

**dōTERRA**<sup>®</sup> México

# MANUAL DE POLÍTICAS PARA DISTRIBUIDORES

Fecha de Publicación 2025

# Manual de políticas

## Contenido

Sección 1.	Introducción .....	1
Sección 2.	Cómo convertirse en Distribuidor independiente, Afiliado o Cliente mayorista .....	1
Sección 3.	Adquisición de productos.....	3
Sección 4.	Política de devolución de productos .....	4
Sección 5.	Obligaciones y limitaciones de las ventas al menudeo .....	5
Sección 6.	Inscripción o patrocinio de un Distribuidor independiente.....	6
Sección 7.	Política de asignación, cambio de línea y prohibición de movimientos transversales .....	7
Sección 8.	Plan de compensación por ventas.....	9
Sección 9.	Declaraciones del producto y del negocio .....	20
Sección 10.	Publicidad y uso de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía.....	21
Sección 11.	Política de ventas en tiendas al menudeo, establecimientos de servicios y ferias comerciales .....	28
Sección 12.	Negocios internacionales .....	29
Sección 13.	Pago de impuestos .....	32
Sección 14.	Reclamaciones por responsabilidad de productos.....	32
Sección 15.	Uso autorizado de la información del Distribuidor independiente .....	33
Sección 16.	Limitación de responsabilidad.....	34
Sección 17.	Medidas disciplinarias .....	35
Sección 18.	Cambios contractuales .....	37
Sección 19.	Sucesores y Reclamaciones .....	38
Sección 20.	Disposiciones diversas.....	39
Sección 21.	Definiciones.....	41

## Section 1. Introducción

Este Manual de políticas de dōTERRA® (Manual de políticas) ha sido incorporado y hecho parte de los Términos y condiciones del Formulario de contrato de Distribuidores independientes. Este Manual de políticas, el Formulario de contrato de Distribuidores independientes o y el Anexo de solicitud de negocios constituyen el contrato (“Contrato”) entre dōTERRA (“Compañía”) y el Distribuidor. El Contrato o cualquier parte del mismo puede ser modificado por la Compañía de acuerdo con las disposiciones aquí incluidas.

## Section 2. Cómo convertirse en Distribuidor independiente, Afiliado o Cliente mayorista

La Compañía tiene el gran placer de asociarse con Distribuidores independientes y Afiliados para presentar y ofrecer nuestros productos y oportunidades que cambian la vida.

- A. **Registrarse como Distribuidor independiente o Cliente mayorista.** Para postularse para ser Distribuidor independiente o Cliente mayorista, los interesados pueden registrarse en línea con dōTERRA o completar los requisitos establecidos en el formulario de contrato correspondiente de Distribuidores independientes o Clientes mayoristas y abonar la cuota de solicitud de USD 35.00. Los solicitantes deben ser mayores de edad y los Distribuidores independientes deben proporcionar un número de identificación de contribuyente válido. Después de que la persona obtiene una cuenta, se puede transferir la cuenta a una Corporación mediante el envío del Anexo de solicitud de negocios, que se encuentra en [https://www.doterra.com/MX/es\\_MX/business-forms](https://www.doterra.com/MX/es_MX/business-forms). El registro de una entidad comercial no se puede hacer en línea. Los hospitales no pueden inscribirse sin el permiso por escrito de los departamentos de Asuntos Legales y de Cumplimiento. dōTERRA se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de aprobar o rechazar la solicitud o el registro en línea del Distribuidor independiente.
- B. **Clientes mayoristas que desean convertirse en Distribuidores independientes.** Para que los Clientes mayoristas puedan subir de categoría y ser Distribuidores independientes, deben realizar el trámite en línea o enviar un Formulario de contrato de Distribuidores independientes debidamente completado a la Compañía dentro de los 30 días a partir de la fecha de celebración del Contrato.
- C. **Solicitudes inexactas.** Los formularios incompletos, incorrectos o fraudulentos se considerarán inválidos desde su inicio.
- D. **Efecto vinculante de un miembro de una Relación de distribución.** En caso de que haya una o más personas que formen parte de una Relación de distribución en calidad de cosolicitantes, la acción, el consentimiento o la aceptación de una de ellas vincula a toda la Relación de distribución.
- E. **Obligación de mantener información exacta.** Los Distribuidores independientes deberán actualizar de inmediato la información de contacto de su cuenta mediante el envío de un Formulario de cambio de información de cuenta o mediante la actualización de dicha información en la oficina administrativa.
- F. **Vigencia y renovación del Contrato.** La vigencia del Contrato es de un año a partir de la fecha en que se presenta a dōTERRA. Este Contrato podrá renovarse cada año por un plazo adicional de un año. La Compañía no está obligada a renovar este Contrato y puede, a su exclusivo criterio, rechazar cualquier solicitud de renovación. A menos que el Distribuidor independiente notifiquen a la Compañía su intención de no renovar, la Compañía notifique al Distribuidor independiente su intención de no renovar o la Compañía rescinda el Contrato, este puede renovarse cada año en su fecha anual de aniversario. El Distribuidor independiente aceptan pagar una Cuota de renovación anual en la fecha de aniversario en que se aceptó la solicitud o antes de esta. El Distribuidor independiente acuerda y autorizan a la Compañía a cargar automáticamente la tarjeta de crédito registrada con la Compañía por un monto de USD 25.00 más impuestos cada año en la fecha de aniversario a fin de renovar el Contrato con la

