

Sección 1.	INTRODUCCIÓN.	2
Sección 2.	Definiciones.	3
Sección 3	Código de Ética.	5
Sección 4	Registrarse como Distribuidor Independiente y la relación de un Distribuidor Independiente con la Sociedad.	6
Sección 5	Compra de Productos.	8
Sección 6	Política de Devolución de Productos.	9
Sección 7	Obligaciones y Limitaciones en Ventas Minoristas.	11
Sección 8	Registro o Patrocinio de un DI.	11
Sección 9	Política de Asignación, Prohibición de Cambio de Líneas y Reclutamiento Cruzado.	12
Sección 10	Plan de Compensación de Ventas.	14
Sección 11	Reclamaciones de Productos.	24
Sección 12	Publicidad y Uso de los Derechos de Propiedad Intelectual de la Sociedad.	24
Sección 13	Política de Tiendas, Ventas en Establecimiento de Servicios y Exposiciones Comerciales.	30
Sección 14	Negocio Internacional.	31
Sección 15	Pago de Impuestos.	33
Sección 16	Reclamaciones de Responsabilidad de Productos.	33
Sección 17	Uso Autorizado de Información de Distribuidor Independiente.	34
Sección 18	Límite de Responsabilidad.	35
Sección 19	Medidas Disciplinarias.	35
Sección 20	Cambios al Contrato.	38
Sección 21	Sucesores y Reclamaciones.	38
Sección 22	Disposiciones Diversas.	39

Sección 1. INTRODUCCIÓN

Este Manual de Políticas de dōTERRA® (Manual de Políticas) ha sido incorporado como parte de los Términos y Condiciones del Contrato de Distribuidor Independiente. Su validez inicia el 1 de Julio 2015. Este Manual de Políticas, el Contrato de Distribuidor Independiente y el Addendum de Negocio, así como el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA constituyen el acuerdo total (el "Contrato") entre dōTERRA de México, S. de R.L. de C.V. (La "Sociedad") y el Distribuidor Independiente ("DI"). El Contrato o cualquier parte del mismo podrán ser modificados en cualquier momento a la sola discreción de la Sociedad mismas que aplican desde su publicación. La notificación sobre las modificaciones se publicará en la página oficial de internet de la Sociedad.

El incumplimiento por parte de un DI de las disposiciones del presente Manual de Políticas o cualquiera de los documentos antes mencionados que forman parte del Contrato entre la Sociedad y un DI puede, a la sola discreción de la Sociedad, dar lugar a cualquiera o todas las consecuencias siguientes: terminación de la relación de Distribución del DI, pérdida del derecho de patrocinar a otros DIs, pérdida del derecho a recibir un Bono por venta, pérdida del reconocimiento oficial por parte de la Sociedad y suspensión o terminación de otros derechos y beneficios.

A. Misión de la Sociedad dōTERRA: dōTERRA está comprometida a compartir con el mundo los beneficios que tienen para la vida los aceites esenciales. Esto lo hace dōTERRA de la siguiente forma:

1. Descubriendo y desarrollando los mejores productos de aceites esenciales de calidad del mundo a través de una red de científicos botánicos, químicos, científicos y profesionales en el cuidado de la salud con altos niveles de capacitación y experiencia.
2. Produciendo nuestros productos de aceites esenciales de conformidad con las normas de calidad, pureza, y seguridad más altas de la industria.
3. Distribuyendo nuestros productos a través de Distribuidores Independientes, quienes de forma directa y personalizada presentan, enseñan y venden los productos de dōTERRA.
4. Proporcionando oportunidades de enseñanza a todos los que quieran aprender de qué forma los aceites esenciales pueden utilizarse como una alternativa en el cuidado personal.
5. Reuniendo a profesionales para fomentar el estudio y la aplicación de los aceites esenciales.

B. Valores de la Sociedad dōTERRA: dōTERRA lleva a cabo sus actividades comerciales siendo una influencia positiva por el bien de cada persona, Cliente, Distribuidor Independiente, empleado, vendedor y socio con el cual tiene contacto, al:

1. Conducir sus negocios con honestidad y absoluta integridad.
2. Tratar a todas las personas con amabilidad y respeto.
3. Llevar a cabo sus interacciones con otros con un espíritu de servicio y atención.
4. Trabajar duro y administrar los recursos de la sociedad con sabiduría.
5. Fomentar un ambiente de trabajo estimulante al sonreír y disfrutar de cada momento.
6. Estar agradecido (a) por el éxito y reconocer los éxitos de los demás.
7. Ser generoso (a) con los menos afortunados de su comunidad y del mundo.

Sección 2. DEFINICIONES

Distribuidor Independiente con estatus Activo: Un Distribuidor Independiente (DI) que ha comprado Productos de dōTERRA dentro de los últimos doce meses.

Addendum a la Solicitud de Distribuidor: Este es un documento complementario al Contrato de Distribuidor Independiente. El Addendum a la Solicitud de Distribuidor Independiente debe ser llenado y firmado por la sociedad anónima o de responsabilidad limitada u otra persona moral (véase Empresa) que solicita convertirse en un DI. El Addendum a la Solicitud de Distribuidor Independiente debe listar a todas las Personas que sean socios, accionistas, mandantes, funcionarios, beneficiarios, consejeros o miembros de la Empresa.

Bono por Venta: Comisión o bonificación que la Sociedad paga al DI con base en el volumen de productos vendidos por la organización del DI cuando se cumplen los requisitos del Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA. Véase Sección 10.

Cliente Preferente (CP) también se conoce como miembro preferente): Una persona que tiene una relación con dōTERRA que le permite a la persona comprar productos a un precio con descuento. Un Cliente Preferente no ha firmado un Contrato como Distribuidor Independiente y no puede patrocinar a otros DIs o a otros Clientes Preferentes. Un Cliente Preferente también puede calificar para Puntos de Productos bajo el Programa de Recompensas por Lealtad (PRL o Auto Envío).

Consultor: Es el 1er Nivel que un DI puede obtener dentro del comercial dōTERRA Plan de Compensación de Ventas de la Sociedad; también se utiliza de vez en cuando para describir de manera general e identificar a los DIs de dōTERRA.

Distribuidor Independiente (DI): Es una Persona que está autorizada por dōTERRA para comprar y revender productos al por menor, reclutar a otros DIs y recibir Comisiones de acuerdo con los requisitos del Plan de Compensación de Ventas. La relación de un DI con la Sociedad se rige por el Contrato. Más de una Persona puede estar incluida en una Relación de Distribución como co-aplicante. En este caso, Distribuidor Independiente se refiere a todas las Personas en su conjunto, aunque cada Persona en lo individual tiene todos los derechos y obligaciones de un DI.

Un DI debe guiarse por lo establecido en el contrato de DI y Manual de Políticas dōTERRA. Contrato: El acuerdo entre un DI y la Sociedad que está integrado por este Manual de Políticas y Contrato de Distribuidor Independiente junto con cualquier Addendum, así como el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA.

Contrato de Distribuidor Independiente de Productos (CDI): La solicitud para convertirse en un Distribuidor Independiente, ya sea en forma impresa o electrónica, una vez aceptada por la Sociedad; forma parte del Contrato entre el Distribuidor Independiente y la Sociedad.

Crédito de la Sociedad (AR): Se conoce con este nombre al saldo a favor a la cuenta de un DI. El Crédito de la Sociedad (AR) puede utilizarse para la compra de productos o se puede canjear por dinero a través de un depósito (adquirir producto con Créditos de Productos).

Créditos de Productos (CP): Créditos de Productos son puntos canjeables –no por dinero en efectivo– que se pueden utilizar para comprar productos designados por la Sociedad. Los Créditos de Productos se conceden como parte del Programa de Recompensas por Lealtad (PRL) y a discreción de la Sociedad a CMs y DIs que se lo han ganado. Ni el Volumen Personal ni el Volumen de Organización están relacionados con el canje de Créditos de Productos.

Cuota Anual de Renovación: Es la cuota que debe ser pagada anualmente por el CM y DI a la Sociedad, en el aniversario de la fecha de su registro como CM o DI, con esta cuota se renueva su Relación de Distribución Independiente. Empresa: Sociedad mercantil, ya sea una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada u otro tipo de sociedad mercantil legalmente constituida y con personalidad propia de acuerdo a las leyes del país en el que se constituyó.

Línea Descendente: Otro término con el que se denomina a la Organización de un DI.

Manual de Políticas: Es un Addendum al Contrato de Distribuidor Independiente y Cliente Mayorista.

Mercado Local: Un país o grupo de países designado por la Sociedad.

Mercado Local Abierto: Un país o región geográfica designados por escrito por la Sociedad como oficialmente abiertos para llevar a cabo negocios de dōTERRA.

Organización: El grupo de Distribuidores Independientes de Productos (DIs) y Clientes Mayoristas patrocinados en una línea descendente, directa y subsecuente de patrocinio de un DI.

Persona: Es una persona física, sociedad, asociación u otra persona moral con capacidad legal para ser un CM o DI y tener una relación comercial con la Sociedad.

Programa de Recompensas por Lealtad (LRP): Es el programa en el cual el CM o DI puede establecer compra y entrega de productos dōTERRA mensuales de forma automática, este programa también se conoce como Auto envío. El DI que participa en este programa, queda habilitado para recibir Puntos para canje de Producto y otros beneficios dentro del Plan de Compensación de Ventas (véase Sección 10.9).

Propiedad Intelectual de dōTERRA: Propiedad Intelectual de dōTERRA significa toda la propiedad intelectual de la que dōTERRA Holdings, LLC, dōTERRA de México, S. de R.L. de C.V. o cualquier sociedad afiliada afirman ser propietarias o tener un derecho de uso, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y contenido de publicaciones, estén o no registradas ante las autoridades gubernamentales correspondientes.

Rangos: Designaciones (niveles) ganados por y dados a los DIs en la estructura del Plan de Compensación de Ventas de la Sociedad, incluyendo: Consultor, Gerente, Director, Ejecutivo, Elite, Premier, Plata, Oro, Platino, Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial. Los rangos se ganan y determinan cada mes.

Reclamaciones de Productos: Reclamaciones relacionadas con la eficacia o efectos adverso de los productos de dōTERRA. Las Reclamaciones de Productos son reguladas por los gobiernos federales, estatales o locales en los que el DI lleva a cabo negocios, o vive el CM, incluyendo la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) en México o entidades gubernamentales similares en la jurisdicción del domicilio del CM o DI.

Patrocinador de Colocación (Sponsor): Es el Distribuidor Independiente quien tiene a otro DI o CM colocado directamente debajo de él en su Organización.

Patrocinado: Es un DI o CM que fue inscrito por un Patrocinador de Inscripción.

Patrocinador de Inscripción (Enroller): Es el DI que inscribe a un nuevo DI o CM que puede ser o no a su vez su Patrocinador de Colocación. Esta designación le da beneficios al DI en calificación de Rangos y bono por Venta de Inicio Rápido en el Plan de Compensación de Ventas. El Patrocinador de Inscripción tiene la posibilidad de identificar a un Patrocinador de Colocación para el nuevo DI dentro de su Organización.

Relación de Distribución: El término Relación de Distribución es otro término para el negocio de cualquier DI consistente en la relación contractual entre el DI y la Sociedad.

Sociedad: Es la denominación que se le da en el contrato de Distribuidor Independiente a dōTERRA de México, S. de R.L. de C.V.

Soporte de Ventas: Cualquier material, ya sea impreso o en formato digital, que se utiliza para la venta de productos de la Sociedad, reclutamiento de prospectos de CMs o DIs, capacitación de CMs o DIs, y/o que hacen referencia a la Sociedad, a los productos de la Sociedad, al Plan de Compensación de Ventas o la Propiedad Intelectual de dōTERRA.

Sección 3. CÓDIGO DE ÉTICA

dōTERRA espera y requiere que su fuerza independiente de ventas se conduzca de acuerdo con los más altos estándares de comportamiento ético. Se espera que los CM y DIs dōTERRA practiquen el siguiente comportamiento ético cuando presenten y representen a la Sociedad y a sus productos. dōTERRA puede aplicar sanciones en caso de violaciones al Código de Ética. Las siguientes directrices ayudan a garantizar un estándar uniforme de excelencia en toda la organización de dōTERRA.

Todos los CMs y DIs aceptan:

- A. Ser respetuosos de todas las personas mientras realicen negocios relacionados con dōTERRA.
- B. Conducirse a sí mismos y sus actividades comerciales de manera ética, moral, legal y financieramente honesta. Los CMs y DIs no deben participar en actividades y comportamientos que puedan conllevar la falta de respeto para dōTERRA, sus funcionarios corporativos y empleados, el propio CM, DI u otros DIs. La conducta en la comercialización de productos por parte de los DIs en todo momento debe ser ética y cumpliendo con la legislación mexicana.
- C. Abstenerse de hacer declaraciones negativas o despectivas sobre otras empresas, sus empleados o sus productos.
- D. Abstenerse de hacer declaraciones negativas o despectivas sobre otros CMs o DIs dōTERRA.
- E. Ser veraces en las afirmaciones que hagan sobre los beneficios de los productos de dōTERRA. No hacer afirmaciones diagnósticas, terapéuticas, curativas o exageradas. Así como apegarse en todo momento a la lista de afirmaciones para México emitido por dōTERRA.
- F. Dar apoyo y alentar a los clientes para asegurar que la experiencia de los mismos con dōTERRA sea significativa y gratificante. Los DIs deben proporcionar apoyo y capacitación adecuados y a su alcance a aquellas personas que patrocinan y que están en su Organización.
- G. Enseñar y describir el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA en forma correcta. Ser honestos en la explicación de los ingresos que uno puede generar de conformidad con el Plan de Compensación de Ventas.

Los DIs no deben usar sus propios ingresos como indicador del éxito potencial de otros o utilizar cheques de compensación como materiales de comercialización.

H. Acatar en todo momento todas las políticas y procedimientos de dōTERRA, tal como están señaladas actualmente en este Manual de Políticas para México y otros documentos del Contrato, y tal como puedan ser modificados en el futuro.

I. Construir Organizaciones y Rangos bajo los principios dōTERRA.

Sección 4. REGISTRO

Registrarse como Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente para tener una relación de CM o DI con la Sociedad. La relación de CM o DI es la relación más valiosa en dōTERRA. Es muy satisfactorio para la Sociedad hacer equipo con los DIs para presentar y ofrecer sus productos y la oportunidad de negocio de los mismos. Inscribirse como CM o DI. Para convertirse en un CM o DI de dōTERRA, cada solicitante debe:

1. Pagar una cuota de procesamiento no reembolsable, para México la cuota es de \$350.00 (trescientos Pesos 00/100 M.N.).

2. La Sociedad se reserva el derecho de ajustar los precios de acuerdo a la fluctuación de la tasa de cambio.

3. Entregar a la Sociedad el Contrato de Cliente Mayorista (CM) o Distribuidor Independiente (DI) debidamente llenado y firmado, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de Inscripción.

4. Ser mayor de edad, es decir 18 años de edad cumplidos y tener la capacidad legal para celebrar el Contrato.

5. Tener y proporcionar un número válido de identificación, en México debe entregar copia de su INE antes credencial de elector y de su registro federal de contribuyente fiscal (RFC) debidamente otorgado por el SAT.

6. Pagar la cuota de inscripción en máximo 5 días hábiles posteriores a la fecha de inscripción, de lo contrario la cuenta será suspendida. Para poder reactivar la cuenta como CM o DI, será necesario esperar de 2 a 3 días hábiles en lo que se realiza el proceso de reactivación.

a. Aceptación o Rechazo del Contrato de CM o DI: dōTERRA se reserva el derecho, a su sola discreción, bajo su propio derecho de aprobar o rechazar los contratos que sean sometidos.

b. Solicitudes Incorrectas: Un contrato incompleto, incorrecto o engañoso será considerado por la Sociedad como inválido desde su inicio.

c. Efecto Vinculante de Un Miembro de la Relación de Distribución: Cuando una o más Personas formarán parte de una Relación de Distribución como co-aplicante, los actos, el consentimiento o la aceptación por parte de alguno de ellos vincula a todos en la Relación de Distribución.

d. Obligación de Mantener Información Correcta del CDI: Para ayudar a garantizar que la Sociedad cuenta con la información más actual, los CMs y DIs deben informar a la Sociedad sobre cambios al CDI y los anexos sometidos a dōTERRA. Los cambios propuestos a información personal deben ser presentados en un nuevo CDI o Addendum a la Solicitud de Distribuidor con la leyenda "Modificado" escrita en la parte superior. Todas las partes de la Relación de Distribución deben firmar el contrato modificado antes de que el mismo sea sometido a la Sociedad.

e. Addendum a la Solicitud de Distribuidor Independiente o Cliente Mayorista: Una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada u otra sociedad pueden convertirse en CM o DI de dōTERRA mediante la presentación de las copias de los documentos legales de la constitución de dicha Sociedad, junto con los documentos solicitados por la Sociedad (dōTERRA), así como la presentación en original del Addendum a la Solicitud de Distribuidor Independiente, mismo que deberá ser firmado en original por el representante legal de esa Sociedad. La inscripción o registro de una persona moral no puede llevarse a cabo en línea debe llevarse a cabo través de Servicio al Cliente.

A. Duración del Contrato y Renovación del Contrato como Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente:

La vigencia del Contrato como Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente es de un año contado a partir de la fecha en que fue sometido a dōTERRA. Salvo que el CM o DI notifique a la Sociedad su intención de no renovar o salvo que el Contrato sea terminado por la Sociedad, el contrato se renovará automáticamente cada año, en la fecha de inscripción. El CM o DI se obliga a pagar una cuota anual de renovación, en o antes de la fecha de aniversario de la aceptación del CDI. El CM o DI está de acuerdo y autoriza que la Sociedad cargue automáticamente el monto de \$250.00 (doscientos cincuenta Pesos 00/100 M.N.) (La Sociedad se reserva el derecho de ajustar los precios de sus productos de acuerdo a la fluctuación de la tasa de cambio) a la tarjeta de crédito que la Sociedad tiene registrada, en la fecha de aniversario, para renovar su Contrato con la Sociedad. La Sociedad podrá optar por agregar la cuota anual de renovación al siguiente pedido de productos del CM o DI. La cuota anual de renovación ayuda a la Sociedad a proporcionar al CM o DI los materiales de apoyo necesarios, información sobre productos, servicios, programas de la Sociedad, políticas, procedimientos y demás apoyos relacionados. La cuota anual de renovación también cubre los costos de todos los envíos postales directos de la Sociedad.

