y se entregarán personalmente,

©2025 dōTERRA Holdings, LLC

por fax o mediante correo exprés prefranqueado o correo de primera clase, certificado o registrado. A menos que se establezca de otro modo en el Contrato, los avisos se considerarán entregados cuando se entreguen personalmente o, si se transmiten por fax, un día después de la fecha de dicho fax, o si se envían por correo postal, cinco días después de la fecha de envío a la dirección de la sede central de la Compañía o a la dirección del Distribuidor independiente tal y como aparece en el Formulario de Contrato de Distribuidor independiente, a menos que la Compañía haya recibido un aviso de cambio de dirección. La Compañía tendrá derecho, como método de aviso alternativo según esta sección, a utilizar correos directos, sitios web de la Compañía u otros canales de comunicación normales con los Distribuidores independientes.

©2025 dōTERRA Holdings, LLC