Compañía. Los Distribuidores independientes que no tengan una Línea descendente en la fecha de renovación podrán renovarse como Cliente mayorista y aceptan estar sujetos al Formulario de contrato de Clientes mayoristas. La Compañía puede optar por agregar la Cuota de renovación anual a la siguiente orden de productos. La Cuota de renovación anual ayuda a la Compañía a proporcionar al Distribuidor independiente los materiales de apoyo necesarios y la información sobre productos y servicios, programas, políticas y procedimientos de la Compañía y asuntos relacionados. La Cuota de renovación anual también cubre los costos de las comunicaciones de la Compañía.

- G. **Prohibición de intereses simultáneos.** Los Distribuidores independientes no podrán tener un derecho de usufructo simultáneo ni ser cosolicitantes en más de una Relación de distribución, ni poseer simultáneamente un derecho de usufructo en una cuenta de Cliente mayorista. Entre los derechos de usufructo, se incluyen, entre otros, los derechos de propiedad; el derecho a usufructos presentes o futuros, financieros o de otro tipo; los derechos de compra a precios mayoristas; el reconocimiento; u otros derechos tangibles o intangibles asociados con una Relación de distribución o un Cliente mayorista. A menos que dos Distribuidores independientes celebren nupcias después de que cada uno sea propietario de una cuenta, los cónyuges deberán ser parte de la misma Relación de distribución y no podrán tener más de una Relación de distribución entre ellos ni ser titulares de un derecho de usufructo en una cuenta de Cliente mayorista. El propietario de una compañía no puede tener una Relación de distribución a nombre de la compañía y una Relación de distribución aparte a nombre del propietario ni tener un derecho de usufructo en una cuenta de Cliente mayorista u otra compañía. Una excepción a esta regla es la Cuenta multiplicadora de Diamante presidencial. Consulte la Sección 8.H.
- H. **Relación de contratista independiente entre el Distribuidor independiente y la Compañía.** El Distribuidor independiente es un contratista independiente; no revisten carácter de empleado, agente, socio, representante legal ni franquiciatario de dōTERRA. El Distribuidor independiente no está autorizado a incurrir en ninguna deuda, gasto u obligación, ni abrirán ninguna cuenta corriente para dōTERRA ni en representación o en nombre de ella. Los Distribuidores independientes controlan la manera y los medios por los cuales llevan a cabo sus actividades comerciales de dōTERRA, sujeto al cumplimiento del Contrato. Los Distribuidores independientes tendrán la responsabilidad exclusiva de pagar todos los gastos en los que incurran, incluidos, entre otros, los gastos de viaje, alimentación, alojamiento, secretariado, oficina, los gastos telefónicos de larga distancia y otros. Los Distribuidores independientes no revisten carácter de empleados de la Compañía a efectos fiscales federales o estatales, y reconocen y aceptan que la Compañía no es responsable de retener y no efectuará retenciones ni deducciones de bonos y comisiones en virtud de la Ley de Contribución al Seguro Federal (*Federal Insurance Contributions Act, FICA*), ni de impuestos de ningún tipo, a menos que tal retención sea legalmente requerida. Los Distribuidores independientes están obligados en virtud de todos los contratos de cobro y envío de impuestos sobre las ventas entre la Compañía, todas las jurisdicciones fiscales correspondientes y todas las normas y procedimientos afines.
- I. **Reconocimiento de la Compañía.** La Compañía puede, eventualmente y a su exclusivo criterio, optar por reconocer a los Distribuidores independientes en eventos seleccionados y en diversas publicaciones, como convenciones y revistas. El Distribuidor independiente presta su consentimiento y autoriza dicho reconocimiento.
- J. **Residentes del estado de Georgia.** La legislación del estado de Georgia exige que una compañía de distribución multinivel ponga a disposición ciertas divulgaciones sobre la compañía antes de buscar participantes. En el presente Manual de políticas, encontrará adjunto como Anexo A su aviso oficial de que tiene derecho a solicitar ver estas divulgaciones antes de celebrar cualquier contrato con una compañía de distribución multinivel.