B. Prohibición de Intereses Simultáneos en Relaciones de Distribución: Un DI no puede tener un interés simultáneo como beneficiario o ser un co-aplicante en más de una Relación de Distribución. Un interés como beneficiario incluye en forma enunciativa pero no limitativa, cualquier interés de propiedad; cualquier derecho a beneficios presentes o futuros, sean financieros o de otra naturaleza; derechos para comprar a precios de mayoristas; reconocimiento; u otros beneficios tangibles o intangibles asociados con una Relación de Distribución. Las personas casadas deben formar parte de la misma Relación de Distribución y no pueden haber más de una Relación de Distribución entre ellos. Un empresario no puede tener una Relación de Distribución en nombre de la empresa y otra Relación de Distribución por separado en nombre del empresario o de otra empresa. Una excepción a esta regla es la Cuenta Diamante Presidencial Multiplicador. Ver Sección 10.3.

C. Relación contractual entre el Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente y la Sociedad: Un CM o DI es un Distribuidor independiente, NO es un empleado, agente, socio, representante legal o franquiciatario de dōTERRA, por lo que no tiene una dependencia laboral directa con la Sociedad. Un CM o DI no está autorizado y no deberá incurrir en ninguna deuda, gasto u obligación ni abrir cualquier cuenta de cheques en representación de o a nombre de dōTERRA. Los DIs controlan la manera y los medios con los que operan su negocio de dōTERRA, el cual está sujeto al cumplimiento del Contrato como DI. Los DIs no están subordinados ni dependen económicamente de la Sociedad y son los únicos responsables de pagar todos los gastos en los que incurran, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, viáticos, alimentos, hospedaje, servicios secretariales, oficinas, telefonía de larga distancia y otros gastos. Los DIs no son tratados como empleados de la Sociedad para efectos fiscales ni de seguridad social federal o estatal. El DI reconoce y acepta que la Sociedad no es responsable de hacer la retención ni deducción alguna de impuestos del pago de bono por ventas y comisiones a menos que dicha retención se requiera conforme a la ley del país. Todos los convenios de cobro de impuestos sobre ventas y remesas existentes entre la Sociedad y cualquier autoridad fiscal competente y todas sus reglas y procedimientos relacionados con los mismos, obligan a todos los DI's a cumplir con las leyes y reglas fiscales establecidas en su país.

D. Reconocimiento de la Sociedad: La Sociedad puede optar por reconocer a DIs en eventos y en

diversas publicaciones, incluyendo convenciones, medios electrónicos, redes sociales, escritos y revistas. El reconocimiento se basa en criterios y estándares que son adoptados y modificados por la Sociedad. Generalmente la Sociedad reconocerá a los DIs en el Rango más alto que hayan alcanzado en por lo menos tres de los doce meses más recientes, salvo tratándose de un logro de Rango por primera vez.

Sección 5. COMPRA DE PRODUCTOS

A. Obligación de Comprar Productos: Una Persona no está obligada a comprar ningún producto con el objeto de ser un CM o DI de dōTERRA.

B. Autorización para Revender Productos de dōTERRA: Sólo los DIs pueden comprar productos de dōTERRA para revenderlos.

C. Prohibición de Compra de Productos únicamente para Calificar para Bono por ventas: La oportunidad que ofrece dōTERRA se basa en ventas al por menor al consumidor final. La Sociedad insta a los DIs para que compren sólo el inventario que el DI y la familia del mismo consumirán personalmente, o que usará como una herramienta de ventas o que serán revendidos a otros para su consumo final. Está prohibido comprar productos con el único propósito de cobrar Bonos por ventas. A los DIs no les está permitido comprar inventario en una cantidad que exceda irrazonablemente aquella que se puede esperar será revendida, utilizada como una herramienta de ventas o consumida en un plazo razonable de tiempo. La Sociedad se reserva el derecho, a su sola discreción, de limitar la cantidad de compras que puede hacer el DI si la Sociedad cree que esas compras se realizan principalmente para efectos de calificación en vez de consumo o reventa. Además, la Sociedad se reserva el derecho de recuperar Bonos por ventas pagados si la Sociedad descubre que los Bonos por ventas se han generado con base en lo que la Sociedad considera que son ventas en violación al Contrato.

D. Uso de Tarjetas de Crédito: Se recomienda enfáticamente a los DIs que no utilicen sus propias tarjetas de crédito para comprar productos para otro CM o DI. No está permitido a los DIs el uso de sus propias tarjetas de crédito para comprar productos para otro CM o DI que ha sido un CM o DI por menos de 30 días. Los DIs no puede hacer pedidos de productos utilizando la tarjeta de crédito de otra persona, sin el permiso por escrito del titular de la tarjeta de crédito. En aquellas circunstancias excepcionales en las que sea necesario hacer compras de productos para otro CM o DI, la Sociedad deberá recibir la autorización por escrito del CM o DI para la cual se realizó el pedido de productos. La falta de presentación de dicha autorización, cuando la Sociedad lo requiera, puede resultar en la cancelación de la venta, la pérdida de las comisiones derivadas de la venta y otras medidas disciplinarias, en la forma descrita en la Sección 19.

E. Prohibición de Re-empacado: Los DIs NO pueden imprimir sus propias etiquetas o re-empacar productos de dōTERRA. Los productos deben venderse sólo en su empaque original. Por ejemplo, los DIs no pueden revender piezas individuales de un kit en forma separada del empaque original del kit, a menos que la Sociedad haya establecido un precio de mayorista para cada parte individual del kit. Del mismo modo, los DIs no deben anunciar el uso de aceites de dōTERRA como ingredientes de productos que no sean de dōTERRA, como componentes de un producto separado o como ingredientes en recetas de cocina, sin el consentimiento por escrito de la Sociedad. El uso del nombre dōTERRA por parte de un DI se rige por las disposiciones de la Sección 12 de este Manual de Políticas. De la misma manera no pueden re etiquetar los productos dōTERRA incorporando una nueva marca o sub-marca o adjudicando a la Sociedad la creación de una nueva mezcla.

F. Cargos por Cheques Devueltos: Los CMs y DIs son responsables de reembolsar a la Sociedad el costo de volver a depositar cheques que hayan sido devueltos por falta de fondos. Esto es independiente de los cargos que aplique la institución bancaria correspondiente en el caso de cheques devueltos.

G. Órdenes Centro de Productos: Las órdenes que hayan sido solicitadas al almacén 10 del Centro de Productos México, que no hayan sido recogidas en un plazo de 20 días, serán enviadas a la dirección registrada en el CDI con el respectivo cargo de envío. La Sociedad aplicará los costos de dicho envío al DI como si la orden se hubiera hecho originalmente como una orden a ser enviada.

Sección 6. POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN DE PRODUCTOS

A. Devoluciones de Productos dentro de 30 días:

1. dōTERRA reembolsará el cien por ciento (100 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable en caso de haberse pagado) de productos Vendibles a la Fecha que sean devueltos por un CM o DI dentro de los treinta (30) días siguientes a la compra a la Sociedad, menos los costos de envío y Bono por ventas pagados.

2. dōTERRA otorgará un Crédito de Productos por el cien por ciento (100%) del precio de compra (más el impuesto aplicable en caso de haberse pagado) o un reembolso del noventa por ciento (90%) del precio de compra (más el impuesto aplicable en caso de haberse pagado) de productos que no sean Vendibles a la Fecha (véase Sección 6.D) que sean devueltos por un CM o DI dentro de los (30) días siguientes a la compra, menos los costos de envío y Bono por venta s pagados.

B. Devoluciones entre treinta y un (31) y noventa (90) Días Después de la Compra: De los treinta y un (31) días y hasta los noventa (90) días siguientes a la fecha de compra, dōTERRA otorgará un Crédito de Productos por el cien por ciento (100%) o un reembolso del noventa por ciento (90%) del precio de compra (más el impuesto aplicable en caso de haberse pagado) de productos Vendibles a la Fecha que sean devueltos por un DI, menos los costos de envío y Bono por ventas pagados.

C. Devoluciones entre noventa y un (91) Días y un Año Después de la Compra: Después de 91 días y hasta un máximo de doce (12) meses siguientes a la fecha de compra, dōTERRA otorgará un Crédito de Productos por el noventa por ciento (90%) o un reembolso del noventa por ciento (90%) del precio de compra (más el impuesto aplicable en caso de haberse pagado) de productos Vendibles a la Fecha que sean devueltos por un CM o DI, menos los costos de envío y Bono por ventas pagados (se excluyen ofertas de tiempo limitado y artículos cuya fecha de caducidad haya vencido).

D. Vendibles a la Fecha: Se considera que los productos y Materiales de Soporte de Ventas son vendibles a la fecha si se cumplen todos y cada uno de los siguientes requisitos: 1) que no hayan sido abiertos y no hayan sido usados; 2) que el empaque y la etiquetada no hayan sido alterados o dañados; 3) que el producto y el empaque estén en condiciones tales que conforme a los usos comerciales razonables puedan venderse a precio total en el mercado en el que se comercializan; 4) que no haya vencido la fecha de caducidad del producto; y 5) que el producto ostente la etiqueta vigente de dōTERRA. Se considerará que los productos no son Vendibles a la Fecha si la Sociedad informa antes de la compra que los productos son estacionales, discontinuados, ofertas de tiempo limitado o promociones especiales no sujetas a la Política de Devoluciones.

E. Devolución de Productos Dañados o Enviados en Forma Incorrecta: dōTERRA reemplazará los productos devueltos por el comprador que hayan sido recibidos con daños o que hayan sido enviados de manera incorrecta. Dichos productos deben ser devueltos dentro de los quince (15) días siguientes a su recepción, sin embargo, debe ser notificado el daño dentro de los 3 primeros días de haber recibido el producto. Siempre que sea posible, los productos devueltos serán reemplazados con productos en buen estado. Sin embargo, cuando el reemplazo no sea factible, la Sociedad se reserva el derecho de emitir un crédito por el importe de los productos reemplazados.

F. Obligación de Conservar el Número de Orden de Venta: Con el objeto de que la Sociedad pueda recuperar correctamente los Bonos por ventas aplicables sobre productos devueltos, deberá conservarse el número original de la orden de compra de la factura. Este número deberá ser proporcionado a la Sociedad al momento de efectuarse la solicitud de devolución.

G. Devoluciones de Kits: Los productos que hayan sido comprados como parte de un kit o paquete deben ser devueltos en su totalidad como un kit.

H. Alternativas de Reembolso: La Sociedad, a su discreción, podrá establecer las alternativas aceptables de reembolso de productos devueltos, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, las siguientes: Crédito de la Sociedad dōTERRA, Crédito de Productos, cheque bancario, transferencia bancaria o reembolso a tarjeta de crédito, y de acuerdo a lo señalado en este instrumento. La forma de realizar el reembolso estará basada en los procedimientos de pago aplicados en el Mercado Local y la forma de pago original. Los reembolsos sólo se pagarán a la Persona que haya hecho el pago original.

I. Procedimiento de Devolución: Para obtener un reembolso por la devolución de productos o Materiales de Soporte de Ventas, el DI debe cumplir con los siguientes pasos del procedimiento:

1. Debe recibir la aprobación de devolución antes de devolver el producto recibido a la Sociedad. Esta aprobación debe obtenerse ya sea por teléfono o por escrito, y el envío de devolución debe estar acompañado del número del DI y número de orden.

2. La Sociedad proporcionará al CM y DI los procedimientos correctos y la ubicación para la devolución de los productos o Materiales de Soporte de Ventas. Todos los gastos de envío de productos devueltos deben ser cubiertos por el CM o DI.

3. Los productos o Materiales de Soporte de Ventas que sean devueltos a la Sociedad sin previa autorización, no calificarán para obtener un crédito de productos o un reembolso y serán devueltos al CM o DI con cargo al CM o DI.

4. Este procedimiento de devolución/reembolso puede variar en aquellas jurisdicciones en las que las leyes establecen diferentes requisitos de recompra. Las leyes aplicables pueden dictar los términos de la política de reembolso.

5. La Sociedad podrá cobrar por manejo de producto en caso de que los envíos que sean rechazados en el punto de entrega y sean devueltos a la Sociedad. El monto de esta cuota en México es de \$90.00 (Noventa Pesos 00/100M.N.)(La compañía se reserva el derecho de ajustar los precios de acuerdo a la fluctuación de la tasa de cambio).

J. Derecho de la Sociedad de Recuperar Bono por venta no Ganados: Los Bonos por ventas se pagan a los DIs con base en la compra de productos por parte de los clientes o por miembros de su Organización en Línea Descendente. Cuando se devuelven productos, la Sociedad tiene el derecho de recuperar los Bonos por ventas que fueron pagados con base en la compra de productos devueltos. La Sociedad podrá recuperar dichos Bonos por ventas solicitando al DI el pago directo a la Sociedad o bien la Sociedad podrá retener el importe del pago de futuros Bonos por ventas.

K. Devolución de Materiales Personalizados de Soporte de Ventas: Los Materiales Personalizados de Soporte de Ventas no son retornables ni reembolsables, con excepción de los Materiales Personalizados de Soporte de Ventas que tengan errores de impresión. Dichos Materiales de Soporte de Ventas deben ser devueltos dentro

de treinta días y de conformidad con la Política de Devoluciones de Productos..

L. Devoluciones en Tarjetas de Crédito: Los CMs y DIs están obligados a hacer devoluciones de productos de conformidad con las políticas de reemplazo de productos y de devolución de la Sociedad, no se podrán hacer abono por ventas a la tarjeta de crédito del CM o DI.

Sección 7. OBLIGACIONES Y LIMITACIONES EN VENTAS MINORISTAS

A. Garantía de Devolución de Dinero de Tres Días: La Sociedad exige que cada DI ofrezca una garantía de devolución de dinero de tres (3) días a sus clientes minoristas. Esto significa que el DI debe, por cualquier razón y a solicitud del cliente, hacerle un reembolso total del precio de compra. El cliente está obligado a solicitar el reembolso dentro de tres días hábiles siguientes a la compra, y devolver la parte no utilizada del producto. El DI debe hacer el reembolso por productos devueltos dentro de los diez días siguientes a la solicitud del cliente. La Sociedad insta a los DIs que satisfagan las solicitudes de reembolso o reemplazo de productos, incluso si se hacen después de los tres días hábiles siguientes a la compra. La Sociedad apoya esta política al ofrecer su generosa Política de Devolución de Productos regulada en la Sección 6.

B. Obligación de Dar Recibos de Venta: Los DIs deben entregar al cliente dos copias de un recibo de venta al momento de la misma. Deben llenar todos los espacios en blanco de la sección que se refiere a la Política de Reembolso de Tres Días al reverso del recibo.

1. El frente del recibo de venta debe llenarse e incluir los artículos pedidos, el importe de la venta y el nombre del cliente, dirección y número de teléfono.

2. El anverso del recibo de venta debe llenarse para incluir la fecha de la venta, la fecha del tercer día hábil siguiente a la venta, el nombre del DI, su dirección de trabajo y número de teléfono de trabajo.

3. La primera copia es el recibo de compra para el cliente. El cliente debe firmar y fechar el anverso de la segunda copia y devolverla al DI en caso que solicite un reembolso. La tercera copia es el recibo de compra del DI. Si el cliente lo prefiere, el DI puede, a su discreción, hacer un reemplazo de producto en lugar de un reembolso.

4. Los DIs deben conservar un expediente con copias de todos los recibos de venta por un plazo de por lo menos cinco años. El monto del impuesto de venta cobrado debe anotarse en el recibo de venta.

Sección 8. REGISTRO O PATROCINIO DE UN DI

A. Obligación de Aceptar Responsabilidades Contractuales: Antes de que un DI pueda actuar como un Patrocinador de Inscripción o de Colocación, el DI debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades descritas en el Contrato.

B. Asignación (colocación): Asignación (colocación): Un DI puede recomendar Personas a la Sociedad como solicitantes que desean convertirse en CMs o DIs. Tras la aceptación del CDI por parte de la Sociedad, los solicitantes son asignados a la Organización del Patrocinador de Inscripción que aparece en el CDI.

C. Capacitación y Apoyo en la Organización: Para ser un Patrocinador de Inscripción o de Colocación exitoso, el DI debe asumir obligaciones de capacitación y apoyo a los CMs y DIs en su Organización. El éxito de un DI sólo puede resultar mediante la venta sistemática de productos de la Sociedad y las ventas de productos por otros DIs dentro de su Organización.

D. Mercados Locales Abiertos: Un DI tiene el derecho de registrar o patrocinar a otros CMs y DIs sólo en Mercados Locales Abiertos. Ver Sección 15.

E. Convertirse en un Patrocinador de Inscripción o de Colocación Exitoso: El DI debe cumplir con los siguientes deberes:

1. Dar de forma regular entrenamiento de ventas, motivación y orientación a la Organización del DI. Un Patrocinador de Inscripción o de Colocación debe mantener contacto con todos los miembros de su Organización y estar disponibles para responder a sus preguntas.
2. Hacer sus mejores esfuerzos para asegurar que todos los CMs y DIs en la Organización del DI entienden correctamente y cumplen con los términos y condiciones del Contrato y las leyes, disposiciones y reglamentos federales y locales aplicables.
3. Intervenir en las controversias que surjan entre un cliente, CM y cualquiera de los DIs de la Organización y tratar de solucionar la controversia de forma pronta y amigable.
4. Dar capacitación para asegurar que las reuniones de venta de productos y oportunidad realizadas por la Organización del DI se realicen de conformidad con el Contrato y de conformidad con las leyes, disposiciones y reglamentos aplicables.
5. Resolver de inmediato cualquier disputa entre el DI, otros CMs, DIs y la Organización del DI.
6. Enseñar las Políticas de Sociedad a los CMs y DIs que el DI reclute.

F. Responsabilidad del Patrocinador de Inscripción y de Colocación: El Patrocinador tiene la responsabilidad y debe asegurarse que sus acciones u omisiones no causen ninguna afectación, daño o perjuicio a alguna persona de su Organización o a la Sociedad y debe actuar con prontitud para rectificar cualquiera de ellos. Al momento de efectuar la inscripción, el Patrocinador de Inscripción deberá asegurarse que sus Patrocinados estén debidamente informados acerca de quién es su Patrocinador de Inscripción y no deben dejar su asignación de patrocinio (colocación) de un nuevo CM o DI a su línea ascendente (Upline) o a ninguna otra persona.