### Section 3. Adquisición de productos

- A. **Ningún requisito para la adquisición de productos.** Para que una persona sea Distribuidor independiente o Cliente, no tendrá la obligación de adquirir ningún producto.
- B. **Autorización para revender productos dōTERRA.** Solo los Distribuidores independientes podrán adquirir los productos de dōTERRA para revenderlos.
- C. **Queda prohibida la adquisición de productos con el único propósito de calificar para los Bonos.** La oportunidad de dōTERRA se basa en las ventas al menudeo al consumidor final. La Compañía alienta a los Distribuidores independientes a adquirir solo el inventario que el Distribuidor independiente y su familia consumirán personalmente, utilizarán como herramienta de ventas o que se revenderá a otros para su consumo final. Está prohibida la adquisición de productos con el único fin de cobrar los Bonos. Los Distribuidores independientes no pueden comprar el inventario en una cantidad que exceda injustificadamente lo que se espera que sea revendido, utilizado como herramienta de ventas o consumido dentro de un período de tiempo razonable. La Compañía se reserva el derecho de limitar la cantidad de compras que un Distribuidor independiente puede realizar si, a su exclusivo criterio, cree que dichas compras se realizan principalmente con fines de calificación en lugar de consumo o reventa. Además, la Compañía se reserva el derecho de recuperar los Bonos pagados si descubre que dichos Bonos se han generado sobre lo que la Compañía considera ventas en contravención del Contrato.
- D. **Queda prohibido reempacar productos.** Los Distribuidores independientes no pueden imprimir sus propias etiquetas ni volver a empacar los productos de dōTERRA. Los productos deben venderse únicamente en su empaque original. Por ejemplo, los Distribuidores independientes no pueden revender partes individuales de un kit por separado del empaque original del kit, a menos que la Compañía haya establecido un precio al mayoreo para la parte individual. De manera similar, los Distribuidores independientes no pueden anunciar el uso de aceites dōTERRA como ingredientes de productos que no sean de dōTERRA, como componentes de un producto separado o ingredientes en recetas de alimentos, sin el consentimiento por escrito de la Compañía. El uso del nombre dōTERRA por parte de un Distribuidor independiente se rige por la Sección 10 de este Manual de políticas.
- E. **Uso de tarjetas de crédito.** Se desaconseja encarecidamente a los Distribuidores independientes que utilicen sus propias tarjetas de crédito para comprar productos para otro Distribuidor independiente o Cliente. Los Distribuidores independientes tienen prohibido utilizar sus propias tarjetas de crédito para comprar productos para otro Distribuidor independiente con una cuenta de menos de 30 días. Los Distribuidores independientes y los Afiliados no pueden realizar una orden de productos con la tarjeta de crédito de otra persona sin el permiso por escrito del propietario de la tarjeta de crédito. En aquellas raras circunstancias en las que sea necesario comprar un producto para otra persona, la Compañía debe recibir un permiso por escrito de la persona para quien se realiza la orden del producto. La falta de presentación de dicho permiso a pedido de la Compañía puede dar lugar a la cancelación de la venta, la pérdida de los Bonos resultantes de la venta y otras medidas disciplinarias, según se describe en la Sección 17.
- F. **Cargos por cheques devueltos.** Los Distribuidores independientes son responsables de reembolsar a la Compañía el costo de volver a depositar los cheques de los Distribuidores independientes que se devuelven a la Compañía por fondos insuficientes.
- G. **Órdenes para recoger en el Centro de distribución de productos.** La Compañía tendrá la opción de enviar una orden realizada a un Distribuidor independiente o Cliente si la orden no se ha recogido en el Centro de distribución de productos dentro de los 20 días posteriores a la realización de dicha orden. La Compañía evaluará los costos de dicho envío al Distribuidor independiente o Cliente como si la orden se hubiera realizado originalmente como una orden para enviar. El período de recogida varía según el

mercado local. Consulte con el Centro de distribución de productos en el mercado local desde el cual se realizó la orden del producto.