G. Realineamiento de Toda o Parte de una Organización: La Sociedad se reserva el derecho de mover o realinear toda o parte de la Organización del Patrocinador de Inscripción o de Colocación que viole los términos de este Manual de Políticas o cometan o estén involucrados en actos que atenten en contra de la moral según lo determine la Sociedad a su entera discreción. Nada de lo previsto en este instrumento requiere que la Sociedad tome cualquier medida ni tampoco implica la renuncia a cualquier derecho de posponer o abstenerse de hacerlo.

Ejemplos de conducta contraria a la moral pueden incluir pero no están limitados a: acercamientos o insinuaciones sexuales no deseadas, falta de pago de deudas, bancarrota, daño físico, abuso, robo e interferencia con relaciones familiares.

La Sociedad dará aviso con 30 días de anticipación a cualquier Patrocinador de Inscripción o de Colocación cuya Organización se está moviendo o realineando..

Sección 9. POLÍTICA DE ASIGNACIÓN DE COLOCACIÓN, PROHIBICIÓN DE CAMBIO DE LÍNEAS Y RECLUTAMIENTO CRUZADO

A. Asignación de Colocación: En el momento en el que es inscrito un nuevo CM o DI, el Patrocinador de

Inscripción del nuevo CM o DI puede asignar al nuevo CM o DI a cualquier posición dentro de la Organización.

B. Cambios de Asignación de Colocación: Cambios de Asignación de Colocación: Dentro de los 14 días naturales siguientes a la inscripción del nuevo CM o DI con la Sociedad, el Patrocinador de Inscripción puede mover al nuevo DI, por una sola ocasión, a cualquier posición dentro de la Organización (es decir, no fuera de la Organización del Patrocinador de Inscripción), y este cambio está sujeto a la aprobación de la Sociedad.

C. Cambios de Asignación de Colocación posteriores a los Catorce Días siguientes a la Inscripción: Cambios de Asignación de Colocación posteriores a los Catorce Días siguientes a la Inscripción: Después de transcurrido el período antes descrito, el DI se localiza en su posición final y por regla general la Sociedad ya no aprobará solicitudes para colocar a DIs en posiciones distintas dentro de la Organización.

1. Los cambios de asignación de colocación son esporádicos y siempre deben ser aprobados expresamente por escrito por el Comité de Excepciones de la Sociedad.

2. Antes de autorizar un cambio de asignación de colocación, la Sociedad considerará, entre otros factores, los siguientes:

- a. Que el DI a ser reasignado haya estado inactivo por lo menos seis meses consecutivos, y en caso de ser Rango Plata o Superior, debe tener inactividad de por lo menos doce meses.
- b. Que el DI a ser reasignado tenga el consentimiento por escrito (confirmado mediante firmas ratificadas ante notario o por otros medios) de cada DI en su Organización, de los Patrocinadores de Inscripción tres niveles por encima del DI y de los Patrocinadores de Colocación de siete niveles por encima del DI.
- c. Si el cambio va a resultar en un avance de Rango.
- d. Si dará lugar a un cambio en los pagos de bono por ventas históricos.
- e. Si un DI ha incumplido el Contrato.
- f. Los efectos del cambio en la Organización.
- g. Cualquier otro hecho relevante.

D. Un Diamante Presidencial calificado que inscriba personalmente a un nuevo Distribuidor Independiente que alcance el rango de Premier dentro de los tres meses posteriores a su inscripción, podrá recolocar a éste nuevo DI en cualquier lugar dentro de la organización del Patrocinador de Inscripción (Enroller). Este movimiento de recolocación puede realizarse después de que el DI a moverse haya enviado el formulario Presidential Diamond Premier Move, esto incluso si ya se realizó un cambio de ubicación dentro de los 14 días posteriores a su inscripción. Los tres meses se consideran de la siguiente manera: El primer mes es el mes calendario en que se inscribe el DI, si éste se inscribe en o antes del décimo día. Si DI se inscribió después del décimo día calendario del mes, entonces el mes 1 será considerado a partir del mes siguiente.

E. Reasignación de Patrocinador de Inscripción: Previa aprobación de la Sociedad, se permitirá la cesión del Patrocinio (después de la solicitud de inscripción inicial) de un DI dentro de la Organización del Patrocinados de Inscripción. Dicha cesión deberá ser previamente autorizada por la Sociedad por escrito.

F. Prohibición de Reclutamiento Cruzado de Sociedades y Reclutamiento Cruzado entre Líneas:

1. Reclutamiento Cruzado de Sociedades: Es cuando se lleva a cabo o intenta una solicitud, reclutamiento, estímulo o intento para influir de cualquier manera a otro DI o cliente de dōTERRA, ya sea directa o indirectamente (incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa a través de un sitio de internet) para que se inscriba o participe en otra oportunidad de red de ventas. Esta conducta constituye reclutamiento incluso si los actos del DI son en respuesta a una consulta presentada por otro Distribuidor, Cliente Mayorista o Cliente.

2. Reclutamiento Cruzado entre Líneas: Es cuando se lleva a cabo o intenta una solicitud, reclutamiento, estímulo

o intento para influir de cualquier manera, ya sea directa o indirectamente (incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa a través de un sitio de internet) el registro de una persona física o moral que ya tiene una Relación de Distribución vigente con dōTERRA en una línea diferente de patrocinio. El Reclutamiento Cruzado entre Líneas también aplica al registro de una persona física o moral que haya tenido una Relación de Distribución con dōTERRA en los últimos seis meses o, en el caso de un DI con Rango Plata o superior, en los últimos doce meses.

3. Prohibición: Se prohíbe a los DIs llevar a cabo Reclutamiento Cruzado de Sociedades o Reclutamiento Cruzado de Líneas. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o de un pariente, de nombres comerciales, de administradores de bases de datos, de alías, de sociedades, asociaciones, fideicomisos, de números de identificación federales o números ficticios de identificación para eludir esta prohibición.

4. Daño Irreparable: Los DIs declaran y aceptan que el Reclutamiento Cruzado de Sociedades y el Reclutamiento Cruzado entre Líneas constituyen una interferencia irrazonable e injustificada en la relación contractual entre la Sociedad y sus Distribuidores, una conversión de los bienes de la Sociedad y una apropiación indebida de los secretos comerciales de la Sociedad. Adicionalmente los DIs declaran y aceptan que cualquier violación de esta regla causará un daño inmediato e irreparable a la Sociedad, que el daño a la Sociedad supera cualquier beneficio que el DI pudiera derivar y que la Sociedad tendrá derecho, además de cualquier otro recurso disponible, a buscar medidas cautelares inmediatas ante cualquier tribunal competente para salvaguardar y proteger los intereses de la Sociedad. Las disposiciones de esta Sección subsistirán a la terminación del Contrato. Nada de lo aquí previsto es una renuncia a cualquier otro derecho y recurso que la Sociedad pueda tener en relación con el uso de su Información Confidencial o cualquier otra violación al Contrato. Además, los DIs aceptan que la aparición de su nombre o la referencia al DI o el permitir que su nombre o imagen aparezca o sea mencionado en los materiales de promoción, de reclutamiento o de oferta de otra sociedad de venta directa o multinivel constituye un Reclutamiento Cruzado de Sociedades durante un período de un año contado a partir de la terminación del Contrato.

Sección 10. PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

Existen dos formas fundamentales en las que un Distribuidor Independiente (DI) puede ganar Bono por ventas: (1) mediante márgenes de utilidad en ventas minoristas; y (2) mediante bono por ventas (a veces llamados comisiones) pagados sobre las ventas de productos que realiza el DI y las ventas de otros DIs en su Organización.

Márgenes en Ventas Minoristas: Los DIs compran productos dōTERRA a la Sociedad a precios de mayorista para su reventa a los clientes, para usarlos como material de soporte de ventas o para consumo personal. La Sociedad sugiere los precios minoristas. Sin embargo, los DIs tienen la libertad de fijar sus propios precios de venta para los compradores que consuman personalmente los productos que compran, siempre y cuando el precio sea superior al precio de mayorista en el porcentaje que establezca la Sociedad. La Sociedad puede ajustar este porcentaje a su discreción solo con el previo aviso a los DI, mismo que se dará a conocer en un comunicado especial.

Los DIs NO podrán hacer promociones en medios digitales que compitan directamente con las promociones de la Sociedad, para hacer promociones en medios digitales deben obtener antes una aprobación del área de Compliance compliance@doterra.com y compliancemexico@doterra.com.

Consecuentemente, la Sociedad no proporciona un estimado del ingreso promedio por ventas minoristas ni incluye ingreso promedio alguno.

Bono por ventas: Los DIs también pueden ganar bono por ventas con base en la venta de productos en todos los mercados en los que la Sociedad desarrolla actividades. No todos los productos o promociones de la Sociedad generan bono por ventas. A todos los productos o promociones que generan un bono de Venta, se les asigna un valor en puntos para Volumen Personal (PV).

A. Definiciones

Bono Primario: La suma total de todos los bonos por ventas pagados a un DI, excepto el bono de Inicio Rápido (Fast Start) y el bono de Fundador. El bono Primario consta de: Bono por ventas Uninivel, Bono por ventas de Utilidad en Ventas Minoristas, Bono por ventas del Poder de Tres, Bono por ventas de Grupo Infinity Performance y Bono por ventas de Grupo Diamante. El bono Primario (Primary Bonus) se paga mensualmente.

Equipo: Un término usado en el bono de Poder de Tres: Un Equipo se compone de un Patrocinador de Colocación y de aquellos DIs, Clientes Mayoristas y Clientes Minoristas que están en el primer nivel de la Organización del Patrocinador de Colocación.

Orden que puede Recibir Comisión: Una orden realizada y pagada por el CM o DI en forma oportuna, a la que se le asignan puntos de Volumen Personal.

Órdenes Calificadas LRP: Una Orden Calificada como LRP es una orden individual de 100 PV, hecha en el mes de la calificación de un DI patrocinado. Las órdenes de clientes minoristas no son Órdenes Calificadas como LRP. Todas las Órdenes Calificadas LRP deben ser pagadas con tarjeta de crédito o cheque a nombre del CM o DI que aparece en la cuenta, o con dinero en efectivo, y deben ser enviadas a la dirección principal registrada en la cuenta del CM o DI. Una Orden Calificada LRP que sea devuelta resultará en la recuperación del bono no ganado, pero previamente pagado.

Una orden LRP puede ser hecha con 50 PV como mínimo para que el CM o DI se mantenga en el programa, sin embargo, no contará como orden calificada para el Patrocinador.

Organización de Primera Línea: Es la Organización de un DI patrocinado personalmente por un DI.

Pierna o Rama Calificada: Un DI que alcanza un Rango dentro de la Organización de la Primera Línea de su Patrocinador de Inscripción. Para los efectos de una calificación de Rango de un Patrocinador de Inscripción, cada Rama Calificada debe estar dentro de una Organización de Primera Línea distinta a la del Patrocinador de Inscripción.

Volumen de la Sociedad: El Volumen de la Sociedad es la cantidad total de volumen personal ganado por todos los DIs que actualmente hacen negocios con dōTERRA, incluyendo las compras personales de los DIs', las compras de los Clientes Mayoristas y las compras de Clientes Minoristas.

Volumen del Mercado Local: El Volumen Personal en conjunto de todos los CMs y DIs que viven en un Mercado Local designado. El Volumen de Mercado Local es un término utilizado para definir el bono de Fundador.

Volumen Organizacional (OV): El Volumen Personal de un DI más el Volumen Personal de todos los demás CMs y DIs de su Organización.

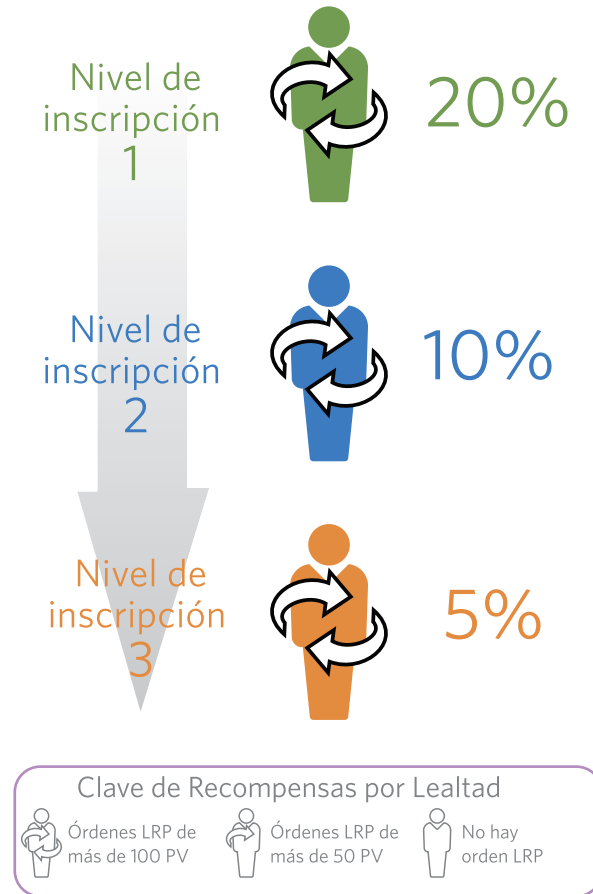
Volumen Personal (PV): El valor en puntos de los productos que son adquiridos por un DI en un mes calendario, principalmente para su reventa a los clientes o para consumo personal del DI. No todos los productos califican para un valor PV. El PV no incluye compras de productos hechas con Créditos de Productos. El PV de un producto está claramente señalado en el Formato de Pedido de Productos.

Volumen de Equipo: Es el total del Volumen Personal de todos los CMs y DI's miembros de una Organización.

B. Bono por Venta: Es la contraprestación para el DI que tiene como objetivo premiar los esfuerzos sostenidos de todos, desde el DI que comienza hasta el DI profesional avanzado. Los bonos por venta dōTERRA incluyen el bono por venta de Utilidad en Ventas Minoristas, el Bono de Inicio Rápido, el Bono Poder de 3, el Bono Uninivel, el Bono de Grupo Infinity Performance, el Bono de Grupo Diamante y el Bono Club de Fundador.

1. Bono de Inicio Rápido (Fast Start): Este bono se paga al Patrocinador de Inscripción.

Descripción General: El bono por venta de Inicio Rápido se paga semanalmente a los Patrocinadores de Inscripción por todas las Órdenes que pueden recibir Comisión hechas en los primeros sesenta (60) días por un nuevo CM o DI. El bono por venta se paga a los Patrocinadores de Inscripción del nuevo CM o DI en el primer, segundo y tercer nivel. El Patrocinador de Inscripción del primer nivel recibe el veinte por ciento (20%), el del segundo nivel recibe el diez por ciento (10%) y el Patrocinador de Inscripción del tercer nivel recibe el cinco por ciento (5%).



Para calificar para el Bono de Inicio Rápido cada Patrocinador de Inscripción, debe (1) tener una plantilla del Programa de Recompensas por Lealtad (PRL) establecido para la compra de por lo menos 100 VP al mes creada en su oficina virtual, y (2) comprar una Orden Calificada PRL. Los bonos no ganados no se asignan a ningún otro Patrocinador de Inscripción. La comisión de la semana anterior (de lunes a domingo) se calcula y se deposita semanalmente (en la fecha establecida para cada mercado) No se realiza el depósito del Bono Uni-nivel (véase más adelante) alguno en estas órdenes.

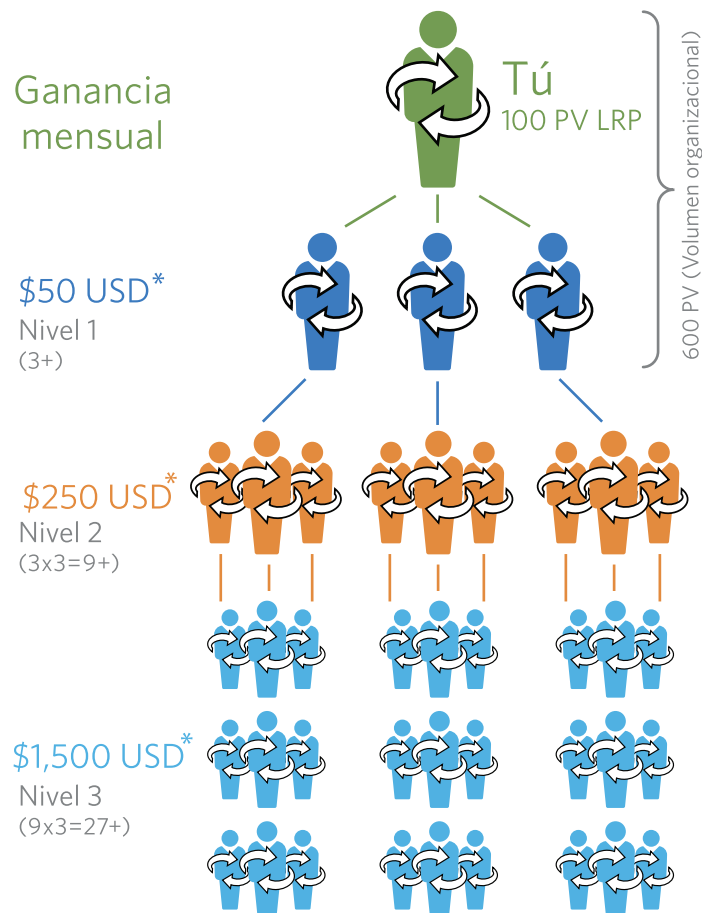
2. Bono Poder de Tres: Es un bono basado en el Patrocinador de Colocación.

Descripción General: El bono de Equipo Poder de Tres, es un bono mensual que se paga a los Patrocinadores de Colocación, el monto a pagar puede ser de USD\$50, USD\$250 o USD\$1,500 (el monto en pesos mexicanos puede variar de acuerdo al tipo de cambio en la fecha en la que es calculado). Cualquier Patrocinador de Colocación, puede participar en este bono siempre y cuando tenga una orden calificada LRP.

Bono Equipo de Poder de Tres de USD \$50: Con el fin de calificar para el bono de USD\$50, el DI debe hacer una Orden Calificada LRP (100 PV). El DI también debe tener a tres CMs o DIs que haya patrocinado personalmente con Órdenes Calificadas LRP y un Volumen de Equipo (VE) mínimo de 600 PV.

Bono de Equipo de Poder de Tres de USD \$250: Con el fin de calificar para el bono de USD\$250, el DI primero debe calificar para el bono de USD\$50. Los tres DIs a quienes patrocinó personalmente y con los que calificó para el bono de USD\$50 también deben calificar para el bono de USD\$50.

Bono de Equipo de Poder de Tres de USD\$1,500: Con el fin de calificar para el bono de USD\$1500, un DI primero debe calificar para el bono de USD\$250. Los tres DIs a quienes patrocinó personalmente y con los que calificó para el bono de USD\$250 también deben calificar para el bono de USD\$250.



Estructuras Adicionales del Bono del Poder de Tres: Los DIs pueden tener varias estructuras de Equipo del Poder de Tres. Cuando un DI ha completado una estructura de Equipo del bono del Poder de Tres de USD\$1,500, puede calificar para obtener pagos en una estructura adicional. Los CMs y DIs patrocinados personalmente y el volumen contados en la primera estructura de bono por ventas no pueden ser utilizados para calificar a un Patrocinador para estructuras de bono por ventas adicionales.

3. Bono Uninivel: Es un bono Organizacional.

Descripción General: El Bono Uninivel se paga a los DIs cada mes. El bono Uninivel se basa en el volumen mensual de la Organización del DI. Un bono Uninivel mensual particular depende del Rango mensual al que ha calificado el DI y el Volumen Organizacional mensual del DI. Cada mes deben cumplirse los requisitos de Rango y Volumen Organizacional. Por Compresión, esencialmente todo el bono Uninivel se paga a los DI. Las compras sobre las cuales se pagan Bono por ventas de Inicio Rápido no se incluyen en el volumen de Uninivel.

*Bono Uninivel (Pagado mensualmente sobre el VO - Volumen organizacional Comprimido)

Rango Calificado	Distribuidor	Gerente	Director	Ejecutivo	Elite	Premier	Plata	Oro	Platino	Diamante	Diamante Azul	Diamante Presidencial
PV Mensual	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VO Mensual	*	500	1,000	2,000	3,000	3,000	*	*	*	*	*	*
"Piernas" Calificadas	*	*	*	*	*	*	3	3	3	4	5	6
Requisitos de las "Piernas"	*	*	*	*	*	Ejecutivo	Elite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
Nivel 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nivel 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nivel 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compresión Dinámica												

Logro de Rangos: Cada Rango tiene requisitos mínimos mensuales de Volumen Personal y Volumen Organizacional. Por ejemplo, el Rango Gerente requiere 100 VP y 500 VO. Todos los Rangos, excepto el de Consultor, requieren un mínimo de compra de PV 100.

Rangos y Niveles: Cada Rango corresponde al número de niveles de organización a partir de los cuales el DI puede recibir compensaciones. Por ejemplo, el Rango Ejecutivo recibe compensaciones de cuatro niveles. Por lo general, conforme el DI avance de Rango, se le paga a partir de niveles más profundos en su Organización, hasta que llega a Plata. Todos los Rangos desde Plata hasta Diamante Presidencial obtienen pagos a partir de al menos siete niveles.

El porcentaje de VO que se paga a un DI también cambia de nivel a nivel. El primer nivel paga dos por ciento (2 %) y el porcentaje se incrementa a través de los Niveles hasta alcanzar el siete por ciento (7 %) en el séptimo nivel. El bono acumula niveles de pago, por ejemplo: Un rango de Ejecutivo recibe el dos por ciento (2 %) por el primer nivel, más tres por ciento (3 %) por el segundo nivel y un cinco por ciento (5%) por el nivel tres y el nivel cuatro.

Piernas o Ramas Calificadas y Rangos: Para lograr ciertos Rangos, un DI debe tener Piernas Calificadas en su Organización de Primer Nivel. Por ejemplo, un DI que desee alcanzar el Rango Plata debe tener tres Piernas Calificadas Elite.

Condiciones de Sexto y Séptimo Nivel: Con el fin de calificar para el pago de bono por ventas, comisiones u otras compensaciones en los niveles seis y siete, un DI debe (1) estar activo, y (2) registrar a por lo menos a una nueva persona en el negocio cada tres meses.

Compresión: El Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA maximiza el pago a los DIs mediante compresión. Cuando el Rango de un DI no califica al DI para recibir un bono de un nivel asociado con Rangos más altos, el bono subirá y se pagará a los DIs de mayor Rango que sí califican para el bono en el nivel superior.

Cuenta Diamante Presidencial Multiplicador: Los Diamantes Presidenciales están autorizados para establecer una cuenta adicional directamente debajo de su cuenta Presidencial principal ("DP1") llamada su Multiplicador 1 ("M1"). Los Diamantes Presidenciales que tienen seis Piernas sólidas pueden agregar nuevas ramas a su cuenta M1 y obtener una compensación Uninivel adicional sobre el nuevo volumen que creen a través de esa cuenta, permitiéndoles la oportunidad de llegar al volumen de ocho niveles debajo de su cuenta DP1.

La cuenta M1 puede crearse tan pronto como el líder llegue al Rango Diamante Presidencial. La M1 califica para recibir comisiones que se pagan cada mes a la cuenta DP1 como Diamante Presidencial utilizando sus propias 6 Piernas Platino. Si la cuenta DP1 no califica como Diamante Presidencial en un determinado mes, la cuenta M1 no calificará para comisiones en ese mes. La cuenta M1 en sí no puede ser una de las 6 Piernas calificadas de la cuenta DP1. Sin embargo, si uno o más de las seis Piernas calificadas de las DP1s no califican como Platino en un determinado mes, podría pagarse a la cuenta DP1 como Diamante Presidencial mediante el uso de una o más Piernas en Rango Platino de M1 personalmente registradas, siempre y cuando la Pierna M1, y no la cuenta M1 califique como Platino. En este caso, no se pagará a la cuenta M1 sino a la cuenta DP1.

Una vez establecida la cuenta M1, el líder Diamante Presidencial puede optar por mover a cualesquiera de sus Piernas de primer nivel inscritas personalmente, desde su cuenta DP1 a su cuenta M1, siempre y cuando las Piernas que no hayan alcanzado el Rango Platino o Superior. Las Piernas no pueden apilarse una debajo de la otra ni reestructurar, pero sí moverse de DP1 en primer Nivel a M1 en primer Nivel con su estructura existente. Cuando la propia cuenta M1 ha alcanzado el Rango Diamante Presidencial, la Sociedad permitirá una cuenta adicional "M2" como una cuenta en primera línea de la cuenta M1 anterior, permitiendo a un líder tener tres cuentas de las que puede obtener ingresos sobre el volumen más reciente que generen, además de permitir que se beneficien de los ingresos de 9 niveles por debajo de su cuenta Diamante Presidencial original. Este efecto multiplicador podría continuar siempre que las propias Piernas Platino califiquen como se describe anteriormente.

4. Bono de Grupo Infinity Performance: Es un bono basado en el desempeño del líder.

Descripción General: El bono Infinity Performance es ganado y pagado cada mes a Rangos Plata y superiores. Los Bonos por ventas Infinity Performance en su conjunto representan el tres por ciento del Volumen de la Sociedad: 2% del Grupo Leadership Performance y 1% del Grupo Diamante Performance. Un DI califica para que se le pague a partir de estos grupos cuando el DI reúne los requisitos de Rango en un mes determinado. El bono mensual que corresponde a una participación equivale al porcentaje determinado para el grupo (1% o 2%), multiplicado por el Volumen de la Sociedad de ese mismo mes, y dividido entre el número de participaciones de los DIs que se han calificado para obtener una participación o participaciones en el mes.

3% Fondo de Rendimiento Infinito (se paga mensualmente sobre el volumen total de la empresa)		Nuevo Bono de Empoderamiento	Fondo por Desempeño de Liderazgo			Fondo de Rendimiento para Diamante		
Participaciones del Fondo de Rendimiento: Gana acciones adicionales por cada nuevo Elite personalmente inscrito (Fondo por Desempeño de Liderazgo) o Premier (Fondo de Rendimiento para Diamante)+ Consulta las bases del Bono de Empoderamiento	Número de acciones	1	1	5	10	1	2	3
			1+	1+	1+	1+	1+	1+
		1%	2%			1%		

Participaciones en el Grupo Leadership Performance: Cada Plata recibe una participación en el Grupo Leadership Performance. Cada Oro recibe cinco participaciones en el Grupo Leadership Performance. Por último, cada Platino recibe diez participaciones en el Grupo Leadership Performance. Un DI puede obtener una participación adicional en un mes si el DI es el Patrocinador de Inscripción de un Rango Elite de primera vez. Las Participaciones no se acumulan de un Rango a otro. Por ejemplo, un DI que pasa de Plata a Oro tiene derecho a cinco participaciones, y no una participación del grupo Plata y cinco del grupo Oro.

Participaciones en el Grupo Diamante Performance: Cada Diamante recibe una participación en el Grupo Diamante Performance. Cada Diamante Azul recibe dos participaciones en el Grupo Diamante Performance y cada Diamante Presidencial recibe tres participaciones en el Grupo Diamante Performance. Un DI obtiene una participación adicional en un mes si el DI es el Registrador de un Premier de primera vez. Las Participaciones no se acumulan de un Rango a otro. El bono mensual que corresponde a una participación equivale al porcentaje determinado para el grupo (1% o 2%) multiplicado por el Volumen de la Organización de ese mismo mes y dividido entre el número de participaciones de los DIs que se han calificado para una participación o participaciones en el mes.

5. Grupos Diamante: Es un bono basado en el desempeño del líder.

3% Fondos para Diamante (se paga mensualmente sobre el volumen total de la empresa)		Fondo para Diamante	Fondo para Diamante Azul	Fondo para Diamante Presidencial
Participaciones para los rangos Diamante Azul y Diamante: Gana acciones adicionales por cada nuevo Premier personalmente inscrito+	Número de acciones	3	3	3
Participaciones para Rango Diamante Presidencial: Gana acciones adicionales por cada nuevo Plata personalmente inscrito+		1+	1+	1+
*Las pierns deben ser personalmente inscritas. + Deben ser calificados por primera vez, participaciones ilimitadas. Véanse las políticas de la compañía para más detalles.		1%	1%	1%

Descripción General de Grupos Diamante: Los Grupos Diamante funcionan de manera similar a los Grupos Infinity Performance. Los grupos se ganan y se les paga cada mes. A los Grupos Diamante se les paga en adición a las participaciones ganadas en el Grupo Diamante Performance. Al igual que en los Grupos Infinity Performance, las participaciones no se acumulan de un Rango a otro. El bono mensual de una participación es equivalente al porcentaje designado del grupo (1%) multiplicado por el Volumen de la Organización para ese mismo mes y dividido entre el número de participaciones de los DIs que se han calificado para obtener una o más participaciones en el mes.

Participaciones en el Grupo Diamante: El Grupo Diamante, el Grupo Diamante Azul y el Grupo Diamante Presidencial equivalen todos al uno por ciento (1 %) del Volumen de la Organización mensual total. Cada DI que califica recibe tres participaciones en el grupo del Rango del DI.

Calificación para Participaciones Adicionales en los Grupos Diamante

1. Grupo Diamante Presidencial: Un Diamante Presidencial recibirá una participación por una sola vez en el Grupo Diamante Presidencial cuando otro DI alcance por primera vez el Rango Plata y dicho DI haya sido registrado personalmente por el Diamante Presidencial.

2. Grupos Diamante Azul y Diamante: Los Rangos Diamante o Diamante Azul recibirán una participación por una sola vez en el Grupo Diamante o Grupo Diamante Azul cuando otro DI alcance por primera vez el Rango Premier y dicho DI haya sido registrado personalmente por el Diamante o Diamante Azul.

6. Bono de Utilidad en Ventas Minoristas: Es un bono por venta a clientes minoristas. Cuando un cliente minorista compra productos directamente de dōTERRA, el DI que patrocina a ese cliente minorista recibe un bono equivalente a la diferencia entre el precio de compra pagado por el cliente y el precio de mayorista fijado por dōTERRA.

7. Bono Fundador: Es un bono en el desarrollo del mercado.

Descripción General: Como un incentivo para aquellos DIs que hacen negocios en nuevos Mercados Locales, dōTERRA ofrece un bono de Fundador que se basa en el desarrollo del mercado. El bono se paga anualmente. Un Fundador es uno de los primeros DIs, dentro del número predeterminado de DIs en un Mercado Local, que logra conseguir y mantener ciertos requisitos establecidos por la Sociedad para ese mercado. Un Fundador compartirá con otros Fundadores un bono basado en un porcentaje determinado del Volumen del Mercado Local.

Calificación: Las calificaciones de cada mercado se publicarán en cada mercado. Cada período de calificación será de doce meses salvo que la Sociedad lo indique. Una vez que un DI alcanza la posición de Fundador, cada año debe calificar para mantener la posición, alcanzando el Rango s predeterminado para dicho período de doce meses. Antes del inicio del siguiente período de calificación, la Sociedad publicará un aviso en caso que se modifiquen las bases.

En el caso de que un DI Fundador no vuelva a calificar o de otro modo pierda la posición de Fundador, la posición ya no estará disponible para ese DI Fundador o para otro DI y dejará de existir. Solo si la Sociedad lo aprueba en el mercado pueden existir algunas posiciones como posibles suplencias y la posición perdida por un DI Fundador podrá ser tomada por el DI suplente que cumpla con todas las condiciones para la calificación.

El porcentaje de interés no cambiará si el número real de DI Fundadores calificados cambia. La posición de DI Fundador es exclusiva para el DI que inicialmente calificó para la misma. La posición no se puede ceder transferir, donar o vender a otro DI o a otra Persona. No se ofrecen posiciones de Fundador en todos los mercados.

8. Programa de Recompensas por Lealtad LRP

Descripción General: Un CM o DI puede organizar entregas mensuales de productos de dōTERRA inscribiéndose en el Programa de Recompensas por Lealtad LRP después del primer mes de su registro. El LRP elimina la molestia de hacer pedidos mensuales de forma manual.

Obtener un Crédito de Puntos de Productos (PP): Si la Orden LRP del CM o DI es de al menos 50 VP cada mes, el CM o DI es elegible para recibir Puntos de Productos cada mes.

Canje de Puntos de Productos del LRP: Después de que un CM y DI ha participado en un LRP durante 60 días, el CM o DI puede canjear los PP para comprar productos en su totalidad. Los PP LRP pueden canjearse a lo largo de los 12 meses siguientes a la fecha de su expedición y después vencerán. Los PP pueden canjearse llamando al (554160-7915) o directamente en el Centro de Producto (Will Call MX). El CM o DI pagará una cuota de \$50.00 por cada 100 o más PCP que canjeé.

La compañía se reserva el derecho de ajustar los precios de sus productos de acuerdo a la fluctuación de la tasa de cambio del país. Los productos comprados con puntos LRP no son para reventa ni se pueden devolver. Las órdenes de canje no tienen PV y no se pueden combinar con otros pedidos de productos. Los Créditos de Productos no tienen ningún valor de canje en efectivo y no son transferibles. Todos los Créditos de Productos se cancelarán si se cancela la participación en el programa LRP. El pedido de un DI que conste principalmente de LRP solamente puede cancelarse llamando a la Sociedad. Cualquier pedido LRP posterior puede cancelarse en línea.

Actuando en Nombre de Otro CM o DI: Un CM o DI no puede hacer una Orden LRP en nombre de otro CM o DI sin el permiso por escrito del CM o DI participante, permiso que debe constar en el archivo de la Sociedad antes de que se efectúe la orden. Dicha orden debe ser pagada por el CM o DI participante y debe ser enviada a la dirección principal que aparece en la cuenta del CM o DI participante.

10. Bono por ventas o Recompensas Especiales o Promocionales:

De vez en cuando se ofrecen bono por ventas o promociones especiales a los CMs y DIs. Los productos que se ofrecen en esta forma puede o no tener un VP y pueden o no calificar a un DI para recibir bono por ventas resultantes de la compra de estos productos. Los detalles de cada una de estas ofertas se podrán a disposición para consulta en la Oficina Virtual.

11. Disposiciones Generales sobre Compensaciones

Compensación Únicamente por Reclutar a Otro: Mientras que a los DIs se les paga por las ventas de productos, los DIs no reciben compensación alguna por inscribir o patrocinar a otros DIs.

Compensación Garantizada: Al igual que en cualquier otra oportunidad de venta, la remuneración que gana un DI varía significativamente. El costo para convertirse en un DI es muy bajo. La gente se convierte en DI por diversas razones. Muchas personas se convierten en DI simplemente para disfrutar los productos de la Sociedad a precios de mayorista. Algunos se unen al negocio para mejorar sus habilidades o para experimentar la dirección de su propio negocio. Otros se convierten en DI pero por diversas razones nunca compran productos de la Sociedad. Consecuentemente muchos DIs nunca califican para recibir bono por ventas. A los DIs no se les garantiza un ingreso específico ni se les garantiza nivel alguno de ganancias o éxito. Las ganancias y el éxito de un DI solamente pueden resultar de la venta exitosa de productos y las ventas de otros DIs dentro de la misma Organización del DI. El éxito se basa principalmente en el esfuerzo de cada DI.

Esfuerzo: Generar una compensación significativa como DI requiere tiempo, esfuerzo y compromiso

considerables. Este no es un programa para hacerse rico rápidamente. No hay garantías de éxito financiero.

Participación en el bono de un Período: Una Persona debe convertirse en un DI aprobado a más tardar el último día del período del bono con el fin de ser incluido en cálculo del bono y la calificación de ese período. Los productos deben comprarse y el pago debe ser recibido a más tardar el último día del período del bono con el fin de obtener el pago o calificar para un Rango en ese período.

Condiciones Previas para el Pago de Bono por ventas: Los DIs sólo pueden recibir un bono si cumplen con todos los requisitos del Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA y no se encuentran en incumplimiento de alguna de las obligaciones sustanciales bajo el Contrato de DI (CDI).