## Section 4. Política de devolución de productos

### A. Devoluciones de productos dentro de un plazo de 30 días.

1. dōTERRA reembolsará el cien por ciento (100 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable si se paga por adelantado) de los productos actualmente comercializables que devuelva un Distribuidor independiente o Cliente dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra a la Compañía, menos los costos de envío y los Bonos pagados.
2. dōTERRA proporcionará un Crédito de producto del cien por ciento (100 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable si se paga por adelantado) o un reembolso del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable si se paga por adelantado) en los productos actualmente no comercializables (consulte la Sección 4.D) que devuelva un Distribuidor independiente o Cliente dentro de los (30) días posteriores a la compra, menos los costos de envío y los Bonos pagados.

B. **Devoluciones entre los treinta y un (31) días y los noventa (90) días después de la compra.** A partir de los treinta y un (31) días y hasta los noventa (90) días a partir de la fecha de compra, dōTERRA proporcionará un Crédito de producto del cien por ciento (100 %) o un reembolso del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable si se paga por adelantado) en los productos actualmente comercializables que devuelva un Distribuidor independiente o Cliente, menos los costos de envío y los Bonos pagados.

C. **Devoluciones de 91 días a un año después de la compra.** Después de 91 días y hasta doce (12) meses a partir de la fecha de compra, dōTERRA proporcionará un Crédito de producto del noventa por ciento (90 %) o un reembolso del noventa por ciento (90 %) del precio de compra (más el impuesto aplicable si se paga por adelantado) en los productos actualmente comercializables que devuelva un Distribuidor independiente o Cliente, menos los costos de envío y los Bonos pagados (sin incluir las ofertas por tiempo limitado y los artículos vencidos).

D. **Actualmente comercializable.** Los productos y materiales de ayuda para ventas se considerarán actualmente comercializables si se cumple con cada una de las siguientes condiciones: 1) están sin abrir y sin usar; 2) el empaque y el etiquetado no se han alterado ni dañado; 3) el producto y el empaque están en una condición tal que es una práctica comercialmente razonable dentro del comercio vender la mercancía al precio completo; 4) no ha transcurrido la fecha de caducidad del producto; y 5) el producto tiene la etiqueta actual de dōTERRA. Los productos no se considerarán actualmente comercializables si la Compañía revela antes de la compra que los productos son productos de temporada, discontinuos, ofertas por tiempo limitado o productos de promoción especial que no están sujetos a la Política de devolución.

E. **Devolución de productos dañados o enviados incorrectamente.** dōTERRA cambiará los productos si el comprador recibió los productos devueltos dañados o se enviaron incorrectamente. Dichos productos deben devolverse dentro de los quince (15) días posteriores a la recepción. Siempre que sea posible, los productos devueltos se reemplazarán por productos en buen estado. Sin embargo, cuando no sea factible realizar un cambio, la Compañía se reserva el derecho de emitir un crédito por el monto de los productos cambiados.

F. **Obligación de conservar el número de orden de venta.** Para que la Compañía recupere correctamente los Bonos correspondientes a los productos devueltos, se debe conservar el número de orden de venta original de la factura. Este número debe proporcionarse a la Compañía en el momento en que se realiza

la solicitud de reembolso.