Depósito de Bono por ventas: Los bonos por ventas se depositan al solicitante principal en el Contrato de Distribuidor Independiente (CDI).

Piernas Ramas Concentradas: En el caso de que el volumen de una Pierna de la Organización de un DI exceda el noventa por ciento (90 %) del volumen total de la Organización del DI, el bono Principal total del DI no excederá USD\$5,000.00 si el DI tiene el Rango Elite; USD\$9,000.00 si el DI tiene el Rango Premier; USD\$13,000.00 si el DI tiene el Rango Plata, y USD\$18,000.00 si el DI tiene el Rango Oro. Una vez que se alcanza el Rango Platino no hay un límite en el bono Principal.

Redención de Crédito de la Sociedad: Si se otorga un Crédito de la Sociedad sobre productos pedidos pero que no están disponibles en ese mes, el Volumen Personal por dichos productos sólo será incluido en el cálculo de calificación de bono y Rango para el mes en el que dicho crédito sea redimido.

Deber de Conservar Documentos: Cada DI que reciba un bono de venta, se compromete a conservar por un periodo de por lo menos cinco años la documentación comprobatoria de la venta de productos y servicios del mes con base en el cual se le pagó el bono por venta. Los DIs se comprometen a poner esta documentación a disposición de la Sociedad cuando ésta así lo solicite. El no hacerlo constituye un incumplimiento del Contrato y otorga a la Sociedad el derecho de recuperar cualquier bono pagado por pedidos hechos en un mes para el cual no se conservó la documentación de la venta.

Recuperación de Bono por ventas: Además de cualesquiera derechos de recuperación estipulados en el Contrato, la Sociedad se reserva el derecho de recuperar cualquier bono por ventas pagados al DIs sobre productos:

1. Devueltos conforme a la Política de Devoluciones de la Sociedad;
2. devueltos a la Sociedad de conformidad de cualquier ley aplicable;
3. devueltos en relación con cualquier incidente de mala conducta de un DI, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, afirmaciones no autorizadas o engañosas hechas con respecto a la oferta o venta de cualquier producto o servicio, o la oportunidad en el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA;
4. comprados en una cantidad que excede irrazonablemente aquella de la que se puede esperar que sea revendida y/o consumida en un plazo razonable.

Pago de Bono por ventas Recuperados: Al recuperar pagos de bono por ventas de acuerdo a lo dispuesto en esta sección, la Sociedad a su sola discreción, puede requerir el pago directo del DI que corresponda o compensar el monto de la recuperación contra cualesquiera bono por ventas presentes o futuros.

Sección 11. RECLAMACIONES DE PRODUCTOS

A. Leyes de Salud y Normas Oficiales Mexicanas. Todos los productos deben cumplir con disposiciones especiales que establecen la Secretaría de Salud de México y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS). La Secretaría de Salud a través de la COFEPRIS regula y supervisa la comercialización de nuestros productos para garantizar la seguridad de los mismos y su presentación adecuada al público. Las Normas Oficiales Mexicanas también establecen normas sanitarias y de etiquetado y empaque con los cuales debe cumplir la Sociedad.

B. Publicidad. Del mismo modo, la publicidad está regulada en México por la Ley General de Salud, reglamento de publicidad de la Ley General de Salud, la Ley Federal de Protección al Consumidor y las Normas Oficiales Mexicanas aplicables entre otros, y la Sociedad, los CMs los DIs deben cumplir con estas regulaciones en todo momento.

C. Reclamaciones Admisibles. Un CM o DI puede afirmar que el uso de los productos de dōTERRA es seguro y que:

1. han sido formulados específicamente para ayudar al bienestar
2. están destinados para ayudar a mejorar la apariencia personal

D. Leyenda conforme a la Ley General de Salud. Cuando el CM o DI se refiera a los beneficios de los productos dōTERRA, deberá referirse a la leyenda “Este producto no es un medicamento y su uso es responsabilidad de quien lo consume” que aparece en las etiquetas de los productos dōTERRA.

E. Afirmaciones Curativas o Medicinales. Un CM o DI no debe hacer afirmación alguna con respecto a las propiedades medicinales de cualquier producto ni debe prescribir específicamente un producto determinado como adecuado para curar una enfermedad específica. Bajo ninguna circunstancia estos productos deben relacionarse con medicamentos que se prescriben para el tratamiento de enfermedades específicas. Así mismo queda PROHIBIDO atribuirle a los productos dōTERRA propiedades: curativas, preventivas o rehabilitadoras, por lo cual un CM o DI NUNCA debe afirmar que curan enfermedades o padecimientos. Siempre deberá recomendar a sus clientes seguir las indicaciones de su médico. Toda vez que la Sociedad realiza grandes esfuerzos para lograr el pleno cumplimiento de las disposiciones en materia de salud y sus ocasionales modificaciones, ningún CM o DI debe afirmar o dar a entender que algún producto ha sido aprobado por la Secretaría de Salud o la COFEPRIS. Estas autoridades no exigen ni conceden autorizaciones específicas para productos nutricionales o cosméticos en particular

F. Dar Información. Cuando se lleven a cabo blogs o se promueva de otra manera a dōTERRA o a los productos de dōTERRA, el DI debe informar el hecho de que el DI es un Distribuidor Independiente de dōTERRA que recibe Bono por ventas y comisiones por parte de la Sociedad. Antes de la creación de dichos sitios, deberá el DI contactar al área de Compliance compliance@doterra.com y compliancemexico@doterra.com Para cualquier solicitud y aprobación de los proyectos en Internet, EL DI debe tener la aprobación por parte de la Sociedad siempre por escrito.

Sección 12. PUBLICIDAD Y USO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL DE LA SOCIEDAD

A. Propiedad Intelectual de dōTERRA. La Propiedad Intelectual de dōTERRA, incluyendo 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 CMs y DIs aceptan y reconocen que existe un alto valor y buena reputación asociados con la Propiedad Intelectual de dōTERRA y reconocen que la Sociedad

tiene todos los derechos de propiedad sobre la misma y que la buena reputación de la misma pertenece exclusivamente a la Sociedad, por lo que es obligación de los CMs y DIs respetarla y hacer buen uso de ella. Además, los CMs y DIs también reconocen que la propiedad intelectual tiene un significado secundario en la mente del público. La propiedad intelectual está protegida por las leyes de propiedad intelectual e industrial federales, estatales e internacionales y otros derechos de propiedad. Estos derechos están protegidos de todas las maneras, incluyendo medios de comunicación y tecnologías que existen actualmente o que se desarrollen en el futuro.

Los Contenidos en los Materiales de ayuda de Ventas Aprobados por la Sociedad y su sitio oficial de internet, incluyendo textos, gráficas, logotipos, archivos de audio, música, letras, videos, fotografías, software y demás información, son propiedad de dōTERRA y/o sus afiliadas o socios, o bien dōTERRA tiene una licencia sobre los mismos otorgada por terceros. Toda vez que dōTERRA no es propietaria de la totalidad de los contenidos, dōTERRA no otorga una licencia al CM o DI sobre lo que no le pertenece. Consecuentemente, cuando los CMs y DIs utilizan la Propiedad Intelectual de dōTERRA y los contenidos, los CMs y DIs se comprometen a utilizar únicamente Contenidos Autorizados conforme los mismos se definen y otorgan en este instrumento. Para cualquier duda o pregunta el CM y DI deben contactar al área de Compliance compliance@doterra.com y compliancemexico@doterra.com

B. Definiciones.

1. Prendas: Son artículos de vestir como camisetas, sombreros y otras prendas de vestir.
2. Contenidos Aprobados: Contenidos Aprobados significa sólo los Contenidos que están escritos o publicados en la sección específica para México de la página [www.doterra.com/herramientas] relacionados con el Mercado Local en el que el DI comercializa productos o recluta a otros DIs.
3. Medios Cinemáticos: son canales electrónicos, en vivo o grabados, a través de los cuales se difunden noticias, entretenimiento, capacitación, datos o mensajes promocionales, incluyendo medios de radiodifusión y de difusión restringida como la televisión, radio, películas, audio o video. Los Medios Cinemáticos no incluyen Medios Basados en Computación y Telefonía.
4. Materiales de Soporte de Ventas Aprobados por la Sociedad: son materiales de comercialización aprobados para ser utilizados en un Mercado Local específico, determinados por escrito por la Sociedad.
5. Materiales de Soporte de Ventas Producidos por la Sociedad: Son los materiales de comercialización creados y distribuidos por la Sociedad para su utilización en un Mercado Local específico, determinados por escrito por la Sociedad.
6. Medios Basados en Computación y Telefonía: la transmisión de Contenidos por medios basados en computación, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa correo electrónico, blogs, redes sociales o transmisiones por internet; y transmisiones vía teléfono fijo o teléfono celular.
7. Contenidos: Contenidos significa cualquier texto, gráfica, logotipos, archivos de audio, video, fotografías, software o la Propiedad Intelectual de dōTERRA que aparecen en los Materiales de Soporte de Ventas Producidos por la Sociedad y en la sección específica para México de la página www.doterra.com
8. Propiedad Intelectual de dōTERRA: Propiedad Intelectual de dōTERRA significa toda la propiedad intelectual respecto de la que dōTERRA Holdings, LLC, dōTERRA de México, S. de R.L. de C.V. o sus compañías afiliadas afirman tener la propiedad o un derecho de uso, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y contenidos de sus publicaciones, estén o no registradas ante las autoridades competentes.

9. Directrices Específicas de Medios: Las Directrices Específicas de Medios son directrices específicas del Mercado Local que establecen normas de uso de Contenidos Aprobados para un formato particular de medios. Las Directrices Específicas de Medios deben cumplirse y se publican en la sección específica para México en la página [[www.doterra.com / herramientas](http://www.doterra.com/herramientas)].

10. Mercancía: es cualquier artículo que ostenta la Propiedad Intelectual de dōTERRA, que no es una Prenda, Medio Cinemático, Material de Soporte de Ventas Aprobado por la Sociedad, Material de Soporte de Ventas Producido por la Sociedad o Medio Basado en Computación y Telefonía.

11. Materiales de Soporte de Ventas: es cualquier material, ya sea impreso o en formato digital, que se utiliza en la promoción y/o venta de productos de la Sociedad, en el reclutamiento de prospectos de DIs o en la capacitación de DIs, que hacen referencia a la Sociedad, a los productos de la Sociedad, al Plan de Compensación de Ventas o a la Propiedad Intelectual de dōTERRA.

12. Medios Sociales: es el uso de las tecnologías basadas en internet y tecnologías móviles para convertir a la comunicación en un diálogo interactivo.

C. Usos Permitidos.

1. Sujeto a las Condiciones de Uso, se permite a los DIs utilizar Contenidos Aprobados en los siguientes casos:

- a. La creación y uso de Materiales de Soporte de Ventas, siempre y cuando sean apegados a los usos en este manual permitidos.
- b. La creación y uso de Medios Basados en Computación y Telefonía, siempre y cuando se haga referencia que no es creación oficial de dōTERRA y señale la página oficial de la Sociedad.

2. Sujeto a las Condiciones de Uso, se permite a los DIs utilizar Contenidos Aprobados, con la autorización por escrito de la Sociedad, en los siguientes casos: Prendas, Uso en el Nombre del DI, Uso en Edificios y Letreros; Mercancías y para otro Uso no clasificado.

D. Condiciones de Uso. Los Usos Permitidos de Contenidos Aprobados están condicionados a lo siguiente:

1. Directrices de Marcas y Directrices Específicas de Medios. Los Contenidos Aprobados sólo pueden utilizarse de acuerdo con las Directrices de Marcas y Directrices Específicas de Medios que se pueden encontrar sólo en la(s) página(s) sobre Contenidos Aprobados en la página de internet de dōTERRA del Mercado Local específico en el cual el DI realice negocios.

2. Afirmaciones en Contexto y Veraces. Los DIs no puede usar Contenidos Aprobados fuera de contexto o inferir un significado distinto al significado expreso del Contenido Aprobado, mediante el uso de modificadores, texto adicional u otros contenidos. Todo el contenido debe ser veraz y correcto.

3. Afirmaciones y Declaraciones relativas a Productos dōTERRA. Los DIs no pueden usar y dōTERRA no admite el uso de cualquier contenido que viole leyes federales, estatales o locales, incluyendo las regulaciones en materia de salud y las Normas Oficiales Mexicanas (véase la Sección 11).

4. Variaciones, Eliminaciones o Abreviaturas. Los DIs no pueden usar una variación del Contenido Aprobado para cualquier fin, incluyendo equivalentes fonéticos, equivalentes en idiomas extranjeros, eliminaciones o abreviaturas. Los siguientes ejemplos son variaciones inaceptables: “do’TERRA” o “doughTERRA” o “deTIERRA”.

5. Slogans o Frases: Los DIs no pueden añadir, quitar o modificar de ningún modo cualquier slogan o frase de la Sociedad. Por ejemplo: cambiar “Un Regalo de la Tierra ” por “Un Regalo por parte de la Tierra”.
6. Uso en forma Despectiva u Ofensiva. Los DIs no puede usar Contenido Aprobado de una manera despectiva, ofensiva o dañina.
7. Contenidos: Todo el Contenido Aprobado debe mostrarse sólo para dar la mejor imagen, de una forma o en un contexto que tengan un efecto favorablemente sobre la Sociedad y sus productos.
8. Respaldo o Patrocinio de un Tercero. Los DIs no pueden usar Contenido Aprobado de manera que implique la afiliación, respaldo, patrocinio o apoyo, por parte de la Sociedad, de cualquier producto o servicio de terceros cualquier causa o asunto político.
9. Uso en Medios Basados en Computación y Telefonía. Las siguientes secciones aplican a Medios Basados en Computación y Telefonía.
- a. Encabezados y Títulos. El nombre “dōTERRA” no puede ser utilizado en ningún título, subtítulo o encabezado de un Medio Basado en Computación y Telefonía sin ostentar la leyenda “un Distribuidor Independiente” en la misma línea o directamente debajo del título o encabezado. El tamaño de la letra de la leyenda “un Distribuidor Independiente” debe ser por lo menos la mitad del tamaño de la letra del título, subtítulo o encabezado, su color y estilo deben ser igualmente visibles a los del título o encabezado.
- b. Responsabilidad del Contenido. Cada medio basado en Computación y Telefonía deberán indicar claramente que su autor no es dōTERRA o alguna de sus sociedades afiliadas y que el dueño de la página es el único responsable del contenido. Deberán poner una bandera de entrada que indique que ese sitio es de un Distribuidor Independiente y que todo el contenido o afirmaciones que ahí se publican son 100% responsabilidad del mismo.
- c. Nombres de Dominio. Los DIs no pueden usar nombres que son Propiedad Intelectual de dōTERRA en un nombre de dominio sin el consentimiento expreso por escrito de la Sociedad, el cual queda a la entera discreción de la Sociedad. Dicho uso también deberá ser a través de un convenio de uso por escrito firmado con la Sociedad. Ejemplos de uso que no son aceptables: “dōTERRA.com” “dōTERRAcompany.com” “dōTERRAcorporate.com,” etc. Los DIs deben consultar las Directrices Específicas de Medios aplicables en su Mercado Local.
- d. URLs. Todos los localizadores de recursos uniformes (URL) de internet de las computadoras deben contener las palabras “un Distribuidor Independiente”.
- e. Redacción de la Política de Privacidad. Los DIs deben implementar una política de privacidad por escrito que proteja toda la información obtenida de la página de internet en contra de su venta o uso por un tercero.
- f. Prohibición de Correo No Deseado. Los DIs no pueden enviar correo no deseado (Spam). El envío de Spam se incluye en forma enunciativa pero no limitativa: (1) el envío a usuarios en línea de mensajes por correo electrónico no solicitados que contengan direcciones de correo electrónico o internet de la cuenta de un DI; (2) la publicación de mensajes que contengan la dirección de correspondencia del DI en nuevos grupos que no estén relacionados con los productos del DI; (3) la creación de “remitentes” falsos en un mensaje de correo electrónico o publicación de una noticia de grupo con la dirección de correspondencia del DI, dando la impresión de que el mensaje lo originó la Sociedad o su red de Distribuidores Independientes de Productos;

(4) el envío de correos electrónicos o faxes no solicitados a listas de personas que no estén dentro de la Organización del DI o con los que el DI no haya tenido una relación comercial o personal previa. Todas las transmisiones de correo electrónico relacionadas con la Sociedad sólo deben enviarse a CMs y DIs en la Organización del DI. Los correos electrónicos no deben contener declaraciones, afirmaciones sobre ingresos o testimonios falsos, deben apearse totalmente a lo establecido en este documento.

10. Uso Correcto de Marcas Comerciales. Los DIs debe utilizar correctamente la Propiedad Intelectual Autorizada, de la siguiente manera: Las marcas comerciales son adjetivos utilizados para modificar sustantivos; el sustantivo es el nombre genérico de un producto o servicio. Como adjetivos, las marcas comerciales no pueden utilizarse en plural o en forma posesiva. Correcto: "Usted debería comprar dos botellas de Zedocrine"; Incorrecto: "Usted debería comprar dos Zedocrines".

11. Uso de Contenidos Aprobados:

a. Los DIs no deben utilizar símbolos de marcas comerciales en comunicaciones de productos que se distribuirán en México.

b. El uso de alguno de los siguientes avisos internacionales de propiedad es apropiado:

_____ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC, registrada en los EE.UU. y otros países.

_____ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC.

E. Reconocimiento y Protección de Derechos.

1. Reconocimiento de Derechos. Los CMs y DIs reconocen que todos los Contenidos Aprobados son propiedad exclusiva de dōTERRA Holdings, LLC o han sido licenciados a dōTERRA Holdings, LLC. Con excepción de los derechos limitados que se otorgan mediante el Contrato por el término del Contrato, los CMs y DIs reconocen que mediante este instrumento la Sociedad conserva la titularidad y propiedad efectiva de todos los derechos sobre la propiedad intelectual y todos los derechos sobre la propiedad intelectual relacionados con la misma para todos los efectos. Los CMs y DIs se comprometen a ayudar a la Sociedad para proteger los derechos de la Sociedad sobre la propiedad intelectual, a solicitud de la Sociedad.

2. Acuerdo de Protección. Los CMs y DIs se comprometen a ayudar a la Sociedad en la medida necesaria para obtener la protección o proteger cualesquiera derechos de la Sociedad sobre Contenidos Aprobados.