- G. **Devoluciones de kits.** Los productos comprados como parte de un kit o paquete deben devolverse con el kit completo.
- H. **Alternativas de reembolso.** La Compañía, a su criterio, puede determinar las alternativas de reembolso aceptables para las devoluciones de productos, entre las que se incluyen las siguientes: crédito de la Compañía dōTERRA, crédito del producto, cheque bancario, transferencia bancaria o devolución de cargo de la tarjeta de crédito y según se describa en este documento. La forma real de reembolso se basará en los procedimientos de pago en el mercado local y la forma de pago original. Los reembolsos solo se pagarán al pagador original.
- I. **Procedimiento de devolución.** Para obtener un reembolso por los productos devueltos o materiales de ayuda para ventas, el Distribuidor independiente debe cumplir con estos procedimientos:
1. La aprobación de la devolución debe recibirse antes de la devolución del envío a la Compañía. Esta aprobación debe obtenerse ya sea por teléfono o por escrito, y el envío de devolución real debe ir acompañado del número del Distribuidor independiente .
  2. La Compañía proporcionará al Distribuidor independiente los procedimientos y la ubicación correctos para devolver los productos o materiales de ayuda para ventas. Todos los costos de envío de devolución debe abonarlo el Distribuidor independiente.
  3. Los productos o materiales de ayuda para ventas devueltos a la Compañía sin autorización previa no reunirán las condiciones para obtener un crédito de producto o reembolso y se devolverán al Distribuidor independiente a su cargo.
  4. Este procedimiento de devolución/reembolso puede variar en las jurisdicciones donde la legislación impone diferentes requisitos de recompra. Es posible que las condiciones de la política de reembolso aparezcan en las leyes aplicables.
  5. La Compañía puede cobrar una cuota de USD 13.50 por los envíos que se rechacen en el punto de entrega y se devuelvan a la Compañía.
- J. **Derecho de la compañía a recuperar los Bonos no devengados.** Los Bonos se pagan a los Distribuidores independientes en función de la compra de productos de la Compañía por parte de Clientes minoristas o miembros de su Organización de línea descendente. En caso de que se devuelvan productos, la Compañía tiene derecho a recuperar los Bonos que se hayan pagado en función de la compra de los productos que se devolvieron. La Compañía, para poder recuperar estos Bonos, debe solicitar a un Distribuidor independiente que le pague directamente a la Compañía, o esta puede retener el monto del Bono de los futuros pagos de Bonos.
- K. **Devolución de materiales de ayuda para ventas personalizados.** Los materiales de ayuda para ventas personalizados no son reembolsables, excepto aquellos que presenten errores de impresión. Tales materiales de ayuda para ventas deben devolverse dentro de los treinta días y de conformidad con la Política de devolución de productos.
- L. **Devoluciones a la tarjeta de crédito.** Los Distribuidores independientes deben devolver los productos según las políticas de cambio y devolución de productos de la Compañía en lugar de realizar una devolución a la tarjeta de crédito.

## Section 5. Obligaciones y limitaciones de las ventas al menudeo

- A. **Garantía de devolución de dinero en tres días.** La legislación de los Estados Unidos exige que los Distribuidores independientes ofrezcan una garantía de devolución de dinero en tres (3) días a sus

Clientes minoristas (los residentes de Alaska tienen cinco días hábiles; los residentes de Dakota del Norte de 65 años o más tienen 15 días hábiles) al momento de la venta. Esto significa que los Distribuidores independientes deben incluir las instrucciones de cancelación con los recibos y deben, por cualquier motivo y con previa solicitud, reembolsar el precio de compra al cliente. El cliente debe solicitar el reembolso dentro de los tres días hábiles posteriores a la compra y devolver la parte no utilizada del producto (los residentes de Alaska tienen cinco días hábiles; los residentes de Dakota del Norte de 65 años o más tienen 15 días hábiles). Los Distribuidores independientes deben reembolsar los productos devueltos dentro de los diez días posteriores a la solicitud del cliente. La Compañía alienta a los Distribuidores independientes a cumplir con una solicitud de reembolso o cambio de producto, incluso si se realiza más de tres días hábiles después de la compra. La Compañía respalda esta política mediante su generosa Política de devolución de productos que se encuentra en la Sección 4.

**Residentes de Montana.** Los residentes de Montana pueden cancelar su Contrato de distribuidor independiente dentro de los 15 días a partir de la fecha de inscripción y pueden devolver su kit de inicio y cualquier producto que hayan comprado para obtener un reembolso completo dentro de dicho período de tiempo.

- B. **Obligación de conservar la documentación de ventas.** Los Distribuidores independientes deben conservar la documentación, como los recibos, donde se muestren las ventas a los clientes. Dicha documentación debe incluir la lista de artículos ordenados, la fecha de venta, el monto de la venta y la información de contacto del cliente, como el nombre, la dirección y el número de teléfono. El Distribuidor independiente y los Afiliados deben conservar la documentación durante al menos seis años.

## Section 6. Inscripción o patrocinio de un Distribuidor independiente

- A. **Obligación de aceptar las responsabilidades contractuales.** Los Distribuidores independientes pueden actuar en calidad de Inscriptor o Patrocinador después de cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades descritas en el Contrato.
- B. **Asignación.** Un Distribuidor independiente puede recomendar personas a la Compañía como solicitantes para convertirse en Distribuidores independientes. Tras la aceptación por parte de la Compañía del Formulario de contrato de Distribuidores independientes, los solicitantes se colocan en la organización del Inscriptor que figura en el Formulario de contrato de Distribuidores independientes.
- C. **Mercados locales abiertos.** El Distribuidor independiente tienen derecho a inscribir o patrocinar a otros Distribuidores independientes solo en los mercados locales abiertos. Consulte la Sección 12.
- D. **Cómo convertirse en un Inscriptor o Patrocinador exitoso.** Para ser un Inscriptor, Patrocinador o líder exitoso, el Distribuidor independiente debe llevar a cabo las siguientes tareas:
1. Brindar capacitación, orientación y estímulo regulares en organización y ventas a la organización del Distribuidor independiente. Los Inscriptores o Patrocinadores deben mantenerse en contacto con todos en su organización y estar disponibles para responder preguntas. Si tiene líderes de alto rango en su organización, su comunicación con las personas en la organización del líder de alto rango debe pasar por él.
  2. Ejercer los mejores esfuerzos del Distribuidor independiente para garantizar que todos los Distribuidores independientes en la organización del Distribuidor independiente comprendan y sigan correctamente los términos y condiciones del Contrato y las leyes, ordenanzas y reglamentos nacionales y locales aplicables.
  3. Intervenir en cualquier controversia que surja entre un cliente y cualquiera de las organizaciones del Distribuidor independiente e intentar resolver la controversia de manera rápida y amistosa.

4. Brindar capacitación para garantizar que las ventas de productos y las reuniones de oportunidad realizadas por la organización del Distribuidor independiente se lleven a cabo de conformidad con el Contrato y con las leyes, ordenanzas y reglamentaciones aplicables.
5. Resolver de inmediato cualquier controversia entre el Distribuidor independiente, otros Distribuidores independientes y la organización del Distribuidor independiente.
6. Responder notificaciones dentro de un período de tiempo razonable y capacitar a los Distribuidores independientes que el Distribuidor independiente inscribe y patrocina sobre las políticas de la Compañía.
7. Patrocinar a los Inscritos personales en programas patrocinados por la Compañía, como Diamond o Silver Club.
8. Los Distribuidores independientes no deben dejar la asignación de la inscripción de un Distribuidor independiente nuevo a su línea ascendente ni a ninguna otra persona.

## Section 7. Política de asignación, cambio de línea y prohibición de movimientos transversales

- A. **Asignación inicial.** En el momento en que se inscribe un nuevo Distribuidor independiente, el Inscriptor del Distribuidor independiente puede ubicar al nuevo Distribuidor independiente en cualquier lugar de la organización del Inscriptor del Distribuidor independiente.
- B. **Cambios de asignación después de la inscripción.**
  1. El día 10 del mes calendario siguiente a la inscripción de un nuevo Distribuidor independiente en la Compañía, o antes de ese día, el Inscriptor puede trasladar al nuevo Distribuidor independiente una vez a cualquier parte de la organización del Inscriptor (es decir, no fuera de ella), sujeto a la aprobación de la Compañía.
  2. Después de que transcurre el período de tiempo descrito anteriormente, el Distribuidor independiente y el Afiliado están en la asignación final, y la Compañía normalmente no aprobará las solicitudes para ubicar Distribuidores independientes en otra parte de una organización.
    - a. Los cambios adicionales de asignación no son frecuentes y deben ser aprobados específicamente por escrito por el Comité de Excepciones de la Compañía.
    - b. Antes de autorizar un cambio de ubicación, la Compañía considerará, entre otros factores, lo siguiente:

- i. Si el Distribuidor independiente que se trasladará no ha estado activo durante al menos 6 meses (12 meses si pertenece al rango Plata o a uno superior).
  - ii. Si el Distribuidor independiente que se trasladará obtiene el consentimiento por escrito (verificado mediante firmas u otros medios) de los Inscriptores que están tres niveles por encima del Distribuidor independiente y de los Patrocinadores que se encuentran siete niveles por encima del Distribuidor independiente.
  - iii. Si el cambio producirá un aumento de rango.
  - iv. Si se producirá un cambio en los pagos de bonos históricos.
  - v. Si algún Distribuidor independiente ha incumplido el Contrato.
  - vi. El efecto del cambio en la organización.
  - vii. Cualquier otro hecho relevante.
- c. Un rango Diamante o superior que inscriba personalmente a un nuevo Distribuidor independiente que alcance el rango Premier dentro de los tres meses podrá colocar al nuevo Inscrito en su línea frontal o bajo cualquier Distribuidor independiente entre el Patrocinador actual y el Inscriptor. Esta solicitud se puede realizar después de que el Inscriptor haya completado el formulario de Movimiento Premier hasta el día 10 del mes calendario posterior al pago del nuevo Premier como Premier. Este movimiento se puede realizar incluso si previamente se había hecho un cambio de asignación después de la inscripción. Con el fin de calcular los tres meses en este párrafo, la cuenta regresiva comienza cuando el nuevo Distribuidor independiente es patrocinador de su primer Distribuidor independiente. Si el nuevo Distribuidor independiente patrocina a su primer Distribuidor independiente después del día 10 del mes calendario, el primer mes será el siguiente mes calendario. Si el nuevo Distribuidor independiente patrocina a su primer Distribuidor independiente antes del día 10 del mes, el primer mes será el mes calendario en que se inscriba.