3. Cesiones. Los CMs y DIs están de acuerdo en que nada de lo contenido en el Contrato será interpretado como una cesión o concesión al DI de cualquier derecho, título o interés en o sobre los Contenidos Aprobados, en el entendido de que todos los derechos relacionados con los mismos están reservados por la Sociedad, a excepción del derecho a utilizar Contenidos Aprobados conforme a lo establecido expresamente en el Contrato. Los CMs y DIs están de acuerdo en que a la terminación o vencimiento del Contrato, se considerará que los CMs y DIs han cedido, transferido y transmitido a la Sociedad todos los derechos de comercialización, acciones, buena reputación, títulos u otros derechos en y sobre la Propiedad Intelectual de dōTERRA que los CMs y DIs pudieren haber obtenido o que pudieren haber sido conferidos a los CMs y DIs para el cumplimiento de cualquier propósito cubierto por este instrumento, y que los CMs y DIs firmarán todos los instrumentos que sean solicitados por la Sociedad para realizar o confirmar lo anterior. Cualquier cesión, transferencia o transmisión de esta naturaleza se llevarán a cabo sin alguna otra contraprestación que no sea los convenios mutuos y consideraciones del Contrato.

4. Terminación.

a. Los CMs y DIs no pueden terminar los derechos otorgados a la Sociedad en esta Sección 12.
b. Los derechos de un CM o DI otorgados en esta Sección 12 puede ser terminados por la Sociedad mediante una notificación que surtirá efectos inmediatos y sin que pueda subsanarse, en caso que el CM o DI lleve a cabo cualquiera de los siguientes actos:

(a) Presentar una solicitud de quiebra o una solicitud para beneficiarse de cualquier procedimiento de insolvencia;

(b) cometa cualquier acto deshonesto;

(c) no cumpla o se rehúse a cumplir cualquier otra obligación creada por este Contrato o cualquier otro convenio entre el CM o DI y la Sociedad o sus afiliadas;

(d) haga declaraciones falsas en relación con la adquisición de los derechos que aquí se confieren o se involucre en una conducta que tenga efectos desfavorables sobre la Sociedad o la operación y reputación de los negocios de la Sociedad, o

(e) sea condenado por un delito grave o cualquier otra conducta delictiva que sea relevante para el Contrato.

c. En caso de terminación de esta licencia por cualquier razón, los DIs cesarán inmediatamente todo uso de Contenidos Aprobados y a partir de ese momento dejarán de utilizar cualquier propiedad intelectual, marca o nombre comercial similar. La terminación de la licencia conforme a las disposiciones de esta Sección 12 es sin perjuicio de los demás derechos que la Sociedad pueda tener en contra del DI.

5. Derechos Personales. Los derechos y obligaciones establecidos en esta sección corresponden personalmente al CM o DI y sin el consentimiento por escrito de la Sociedad, el cual será concedido o no a la sola y absoluta discreción de la Sociedad, no podrán ser cedidos, dados en prenda, otorgado bajo sub-licencia o gravados de cualquier otra forma por el CM o DI o por ministerio de ley.

6. Recursos. Cada CM y DI reconoce y acepta que el cumplimiento de los términos de esta Sección 12 es indispensable para proteger la buena reputación y otros intereses de propiedad de la Sociedad. Consecuentemente, los CMs o DIs acuerdan que en el caso de incumplimiento de esta Sección 12, el CM o DI deberá indemnizar y sacar en paz y a salvo a la Sociedad y a sus sociedades controladoras, subsidiarias y/o afiliadas de cualquier pérdida, daños, cargos y gastos, incluyendo honorarios razonables de abogados, originados como consecuencia de dicho incumplimiento. Lo anterior sin perjuicio del derecho de la Sociedad de solicitar medidas cautelares inmediatas ante cualquier tribunal competente para salvaguardar y proteger los intereses de la Sociedad, además de cualquier otro recurso que pueda estar disponible para la Sociedad en caso de que el CM o DI, sus funcionarios, empleados o representantes incumplan o amenacen con incumplir las obligaciones bajo esta Sección 12.

Las disposiciones de esta Sección sobrevivirán a la terminación del Contrato. Nada de lo aquí establecido es una renuncia a cualquier otro derecho y recurso que la Sociedad pueda tener en relación con el uso de su Información Confidencial o cualquier otra violación del Contrato.

F. Disposiciones Adicionales de Publicidad.

1. Los CMs o DIs no puede contestar el teléfono como "dōTERRA" o dar a entender que representan a la Sociedad o que son alguien más que un CM o DI.

2. Ninguna publicidad puede implicar que existe un trabajo o posición disponible en dōTERRA.

3. No puede prometerse un ingreso específico.

4. Todas las preguntas de los medios deben ser remitidas inmediatamente al Director de Comunicaciones de Marketing de la Sociedad.

5. No pueden darse declaraciones a los medios de noticias o al público en general en relación con el Contrato sin el previo consentimiento por escrito de un ejecutivo autorizado de la Sociedad.

6. A solicitud de la Sociedad, cualquier Material de Soporte de Ventas u otro medio que haya sido elaborado por el DI, o que haya sido elaborado o distribuido a instancias del DI y que también contenga cualquier Propiedad Intelectual de dōTERRA o Contenido, deberá proporcionarse de inmediato a la Sociedad. Los DIs deben conservar una copia de todos los Materiales de Soporte de Ventas u otros materiales publicitarios que hayan distribuido, por un plazo de siete años contados a partir de la fecha más reciente de su distribución.

7. Los DIs se comprometen a liberar y sacar en paz y a salvo a la Sociedad y a sus sucesores, cesionarios, empleados, y agentes, de cualquier y toda responsabilidad, indemnización monetaria, reclamación y/o demanda que surja de o en relación con la creación y el uso de cualquier Propiedad Intelectual de un tercero o de la Sociedad, incluyendo cualquier reclamación por difamación o declaraciones falsas.

Sección 13. POLÍTICA DE TIENDAS, VENTAS EN ESTABLECIMIENTO DE SERVICIOS Y EXPOSICIONES COMERCIALES

A. Política de Tiendas y Establecimientos de Servicios. Los DIs NO pueden vender productos a través de tiendas, farmacias o ningún establecimiento comercial abierto al público, así como subastas o tiendas en línea, como por ejemplo eBay, Amazon, Mercado Libre, o ningún otro sitio similar sin la autorización expresa por escrito de dōTERRA. Los DIs que deseen vender a través de Medios digitales, pueden hacerlo sólo mediante el cumplimiento de los requisitos específicos de dōTERRA y firmando con dōTERRA el Contrato de Subasta/Tienda en Línea, asegurando una conducta apropiada y el cumplimiento de todas las políticas de dōTERRA. Cualquier solicitud de información se puede hacer escribiendo a compliancemexico@doterra.com.

B. Ventas por Internet: Solo se puede vender los productos en su sitio mydoterra.com, o a través de un sitio aprobado por el Equipo Internacional de Normas y Cumplimiento (Compliance). Para obtener un sitio aprobado, debe contactar al equipo de Normas y Cumplimiento a través de compliance@doterra.com o compliancemexico@doterra.com

1. Los Distribuidores Independientes deben colocar un enlace de su sitio mydoterra.com sus ventas y promociones en medios digitales. Revisar la Sección 12:9: B, 13: B del Manual de Políticas en doterraeveryday-la.com

2. NO se puede vender en Amazon, eBay, Mercado Libre, o en ningún otro sitio similar.

3. Ofrecer productos "Gratis": El ofrecer productos gratis devalúa el producto y se considera una competencia desleal. Productos adicionales si se pueden agregar a una promoción siempre y cuando la suma total de tal promoción incluya el precio de cada uno de los artículos más el 25% por encima del precio de Distribuidor Independiente. Esto incluye productos que no son de dōTERRA. Una fórmula para recordar es: Precio de Distribuidor Independiente del producto o productos a ofrecer + 25% = Precio Venta en Medios Digitales.

4. Envío gratis: Un Distribuidor Independiente dōTERRA no debe ofrecer regalar o descontar el costo de envío como incentivo.

5. Descuentos: No se pueden ofrecer descuentos adicionales ya que el costo menor al que se puede ofrecer es arriba del 10% adicional al precio de Distribuidor Independiente.

6. No está autorizado realizar Subastas de nuestros productos.

Promociones de la Compañía: El Distribuidor Independiente puede promover cualquier promoción de la compañía, pero no puede alterar, sumarle o competir con la promoción de la empresa. Ocasionalmente se

puede dar un pequeño obsequio siempre y cuando NO esté ligado a una venta, por ejemplo: que sea por hacer "Like" a mi página" o al estilo de "Participa y gana".

C. Política de Exposiciones Comerciales. Los DIs que deseen exhibir, promover y vender los productos y la oportunidad dōTERRA en el marco de una exposición comercial pueden alquilar un puesto o colocar una

exhibición en una exposición o convención comercial ("Convención"), sujeto a la aprobación por escrito de la Convención por parte de la Sociedad y al cumplimiento por parte del DI de los siguientes requisitos:

1. Llenar y enviar a la Sociedad un Formato de Solicitud de Evento. Este formato puede encontrarse en la Oficina Virtual de dōTERRA en línea.

2. Con el fin de obtener un puesto de exhibición y asegurar derechos exclusivos, la Sociedad debe recibir, por lo menos cuatro semanas antes de la exposición comercial, un formato mediante el cual se solicite su permiso para participar en la misma. La Sociedad se reserva el derecho de autorizar un solo puesto en representación de la Sociedad y los productos por exposición. En el puesto de la exposición comercial sólo podrán ofrecerse productos dōTERRA y/o la oportunidad dōTERRA. Sólo podrán exhibirse y distribuirse materiales de comercialización producidos por dōTERRA. Se requiere que el DI compre una pancarta de DI producida por la Sociedad, misma que debe ser exhibida en el puesto de exhibición. Podrán otorgarse derechos exclusivos a la sola discreción de la Sociedad.

3. El DI no hará referencia alguna a dōTERRA en cualquier tipo de publicidad o material promocional que implique que dōTERRA está participando en la Convención o exposición. En cambio, cualquier publicidad o material promocional aprobado por la Sociedad debe hacer referencia específica al DI como un DI de dōTERRA, incluyendo cualesquiera planos o listas elaboradas por el patrocinador de la Convención o exposición.

4. El DI no hará declaraciones de ningún tipo sobre ganancias.

5. El DI no usará la Convención o exposición para promover cualquier producto, servicio u oportunidad de negocio en el que el DI pueda estar involucrado que no sea el negocio dōTERRA.

6. Durante la Convención o exposición, el DI debe cumplir personalmente con el Manual de Políticas y es responsable de (i) las actuaciones de todas las personas que realicen cualquier actividad en el puesto en la Convención; (ii) todo el material distribuido en la Convención; y (iii) todos los demás aspectos de participación en la Convención.

7. En adición a los demás recursos previstos en el Manual de Políticas, la Sociedad se reserva el derecho a negar la participación futura en Convenciones debido a cualquier violación de políticas en una Convención.

Sección 14. NEGOCIO INTERNACIONAL

A. Actividades Permitidas en Mercados Cerrados. Antes de la apertura oficial de un Mercado Local Abierto, las actividades permitidas de un Distribuidor Independiente (DI) en un Mercado Local Cerrado se limitan a entregar tarjetas de presentación y llevar a cabo, organizar o participar en reuniones en las que el número de asistentes a una reunión determinada, incluyendo la DI, no sea superior a cinco. Los participantes en dichas reuniones deben ser conocidos personales del DI o conocidos personales de los conocidos personales del DI que están presentes en la reunión. Las reuniones deben celebrarse en un hogar o en un establecimiento público, pero no se pueden llevar a cabo en la habitación privada de un hotel. Todas las técnicas de llamadas sin previo aviso (contactar a personas que con anterioridad no eran conocidos personales del DI que hace

el contacto) están estrictamente prohibidas en los Mercados Locales Cerrados. B. Actos Prohibidos en los Mercados Locales Cerrados.

1. Un DI no puede importar o facilitar la importación, venta, donación o distribución de productos, servicios o muestras de productos de la Sociedad.

2. Un DI no puede colocar ningún tipo de publicidad o distribuir materiales de promoción relacionados con la Sociedad, sus productos o la oportunidad, a excepción de Materiales de Soporte de Ventas Aprobados por la Sociedad, que estén específicamente aprobados para su distribución en Mercados Locales Cerrados.

3. Un DI no puede buscar o negociar ningún contrato con el propósito de comprometer a un ciudadano o residente de un Mercado Local Cerrado a la oportunidad, a un Patrocinador Registrador específico o a una línea específica de patrocinio. Además, los DIs no pueden registrar a ciudadanos o residentes de los Mercados Locales Cerrados en un Mercado Local Abierto o mediante el uso de formatos de Contrato de Distribuidor Independiente (CDI) de un Mercado Local Abierto, a menos que el ciudadano o residente del Mercado Local Cerrado tenga, al momento de registrarse, la residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el Mercado Local Abierto. Es responsabilidad del Patrocinador que hace el Registro asegurarse del cumplimiento de los requisitos de residencia y autorización para trabajar. El ser miembro de o participar en la propiedad de una sociedad, asociación u otra persona moral en un Mercado Local Abierto no cumple por sí mismo con los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante en una Relación de Distribución no proporciona una constancia de residencia o autorización para trabajar cuando le sea solicitado por la Sociedad, la Sociedad podrá, a su elección, declarar el CDI como inválido desde su inicio.

4. Un DI no puede aceptar dinero u otra contraprestación o participar en cualquier transacción financiera con un DI potencial que rente, tome en arrendamiento o compre instalaciones con el propósito de promover o realizar negocios relacionados con la Sociedad.

5. Un DI no puede promover, facilitar o llevar a cabo cualquier tipo de actividad que exceda los límites establecidos en este Manual de Políticas o que la Sociedad, a su sola discreción, considere como contradictorio al negocio de la Sociedad o sus intereses éticos en cuanto a su expansión internacional.

C. Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero. Todos los DIs de dōTERRA deben cumplir con la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos de América (FCPA). Para una explicación completa de la FCPA, consulte el folleto de dōTERRA en el menú de herramientas de la página de internet de dōTERRA. Una persona u organización es culpable de violar la FCPA si existe:

1. un pago, oferta, autorización o promesa de pagar dinero o algo de valor

2. a un funcionario público en el extranjero (incluyendo funcionarios de partidos o gerentes de empresas estatales) o a cualquier otra persona, a sabiendas de que el pago o promesa pasarán a un funcionario extranjero

3. Con una motivación corrupta

4. con la finalidad de (i) influir sobre cualquier acto o decisión de esa persona, (ii) inducir a esa persona para que realice u omita cualquier acción en violación a su deber legal, (iii) lograr ventajas indebidas, o (iv) inducir a esa persona a utilizar sus influencias para afectar un acto oficial o decisión oficial

5. con el fin de ayudar en la obtención, conservación o manejo de un negocio para o con cualquier persona.

D. Mercados Locales o Franquicias No Exclusivos. No existen Mercados Locales o Franquicias exclusivos. Un DI tiene el derecho de operar en cualquier lugar dentro del país de residencia del DI.

E. Mercados Locales Prohibidos. La Sociedad se reserva el derecho de designar ciertos Mercados Locales en los que toda conducta anterior a la comercialización está expresamente prohibida. Antes de llevar a cabo actividades previas a la apertura de un mercado, es responsabilidad de cada DI verificar a través de su contacto vigente con la Sociedad que el Mercado Local en el que se planea llevar a cabo esas actividades no sea un Mercado Local Prohibido. Un DI puede obtener una lista de Mercados Locales Prohibidos llamando a la Sociedad.

F. Violación de la Política Internacional. En adición a otros recursos permitidos por el Contrato, puede prohibirse a un DI que incumpla alguna de las disposiciones de esta Sección 14, que participe en el mercado internacional afectado por el período que la Sociedad estime conveniente. Esta prohibición podría incluir en forma enunciativa pero no limitativa lo siguiente:

1. el DI puede no tener derecho a derechos internacionales de distribución/patrocinio en el Mercado Local afectado;

2. el DI y la línea ascendente del DI pueden no tener derecho a Bono por ventas generados por el DI y su línea descendente en el respectivo Mercado Local;

3. Adicionalmente, en todos los mercados, por un período de hasta un año, el DI puede no tener derecho a los beneficios que tradicionalmente se ofrecen a DIs, tales como el reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, y la recepción de materiales de registro de DIs nuevos antes de la apertura oficial de cualquier mercado nuevo.

4. Un DI que no ha podido participar en un mercado por incumplir la Sección 14 de este Manual de Políticas deberá solicitar por escrito a la Sociedad el permiso escrito de participar en el mercado después de que haya terminado el período de prohibición.

G. Renuncia a otros Derechos. Las disposiciones de esta Sección 14 no son una renuncia a los derechos de la Sociedad establecidos en cualquier otra parte del Contrato.

Sección 15. PAGO DE IMPUESTOS

A. Impuesto sobre la Renta (ISR). Cada DI es el único responsable de la declaración y pago de todos los impuestos derivados de sus actividades y de los ingresos obtenidos como un DI de dōTERRA. En caso que un DI haya comunicado por escrito a dōTERRA que opta por pagar el impuesto bajo el Capítulo I del Título IV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) (Régimen de Asimilados a Salarios) dōTERRA calculará y retendrá los montos correspondientes, de conformidad con lo previsto por dichas disposiciones fiscales y expedirá las constancias correspondientes. No obstante lo anterior, cada DI reconoce y se obliga a cumplir por su cuenta con todas las obligaciones correspondientes a su actividad comercial y otros ingresos que perciba, de acuerdo a lo establecido en la legislación vigente en México.

B. Impuesto al Valor Agregado (IVA). La Sociedad no será responsable por cualquier impuesto relacionados con la venta de productos por parte del DI a los clientes o que de otra manera deriven del Contrato, como el al valor agregado (IVA) y/o cualquier responsabilidad fiscal y/o los correspondientes recargos o multas, en su caso.