**C. Inscripción de un antiguo Cliente mayorista como Distribuidor independiente.** Un Distribuidor independiente puede inscribir a Clientes mayoristas como Distribuidores independientes. Cuando un Cliente mayorista se convierte en Distribuidor independiente, deja de ser Cliente mayorista. Un Inscriptor puede colocar a un nuevo Distribuidor independiente que haya sido Cliente mayorista o Afiliado en cualquier posición en la organización del Inscriptor si el nuevo Distribuidor independiente tiene la inscripción de al menos un Cliente mayorista o Distribuidor independiente con ventas de al menos 100 PV después de convertirse en Distribuidor independiente y no tiene una organización existente. Si un miembro referente de la promoción de “refiere a un amigo” asciende a rango de Distribuidor Independiente el Inscriptor tiene la opción de colocar a cualquier Inscrito de la promoción de “refiere a un amigo” que haiga sido inscrito en los últimos sesenta (60) días bajo el nuevo Distribuidor Independiente.. La colocación de nuevos Distribuidores Independientes, o Inscritos de la promoción de “refiere a un amigo”, debe completarse antes del día 10 del mes calendario siguiente a la fecha en que se cumplan los requisitos descritos en este párrafo.

**D. Reasignación de patrocinio.** La Compañía permite que un Inscriptor cambie el patrocinio de un Distribuidor independiente (Inscrito) una vez, sujeto a la aprobación de la Compañía. Se pueden solicitar cambios de patrocinio adicionales que merezcan circunstancias atenuantes y están sujetos a la aprobación del Comité de Excepciones de la Compañía.

**E. Se prohíben los movimientos entre compañías y entre líneas.**

1. **Reclutamiento entre compañías.** La acción real o el intento de solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo para influenciar de cualquier manera, ya sea directa o indirectamente (por ejemplo, a través de la actividad en línea), a otro Distribuidor independiente o Cliente para que se inscriba o participe en otra oportunidad de mercadeo en red. Esta conducta constituye el reclutamiento por parte de un Distribuidor independiente incluso si las acciones del Distribuidor independiente son en respuesta a una consulta realizada por otro Distribuidor independiente o Cliente.
2. **Movimiento entre líneas.** La acción real o el intento de solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo para influenciar de cualquier manera, ya sea directa o indirectamente (por ejemplo, a través de la actividad en línea), la inscripción de una persona o entidad que ya tenga una Relación de distribución con dōTERRA, dentro de una línea distinta de patrocinio. El movimiento entre líneas también se aplica a la inscripción de una persona o entidad que haya tenido una Relación de distribución con dōTERRA en los últimos 6 meses o en el caso de un Distribuidor independiente con rango Plata o superior en los últimos 12 meses.
3. **Prohibición.** Los Distribuidores independientes tienen prohibido el reclutamiento entre compañías o el movimiento entre líneas. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, razones sociales, nombres supuestos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal o números de identificación ficticios para eludir esta política.
4. **Desagravio judicial disponible para la Compañía.** Los Distribuidores independientes estipulan y acuerdan que el reclutamiento entre compañías y el movimiento entre líneas constituyen una interferencia no razonable y no justificada dentro de la relación contractual entre la Compañía y sus Distribuidores, la conversión de la propiedad de la Compañía y la malversación de los secretos comerciales de la Compañía. Los Distribuidores independientes estipulan y acuerdan además que cualquier violación de esta regla inflige daño inmediato e irreparable a la Compañía, que el daño a la Compañía excede cualquier beneficio que pudiera derivar el Distribuidor independiente y que la Compañía tendrá derecho, además de otros recursos que pudieran estar disponibles, a un desagravio judicial inmediato, temporal, preliminar y permanente sin vínculos, y que tal desagravio judicial puede extender el período posterior a la terminación de esta restricción hasta por 1 (un) año a partir de la fecha de la última violación de esta disposición. Las disposiciones de esta sección permanecerán vigentes tras la finalización del Contrato. Ninguna disposición en este documento representa una renuncia a cualquier otro derecho y recurso que la Compañía pudiera tener en relación con el uso de su información confidencial o cualquier otra violación del Contrato. Además, los Distribuidores independientes aceptan que aparecer, hacer referencia o permitir que su nombre o su imagen aparezcan o se haga referencia a ellos en cualquier material promocional, de reclutamiento o de solicitud para otra compañía de venta directa constituye un reclutamiento entre compañías durante un período de un año después de la finalización del Contrato.