Sección 16. RECLAMACIONES DE RESPONSABILIDAD DE PRODUCTOS

A. Defensa de la Sociedad por Reclamaciones. Sujeto a las limitaciones establecidas en esta disposición, dōTERRA defenderá a los Distribuidores Independientes (DIs) de reclamaciones realizadas por terceros que sean clientes, los cuales aleguen un daño ocasionado por el uso de un producto o lesiones debido a un producto defectuoso. Los DIs deben notificar de inmediato a la Sociedad por escrito de dichas reclamaciones, en un plazo de diez (10) días contados a partir de la fecha de la comunicación del tercero que reclama el daño. La falta de notificación a la Sociedad libera a la misma de cualquier obligación de la Sociedad con respecto a dicha reclamación. Los DIs deben permitir que la Sociedad tenga la entera y absoluta discreción con respecto a la defensa de la reclamación a, y el uso y elección de abogados, como condición de la obligación de la Sociedad de defenderlos.

B. Excepciones a la Indemnización del DI. La Sociedad no tendrá ninguna obligación de indemnizar a un DI en caso de reclamaciones de terceros, si:

1. el DI no ha cumplido con el Contrato respetando las obligaciones y limitaciones que aplican a la distribución y/o venta de los productos, o
2. el DI ha re-empacado, alterado o dado un uso indebido al producto, ha hecho afirmaciones o ha dado instrucciones o recomendaciones con respecto al uso, seguridad, eficacia, beneficios o resultado que no se ajusten a la literatura aprobada de la Sociedad; o
3. el DI hace una transacción de la reclamación o intenta hacerla sin la aprobación por escrito de la Sociedad.

Sección 17. USO AUTORIZADO DE INFORMACIÓN DE DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

A. Listas de DIs. Las listas de Clientes Mayoristas (CMs) y Distribuidores Independiente (DIs) y de todos los contactos generados a partir de las mismas ("Listas") son propiedad confidencial de dōTERRA. La Sociedad ha derivado, compilado, configurado y actualmente mantiene las Listas mediante la inversión de tiempo, esfuerzo y recursos monetarios considerables. Las Listas en sus formas actuales y futuras constituyen activos comercialmente ventajosos y secretos comerciales de la Sociedad. El derecho de divulgar las Listas y otra información de los CMs y DIs que tiene la Sociedad está expresamente reservado a la Sociedad y puede negarse a discreción de la Sociedad.

B. Confidencialidad de las Listas. Los vendedores, proveedores u otras personas que obtienen acceso a las Listas de los CMs y DIs a través de la producción o distribución de dicho material reconocen contractualmente la naturaleza confidencial y de propiedad de esas listas de correspondencia y reconocen que cualquier uso de esas Listas o los contactos generados a partir de las mismas está expresamente prohibido salvo que su único propósito sea fomentar los negocios de la Sociedad. También reconocen que la información es propiedad de la Sociedad y que todos los materiales que se ofrecen a los CMs y DIs sólo pueden hacer alguna referencia a la Sociedad o sus programas con el consentimiento previo por escrito de la Sociedad para cada oferta por separado.

C. Listas Específicas. La Sociedad proporciona a los DIs una parte de las Listas ajustadas específicamente (en lo sucesivo, en el contexto de Listas, el "Receptor"). Cada parte de la Lista, proporcionada sólo contiene información específica al nivel del Receptor y su propia Organización en línea descendente.

D. Limitaciones de Uso. Estas Listas se proporcionan para el uso exclusivo y limitado del Receptor con el objeto de facilitar la capacitación, soporte y servicio a la Organización en Línea Descendente del Receptor exclusivamente para el desarrollo del relacionado con la Sociedad. Cada Receptor reconoce que cada uso, dentro del marco previsto, constituye un acuerdo de licencia exclusiva por separado entre el Receptor y la Sociedad.

E. Las Listas Pertenecen a la Sociedad. Estas Listas continúan siendo en todo momento propiedad exclusiva de la Sociedad, la cual en cualquier momento y su sola discreción, puede reclamar y tomar posesión de las Listas. Consecuentemente, cada DI se obliga a:

1. Mantener en confidencialidad y no divulgar ninguna de las Listas o partes de las mismas a terceros, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, a CMs, DIs existentes, competidores y el público en general;

2. limitar el uso de las Listas al alcance pretendido de promover el negocio del DI relacionado con dōTERRA. Las Listas no pueden ser utilizadas para identificar y tratar que otros CMs y DIs de dōTERRA busquen otras oportunidades y actividades comerciales;

3. que cualquier uso o divulgación de las Listas fuera del uso aquí autorizado o en beneficio de cualquier tercero, constituye un uso indebido, apropiación indebida, así como violación al acuerdo de licencia del Receptor, lo cual causa un daño irreparable a la Sociedad;

4. que, cuando haya cualquier incumplimiento bajo esta sección, cuando la Sociedad lo solicite o cuando un tribunal competente ordene una medida cautelar, el Receptor deberá recuperar de inmediato y devolver a la Sociedad todas las Listas proporcionadas previamente al Receptor a petición de la Sociedad, y que las obligaciones establecidas en esta sección sobrevivirá a la terminación del Contrato del Receptor.

F. Recursos de la Sociedad por Incumplimiento. La Sociedad se reserva el derecho de ejercer todos los recursos que corresponda conforme a las leyes nacionales o locales aplicables para proteger sus derechos de propiedad y de secreto comercial de la información cubierta por las Listas. Ninguna falta de ejercicio de cualquier recurso aplicable constituye una renuncia a dichos derechos.

Sección 18. LÍMITE DE RESPONSABILIDAD

Con excepción de lo dispuesto en el presente Manual de Políticas, dōTERRA no otorga ninguna declaración o garantía expresa o implícita con respecto a los productos dōTERRA que se proporcionarán conforme a este instrumento o su condición, comerciabilidad, idoneidad para un propósito particular o uso por Clientes Mayoristas (CMs) y Distribuidores Independientes (DIs). La Sociedad no será responsable por:

A. Daños especiales, indirectos, incidentales, punitivos consecuentes, incluyendo pérdida de utilidades, que deriven de o estén relacionados con el funcionamiento o el uso de los productos, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, daños que deriven de la pérdida de ingresos o utilidades, la falta de lograr ahorros u otros beneficios, daños a equipo y reclamaciones en contra del DI por parte de terceros, incluso si la Sociedad ha sido advertida de la posibilidad de dichos daños;

B. daños (independientemente de su naturaleza) por cualquier retraso o falta por parte de la Sociedad en el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del Contrato debido a cualquier causa fuera de su control razonable, o

C. reclamaciones hechas materia en un procedimiento legal en contra de la Sociedad dos años después del incumplimiento que se alega. No obstante cualquier otra disposición del Contrato, la responsabilidad total de la Sociedad bajo este instrumento no excederá a los montos efectivamente recibidos por la Sociedad de acuerdo con los términos del Contrato.

Sección 19. MEDIDAS DISCIPLINARIAS

A. Derechos Condicionados al Cumplimiento. Los derechos de los CMs y DIs bajo el Contrato están

condicionados y sujetos al cumplimiento continuo por parte del CM y DI de los términos del Contrato. En caso que un CM o DI no cumpla sus obligaciones conforme a lo establecido en el Contrato, cesarán los derechos del CM o DI. La Sociedad podrá perdonar el incumplimiento de un DI, en su totalidad o en parte, sin renunciar a sus derechos y recursos bajo el Contrato.

B. Posibles Medidas Disciplinarias. Si los CMs o DIs violan cualquiera de los términos y condiciones del Contrato o participan en una conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o no ética, dōTERRA puede, a su sola discreción, recurrir a cualquier medida disciplinaria que estime pertinente. Las posibles medidas disciplinarias son:

1. Emitir una advertencia o amonestación para el CM o DI en forma verbal y/o por escrito;
2. Monitorear de cerca la conducta del CM o DI durante un período determinado para asegurar el cumplimiento de las obligaciones contractuales;
3. Exigir al DI que proporcione a la Sociedad garantías adicionales de que el desempeño del DI se hará de conformidad con el Contrato. Las garantías adicionales pueden incluir la obligación del DI de tomar ciertas acciones en un esfuerzo por mitigar o corregir el incumplimiento;
4. Negar o suspender privilegios que fueron otorgados ocasionalmente por la Sociedad o dejar de cumplir las obligaciones de la Sociedad bajo el Contrato, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, premios, reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, participación en eventos patrocinados por la Sociedad, colocación de pedidos de productos, promoción dentro del Plan de Compensación de Ventas, acceso a la información y genealogías de la Sociedad o participación del CM o DI en otros programas u oportunidades de la Sociedad;
5. Suspender o limitar el pago de Bono por ventas de la todas o parte de las ventas del DI o de la Organización del DI;
6. Imponer una sanción la cual puede ser inmediata o puede ser descontada en los cheques futuros de Bono por ventas o Comisiones;
7. Reasignar a la totalidad o a una parte de la Organización del DI;
8. Ajustar la posición de Distribuidor Independiente del DI;
9. Suspender al CM o DI, lo que puede resultar en la terminación o recontractación con condiciones o restricciones;
10. Terminar la Relación de Distribución del DI; y
11. Buscar medidas cautelares y cualesquiera otros recursos disponible por ley.

C. Investigación. El siguiente procedimiento será aplicable cuando dōTERRA investigue una presunta violación del Contrato:

1. La Sociedad entregará al CM o DI un aviso verbal y/o le enviará una notificación por escrito sobre la presunta violación del Contrato. Cada CM o DI está de acuerdo en que la relación entre un CM o DI y la Sociedad es totalmente contractual. En consecuencia, la Sociedad no observará o respetará ninguna reclamación del CM o DI en el sentido de que la relación es o ha sido extracontractual, que se ha generado de manera implícita por cualquier práctica o acción, que ha sido autorizada verbalmente por un empleado de la Sociedad en contradicción a los términos del Contrato o que sea implícita de cualquier otro hecho.

2. En caso que se envíe una notificación por escrito, la Sociedad dará al CM o DI diez días hábiles a partir de la fecha de envío de la carta de notificación, durante los cuales el CM o DI puede presentar toda la información relacionada con el incidente para revisión por parte de la Sociedad. La Sociedad se reserva el derecho de prohibir actividades de la Relación de Distribución al DI en cuestión (por ejemplo hacer pedidos, patrocinar, modificar información del DI, recibir Bono por ventas, etc.) desde el momento en que se envíe la notificación y hasta que se dicte la decisión final de la Sociedad.

3. Con base en cualquier información obtenida de fuentes colaterales y por investigaciones que haga la Sociedad de declaraciones y hechos en conjunto con la información presentada a la Sociedad durante el período de respuesta, la Sociedad tomará una decisión definitiva con respecto a la medida adecuada, la cual puede incluir la terminación del Contrato con el CM o DI. La Sociedad notificará al CM o DI con prontitud sobre su decisión. Toda medida será efectiva a partir de la fecha de envío de la notificación de la decisión de la Sociedad.

4. Si se le solicita, la Sociedad proporcionará información adicional sobre una apelación a la decisión de la Sociedad y la política de Resolución de Disputas de la Sociedad señalada en la sección 22.C del presente documento.

D. Solicitud de Terminación. Un CM o DI puede solicitar la terminación del Contrato en cualquier momento y por cualquier razón, enviando una notificación por escrito de su intención de terminación a la Sociedad. Una persona cuya Relación de Distribución se termina no se puede volver a registrar como DI durante los seis meses siguientes a la fecha de la última actividad si el DI alcanzó el Rango Premier o inferior. Si el DI alcanzó el Rango Plata o superior, la persona debe esperar doce meses antes de registrarse como DI con dōTERRA. Todas las obligaciones en materia de confidencialidad de información y la red de DIs sobrevivirán a la terminación del Contrato, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, las obligaciones señaladas en la Sección 12 y la Sección 17.

E. Terminación Voluntaria. Cuando se termina una Relación de Distribución voluntariamente, la cuenta se coloca en un estado de suspensión por un período de doce meses a partir de la fecha de la última actividad, y después de ese periodo la cuenta es efectivamente terminada y retirada del árbol genealógico. En otras palabras, una cuenta suspendida permanece en el árbol genealógico hasta que es efectivamente terminada por la Sociedad; no hay un acenso de la línea descendente durante el período de suspensión. Sin embargo, debido a la compresión del Plan de Compensación de Ventas, el volumen ascenderá por encima del DI en suspensión, permitiendo el pago máximo.

F. Inactividad. Una Relación de Distribución puede ser terminada por la Sociedad si la Relación de Distribución no está Activa o si no se paga la cuota anual de renovación.

G. El Co-Solicitante Obliga a la Relación de Distribución. La actuación de cualquier participante o Co-solicitante en la Relación de Distribución, o cónyuge o socio de un DI, es atribuible a la Relación de Distribución y cualesquiera recursos que se requieran por dicha actuación, incluyendo la terminación del Contrato, pueden ser aplicados en forma general a la Relación de Distribución.

H. Tiempo Limitado por Reclamaciones. La Sociedad no revisará ninguna violación de los términos y condiciones del Contrato que nos sea hecha del conocimiento de la Sociedad en los dos años siguientes al inicio de la supuesta violación. El no reportar una violación en el plazo de dos años dará lugar a que la Sociedad no persiga las denuncias con el fin de evitar que demandas antiguas interrumpen las actividades comerciales en curso de las Relaciones de Distribución. Todas las denuncias de violaciones deben hacerse por escrito y enviarse a la atención del departamento jurídico de dōTERRA.

I. Acciones en contra de un DI. La Sociedad podrá tomar medidas en contra de un DI como se indica en esta Sección 19 del Manual de Políticas y otras partes del Contrato si la Sociedad determina, a su sola discreción, que el comportamiento del DI o la conducta de cualquier participante en la Relación de Distribución es perjudicial, perturbadora o dañina para el bienestar o la reputación de la red de Distribuidores o la Sociedad.

Sección 20. CAMBIOS AL CONTRATO

A. Modificaciones con Aviso de Treinta Días. dōTERRA se reserva expresamente el derecho de hacer cualquier cambio o modificación al Contrato y/o el Plan de Compensación de Ventas, dando aviso por escrito con treinta días de anticipación en las publicaciones de la Sociedad, por correspondencia por separado o mediante publicación de dicha notificación en línea en el sitio o sitios de internet de la Sociedad. Los CMs o DIs están de acuerdo que treinta días después de la publicación de dicha notificación, cualesquiera cambios o modificaciones surtirán efectos y quedan incorporados automáticamente al Contrato y/o al Plan de Compensación de Ventas entre la Sociedad y sus DIs, como una disposición válida y obligatoria. Al seguir actuando como un CM o DI o participando en cualquier actividad de Relación de Distribución, incluyendo la compra de productos, después de que los cambios o modificaciones han entrado en vigor, el CM o DI reconoce la aceptación de los nuevos términos del Contrato y/o Plan de Compensación de Ventas.

B. CMs y DIs Obligados por las Modificaciones. Cualesquiera modificaciones al Manual de Políticas, el Contrato y/o el Plan de Compensación de Ventas obligan a los CMs y DIs a registrarse bajo ese nuevo documento una vez que las modificaciones hayan sido notificadas mediante cualquiera de los canales oficiales de comunicación de dōTERRA incluyendo la página de internet de la Sociedad, correos electrónicos, boletines u otras publicaciones o envíos al C M y DI por correo. El ordenar productos o aceptar pagos de comisiones confirma la aceptación continua del CM y DI del Contrato y cualesquiera modificaciones y su acuerdo de estar vinculado por el Contrato.

Sección 21. SUCESORES Y RECLAMACIONES

A. Efectos Vinculantes y Beneficios Continuos. El Contrato será vinculante y válido para las partes y sus respectivos sucesores y cesionarios.

B. Transmisión de una Posición de la Relación de Distribución. Salvo que se indique otra cosa en este Manual de Políticas, un DI puede disponer de, vender, transferir o de otra forma ceder sus activos de su Relación de Distribución en cualquier forma permitida por el Contrato y la ley aplicable (incluyendo venta, donación o legado) con el previo consentimiento por escrito de la Sociedad. Cualesquiera activos que toman la forma de reclamos de compensaciones o cumplimiento de obligaciones contractuales, de o por la Sociedad, no serán reconocidos como activos del cesionario registrado por la Sociedad hasta en tanto la Sociedad haya recibido notificación por escrito de la transmisión y haya otorgado su aprobación formal por escrito. La Relación de Distribución transferida está sujeta a todas las medidas correctivas bajo el Contrato que puedan haber surgido antes de la transmisión.

1. Una vez hecha la donación, venta, transferencia, cesión u otra disposición de una Relación de Distribución, se creará una nueva Relación de Distribución. A pesar de que se crea una nueva Relación de Distribución, organizativamente la nueva Relación de Distribución tomará la posición de la anterior Relación de Distribución. Además, salvo que la Sociedad lo acuerde expresamente por escrito, el saldo de las Cuentas por Cobrar, el volumen personal, los puntos LRP y fecha de inscripción serán conservados por la anterior Relación de Distribución.

2. Para efectos de volver a registrarse como un DI, una donación, venta, transmisión o cesión son tratados como una terminación con respecto al cedente. En otras palabras, un DI que dona, vende, transmite o cede de otra forma su Relación de Distribución deberá esperar seis meses (si el Rango es Premier o inferior) o doce meses (si el Rango es Plata o superior) a partir de la fecha de terminación oficial (o de la fecha de la última compra del producto, si es antes de la terminación o la fecha de la transmisión) para volver a registrarse. Un DI no puede vender, traspasar, ceder o transferir ningún derecho otorgado por el Contrato a cualquier Persona o

entidad sin el consentimiento expreso y por escrito de la Sociedad. Un DI puede delegar sus responsabilidades, pero en última instancia es el responsable de garantizar el cumplimiento del Contrato y las leyes aplicables. Cualquier Persona que trabaja con o para el DI, como parte de su Relación de Distribución, lo hará sólo bajo la supervisión directa del DI.

C. Sucesión de la Relación de Distribución: En el caso de que un DI muera o quede incapacitado, la organización de dicho DI pasará a los sucesores legales del DI de acuerdo con las leyes aplicables. Los sucesores deberán notificar de inmediato a la Sociedad por escrito de esa circunstancia y proporcionarle la documentación apropiada.

D. Operación de la Sucesión de la Relación de Distribución: Mientras un divorcio o disolución de una entidad estén en trámite, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

1. Una de las partes podrá, con el consentimiento de la(s) otra(s), operar la Relación de Distribución en virtud de una cesión por escrito mediante el cual el cónyuge, accionistas, socios o fideicomisarios que renuncian, autoricen a la Sociedad para que trate directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista, socio o fiduciario que no renuncian.

2. Las partes pueden seguir operando la Relación de Distribución en forma conjunta sobre una base de "negocio en la forma usual", con lo cual todas las compensaciones que paga la Sociedad se pagarán a nombre mancomunado de los DIs o a nombre de la entidad a dividirse, según las partes lo acuerden de manera independiente.

E. Las Relaciones de Distribución son Indivisibles: En ningún caso puede dividirse la Organización de cónyuges que se divorcian o de una empresa que se divide. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia, la Sociedad dividirá los depósitos de Bono por ventas de los cónyuges que se divorcian o de DIs de empresas que se dividen. La Sociedad sólo reconocerá a una Organización y emitirá un solo depósito por Relación de Distribución por cada ciclo de comisiones. Los depósitos siempre se expedirán a la misma persona o entidad. En el caso de que las partes en un procedimiento de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de bono por ventas y la propiedad del negocio, el CDI podría ser cancelado sin su consentimiento.

F. Procedimientos Judiciales: Los DIs que estén involucrados en los procedimientos judiciales sobre la propiedad o manejo de una Relación de Distribución tienen la obligación de informar al Tribunal que la Relación de Distribución es indivisible y que la Sociedad no dividirá a una Organización o cheques de bono por ventas. La decisión final debe asignar expresamente la propiedad de la Relación de Distribución.

G. Período de Espera para Volver a Registrarse: Si un cónyuge o entidad ha renunciado completamente a todos los derechos en su Relación de Distribución original, posteriormente tienen la libertad de registrarse como DI bajo cualquier patrocinador que elijan, siempre y cuando cumplan con los requisitos del período de espera establecidos en la Sección 21.B.2. En este caso, sin embargo, el ex cónyuge o socio no tendrá derechos sobre ningún DI dentro de su antigua organización o sobre cualesquiera ex clientes o Miembros Preferentes (MPs). Ellos deberán desarrollar el nuevo negocio del mismo modo que lo hace cualquier otro nuevo DI.

Sección 22. DISPOSICIONES DIVERSAS

A. Renuncia

La renuncia por dōTERRA a cualquier incumplimiento de un Distribuidor Independiente (DI) de cualquiera de las disposiciones del Contrato, deberá ser por escrito y no se interpretará como una renuncia de cualquier incumplimiento posterior o adicional. La falta por parte de la Sociedad de ejercer cualquier derecho o

prerrogativa bajo el Contrato no operará como una renuncia a tal derecho o prerrogativa.

B. Acuerdo Total

1. El Contrato es la expresión final del entendido y acuerdo entre la Sociedad y un Cliente Mayorista (CM), así como entre la Sociedad y un Distribuidor Independiente (DI) en relación con todas las cuestiones que trata el Contrato y sustituye todos los acuerdos anteriores y actuales entre las partes (tanto verbales como escritos). El Contrato invalida todas las notas, memorandos, demostraciones, discusiones y descripciones anteriores, relacionados con el objeto del Contrato. El Contrato no podrá ser modificado o reformado, salvo por lo dispuesto en el mismo. No se puede contradecir la existencia del Contrato mediante evidencia de un supuesto acuerdo previo o actual, verbal o por escrito.

2. En caso de existir alguna discrepancia entre los términos del Contrato y las declaraciones verbales hechas a cualquier CM o DI por cualquier empleado, prevalecerán los términos y requisitos expuestos y por escrito a del Contrato.

C. Solución de Controversias: En el caso de cualquier disputa, reclamación, duda o desacuerdo que surja de o en relación con el Contrato o incumplimiento del mismo, las partes harán su mayor esfuerzo para resolver la disputa, reclamación, duda o desacuerdo. Para tal efecto, deberán consultar y negociar entre sí de buena fe y reconocer su mutuo interés de tratar de llegar a una solución justa y equitativa que sea satisfactoria para ambas partes. En el caso de que las partes no lleguen a una solución en un plazo de 60 días, entonces la controversia o reclamación que surja de o en relación con el Contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de baja cuantía de conformidad con el Reglamento de Arbitraje para Arbitrajes de Baja Cuantía de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, vigente al momento del inicio del arbitraje. Inmediatamente después de iniciado el arbitraje las partes intentarán una solución amistosa de la controversia mediante la mediación, ésta tendrá lugar de conformidad con el Reglamento de Mediación de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, vigente al momento del inicio de la mediación. La autoridad nominadora del mediador será la Comisión de Mediación y Arbitraje Comercial de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. El mediador será una persona diferente del árbitro o árbitros y no podrá ser designado árbitro en ese procedimiento. Si las partes llegan a una transacción los árbitros la recogerán en forma de laudo arbitral en los términos convenidos por las partes.

D. Litigios y Reclamaciones: Con el fin de proteger a dōTERRA, sus activos, y su reputación de reclamaciones o disputas creadas por terceros (no Distribuidor Independiente), la Sociedad requiere que si un DI es acusado de cualquier infracción de cualquier derecho de propiedad de cualquier tercero (que no sea un DI) derivada de cualquiera de los activos de propiedad de la Sociedad, o si el DI se convierte en sujeto de cualquier reclamación o demanda relacionada con la conducta comercial en el negocio del DI o cualquier otra acción que afecte negativamente, en forma directa o indirecta, a la Sociedad, su reputación o cualquiera de sus activos tangibles o intangibles en riesgo, el DI afectado lo notifique de inmediato a la Sociedad. La Sociedad podrá, a su propio costo y mediante aviso dado con una anticipación razonable, tomar cualquier acción que considere necesaria (incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, controlar cualquier litigio o discusión para transigir relacionados con los mismos) para protegerse a sí misma, su reputación y su propiedad tangible e intangible. El DI no deberá tomar medida alguna en relación con dicha reclamación y demanda, a menos que la Sociedad otorgue su consentimiento, el cual no podrá ser negado injustificadamente.

E. Ley Aplicable/ Jurisdicción: El Contrato se regirá por las leyes mercantiles mexicanas y su legislación supletoria. Para los efectos de ejecutar un laudo arbitral o cualquier otro asunto no sometido a arbitraje, las partes acuerdan expresamente someterse a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, ya sean locales o federales, renunciando a la jurisdicción de cualquier otro tribunal que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros. Los CMs y DIs están de acuerdo en que, no obrante cualquier regla de prescripción que establezca otra cosa, cualquier reclamación o acción que un CM o DI desee presentar en contra de dōTERRA por cualquier acto u omisión en relación con el Contrato,

debe presentarse dentro de los dos (2) años siguientes a la fecha del supuesto acto u omisión que dio lugar a la reclamación o acción. La falta de presentar la acción dentro del plazo permitido constituirá un impedimento de la demanda en contra dōTERRA por ese acto u omisión. El CM o DI renuncia a todas las reclamaciones o derechos para que se apliquen cualesquiera otras reglas de prescripción.

F. Divisibilidad: Cualquier disposición del Contrato que esté prohibida, sea judicialmente anulada o declarada como no exigible en cualquier jurisdicción, solo será inválida en la medida de la prohibición, nulidad o inexigibilidad en esa jurisdicción, y sólo dentro de esa jurisdicción. Ninguna disposición prohibida, invalidada judicialmente o no exigible del Contrato invalidará o hará inejecutable cualquier otra disposición del Contrato, ni se invalidará o hará inejecutable en cualquier otra jurisdicción.

G. Fuerza Mayor: Las partes del Contrato no serán responsables por cualquier falta o demora en el cumplimiento de cualesquiera obligaciones bajo el Contrato naturales causadas por causa de fuerza mayor, inundación, incendios, guerra o enemigo público.

H. Encabezados: Los encabezados en el Contrato sólo sirven como referencia y no limitarán ni afectarán de otro modo cualquier término o disposición del Contrato.

I. Notificaciones: A menos que se disponga otra cosa en el Contrato, cualquier notificación u otra comunicación solicitada o permitida en el marco del Contrato se hará por escrito y se entregará personalmente, se transmitirá por fax o se enviará por correo certificado (o registrado) o por mensajería exprés de primera calidad, franqueo prepago. La Sociedad designa como su domicilio para recibir cualquier notificación u otras comunicaciones solicitadas o permitidas en el marco del Contrato el siguiente: Insurgentes Sur 800 piso 19 Colonia del Valle Centro C.P. 03100 Distrito Federal México Delegación Benito Juárez El CM o DI designa la dirección indicada en Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente como su domicilio para recibir cualquier notificación u otras comunicaciones solicitadas o permitidas en el marco del Contrato. A menos que se disponga otra cosa en el Contrato, las notificaciones se considerarán entregadas cuando hayan sido entregadas personalmente, o si se han transmitido por fax, un día después de la fecha de dicho fax, o si se envían por correo, cinco días después de la fecha de envío al domicilio de la Sociedad o del CM o DI según está dispuesto en el Contrato de Distribuidor Independiente, a menos que la Sociedad haya recibido una notificación de cambio de domicilio. La Sociedad tendrá derecho, como método alternativo de notificación bajo esta Sección, de utilizar programas de correo, sitios de internet de la Sociedad u otros canales normales de comunicación con los CMs y DIs.

J. Aviso de Privacidad: La Sociedad se compromete en proteger la privacidad de la información personal de sus CMs y DIs y de los clientes. "Información Personal " significa cualquier información sobre una persona identificable que no sea información de contacto de negocio. La Sociedad protege la información personal manteniendo estrictas medidas de seguridad, físicas, electrónicas y de procedimiento que cumplen o exceden las leyes federales y reglamentos aplicables.

El CM o DI reconoce que en el curso de la ejecución de este Contrato, le será proporcionada y tendrá acceso a Información Personal y que dicha Información Personal es confidencial. El CM o DI está de acuerdo en que esa Información Personal será recopilada, usada y divulgada solamente para los fines para los que fue recopilada y sólo en relación con la prestación de los servicios o productos de la Sociedad o con del presente Contrato, que el CM o DI salvaguardará dicha Información Personal por medios organizacionales, físicos y tecnológicos adecuados y que, salvo que se requiera en relación con la prestación de los servicios o productos de la Sociedad, no divulgará, transmitirá, venderá, cederá, publicará o pondrá a disposición de otros cualquier Información Personal para su propio uso o el uso de cualquier otra persona o entidad, a menos que la divulgación sea necesaria para cumplir con una orden judicial o si es solicitado por una institución gubernamental que tiene la autoridad legal para obtener la Información Personal o si es requerido de otro modo por la ley.

Si se le solicita razonablemente, el CM o DI proporcionará a la Sociedad acceso a y el derecho a inspeccionar cualquier Información Personal recolectada, usada o divulgada por el CM o DI durante el curso del Contrato. El CM o DI se compromete a cooperar con la Sociedad en cualquier investigación regulatoria o cualquier investigación interna sobre cualquier supuesta violación de la privacidad o queja.

El DI deberá, a solicitud previa y por escrito de la Sociedad, devolver a la Sociedad de inmediato cualquier Información Personal y todas las copias de la misma en cualquier formato, que esté en poder o bajo el control del DI, y borrar la Información Personal de todos los sistemas de recuperación y bases de datos o destruir la misma de acuerdo con las indicaciones de la Sociedad y proporcionar a la Sociedad una certificación de dicha eliminación o destrucción firmada por el DI o su(s) representante(s) legal(es).

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares o LPDP, cada DI al que le sea proporcionada y/o que tenga acceso a Información Personal de clientes, Clientes Mayoristas, pondrá a disposición de los clientes un aviso de privacidad (el "Aviso de Privacidad"), ya sea por medio de un documento escrito o electrónico en español, en los siguientes términos:

"[INSERTE EL NOMBRE COMPLETO DEL DI], con domicilio en [INSERTE DIRECCIÓN FÍSICA COMPLETA DEL DI] (el "DI") es un DI de dōTERRA de México, S. de R.L. de C.V. (la "Sociedad"). El DI es responsable de los datos personales que ha recabado o que recabe de los clientes, o de cualquier otra persona física, así como del uso de los mismos y de su debida protección. El DI se compromete a observar los principios de licitud, consentimiento, información, calidad, finalidad, lealtad, proporcionalidad y responsabilidad que marca la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (en lo sucesivo "Ley de Protección de Datos Personales"). En este contexto y conforme a lo dispuesto por los artículos 15 y 16 de la mencionada Ley así como de los artículos relativos y aplicables de su Reglamento, el DI le informa mediante este documento sobre las finalidades y las características del tratamiento que se dará a sus datos personales:

1. Los datos personales que el DI almacena, usa y obtiene de sus clientes o de cualquier otra persona física, serán tratados por el DI y su personal autorizado para los propósitos siguientes: (i) para vender productos y prestar servicios a clientes; (ii) para administrar las compras de productos y servicios realizadas por los clientes; (iii) para fines comerciales incluyendo la entrega de productos y servicios; (iv) para propósitos fiscales y de facturación; (v) para gestionar la relación comercial del DI con los clientes, y otras personas y cumplir con las obligaciones del DI; (vi) para fines estadísticos internos.

Consideramos que las finalidades señaladas son necesarias para la existencia y cumplimiento de nuestra relación; sin embargo, si usted considera que alguno de los propósitos antes descritos no deriva o no es necesario para el tipo de relación que usted tiene con el DI, usted podrá expresar su oposición a que sus datos personales sean tratados para dicha finalidad mediante el envío de un correo electrónico al DI a la dirección de correo electrónico: [INSERTE DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO DEL DI] .

2. Para las finalidades antes mencionadas, el DI podrá recabar de usted los siguientes datos personales:

- DATOS DE IDENTIFICACIÓN: nombre, nacionalidad, fecha y lugar de nacimiento, edad, sexo, estado civil, nombres de familiares, dependientes y beneficiarios, registro federal de contribuyentes (RFC), clave única de registro de población (CURP), teléfono particular, teléfono celular, teléfono de trabajo, correo electrónico, número de fax, domicilio de trabajo.

- DATOS PATRIMONIALES: información de tarjetas de crédito y de cuentas bancarias.

3. Su consentimiento al tratamiento de sus datos personales conforme a los términos y condiciones descritos en este Aviso de Privacidad se entiende otorgado siempre que usted no manifieste oposición alguna respecto al presente Aviso de Privacidad.

De acuerdo con la Ley de Protección de Datos Personales, los datos financieros o patrimoniales requieren el consentimiento expreso de su titular (salvo las excepciones a que se refieren los artículos 10 y 37 de la Ley de

Protección de Datos Personales). El consentimiento se considera expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos. La falta de manifestar su posición después de que este Aviso de Privacidad ha sido puesto a su disposición se considera un consentimiento tácito.

4. Adicionalmente se entiende que usted acepta y autoriza expresamente al DI para transferir sus datos personales financieros (datos de tarjetas de crédito, datos sobre cuentas bancarias, etc.) a terceros que deban obtener dichos datos para efectos de la prestación de servicios adquiridos por los clientes y para efectos del pago y la facturación relacionados con dichos servicios.

Es importante distinguir entre un tercero y un encargado del tratamiento de los datos. Un tercero es cualquier persona física o jurídica, mexicana o extranjera, distinta del titular o del responsable de los datos; y un encargado es cualquier persona física o jurídica que, sola o conjuntamente con otras, trata datos personales.

POR CUENTA DEL RESPONSABLE. Ahora bien, en el caso de un encargado, no es necesario el consentimiento del titular de los datos; sin embargo, si la transferencia implica terceros, el titular de los datos debe consentir la transferencia y para tal efecto el responsable del tratamiento debe informar: (i) quién será dicho tercero o terceros indicando su nombre, categoría, tipo o sector de actividades y (ii) las razones que justifican la transferencia.

5. Usted puede limitar o revocar su consentimiento otorgado para el tratamiento de sus datos personales mediante solicitud por escrito dirigida al domicilio del DI o a la dirección de correo electrónico del DI proporcionados arriba y usted recibirá una respuesta a su solicitud dentro de los 15 días siguientes a la fecha de recepción de la misma.

6. Usted tiene derecho a (i) tener acceso a sus datos personales que están en posesión del DI y a los detalles de su tratamiento; (ii) actualizar o rectificar dichos datos personales cuando sean inexactos o incompletos;

(iii) exigir la cancelación de sus datos personales (cuando se hayan cumplido las finalidades para las cuales fueron recabados o si usted considera que el procesamiento de los mismos no cumple con los principios y obligaciones aplicables); y (iv) oponerse al tratamiento de sus datos personales para fines específicos o por existir causa legítima para ello. Usted podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante un escrito que contenga la siguiente información: su nombre y domicilio, documentos que acrediten su identidad, una descripción clara y precisa de los datos personales sobre los que busca ejercer alguno de estos derechos y una descripción de su solicitud. Este escrito deberá enviarse al domicilio del DI o a la dirección de correo electrónico del DI proporcionados arriba.

El DI le informará de la decisión adoptada respecto a su solicitud en un plazo máximo de 20 días hábiles siguientes a la presentación de su solicitud (dicha decisión se le comunicará por correo electrónico a la dirección de correo electrónico que nos proporcionó o al correo electrónico que proporcione en su solicitud) y si se acepta su solicitud, se hará efectiva dentro de los 15 días hábiles siguientes a la comunicación de la decisión del DI (si desea ejercer su derecho de acceso le entregaremos copias simples de los archivos que contienen sus datos personales O le enviaremos dicha información por correo electrónico).

7. El DI y todo su personal reconocemos la importancia de un adecuado tratamiento de sus datos personales y como consecuencia de ello se han implementado diversos controles y medidas de seguridad que permiten que dichos datos personales conserven su carácter confidencial y previenen tanto un acceso o uso no autorizado como posibles daños, pérdidas o alteraciones a los mismos.

8. Si usted tiene cualquier duda o inquietud acerca de las prácticas de privacidad de El DI usted puede ponerse en contacto con el DI a través de un correo electrónico a la dirección electrónica [INSERTAR DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO DE EL DI] o vía telefónica al número [INSERTAR NUMERO TELEFÓNICO].

9. El DI se reserva el derecho de actualizar y/o modificar los términos del presente Aviso de Privacidad en cualquier momento, en cuyo caso, comunicará dicha situación mediante un correo electrónico a la dirección electrónica que usted haya proporcionado al DI.

Versión 4 actualizada al 27 de julio de 2018.