## Section 8. Plan de compensación por ventas

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

**Margen de Beneficio de Venta al Por Menor.** Los Distribuidores compran productos dōTERRA de la Compañía a precios de mayorista para revenderlos a los clientes, para usarlos como ayudas de ventas o para consumo personal. La Compañía sugiere precios de venta al público y el Distribuidor reconoce que la Compañía puede

implementar una política unilateral de precio mínimo anunciado (PMA). Sin embargo, los Distribuidores son libres de establecer su propio precio de venta.

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

## A. Definiciones

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

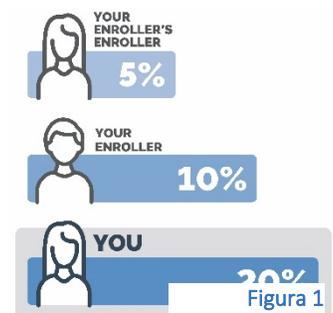
**Cliente Minorista:** Un cliente minorista es una persona con una cuenta minorista. Los Distribuidores que son compensados por los pedidos de Clientes Minoristas no reciben compensación adicional a través de otras comisiones y bonificaciones.

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

## Bonos.

### B. Bono de Inicio Rápido

**Visión general.** Se paga semanalmente un Bono de Inicio Rápido a los Inscriptores por todo VC vendido a sus nuevos inscritos como Distribuidores y Clientes Mayoristas en sus primeros sesenta (60) días. El Bono de Inicio Rápido se paga a los Inscriptores de primer, segundo y



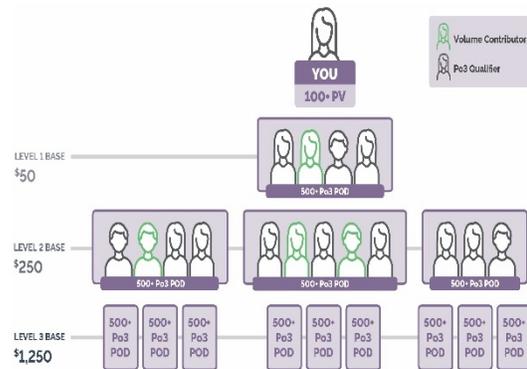
tercer nivel del nuevo Distribuidor y Clientes Mayoristas. Véase la figura 1.

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

### C. Bono de Poder de Tres

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

**Bonificación de Poder de Tres de Nivel 1.** Para calificar para el bono de \$50, dentro de un período de comisión mensual, un Distribuidor debe tener pedido(s) de LRP por un total de 100 VP o más y lograr una Agrupación que contenga un mínimo de 500 VP de LRP que se venda a un Distribuidor o Clientes Mayoristas. 100 de estos VP's deben de provenir de inscritos personalmente por el Distribuidor.



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

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

**Impulso de Poder de Tres.** Cada mes, un Distribuidor puede ganar un Impulso a su Bono Poder de Tres en función de su VCP que califique más alto. Se gana un Impulso de \$50 si calificas para un Bono Poder de Tres y tienes 400 o más VCP. Gana un Impulso de \$125 si calificas para el Bono Power of Three de Nivel 2

o Nivel 3 y tienes 800 o más VCP.. Los bonos de Impulso no se acumulan de un Impulso a otro y una cuenta de Distribuidor solo permite un Impulso por período de comisión mensual.

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

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

#### D. Comisión Uninivel

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



Figura 3

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

**Rango y Niveles.** Cada rango corresponde al número de niveles organizativos de los cuales el Distribuidor puede recibir compensación. Véase la figura 3. Por ejemplo, el Rango de Ejecutivo recibe compensación de los niveles 2, 3 y 4. Generalmente, a medida que el Distribuidor avanza de Rango, se le paga por

niveles más profundos de su Organización, hasta que llega al Rango de Plata. Todos los Rangos de Plata a Diamante Presidencial son elegibles para ganar de niveles 2 a 7.

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

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

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

**Compresión.** El Plan de Compensación de dōTERRA maximiza los Bonos pagados a los Distribuidores a través de la Compresión. Cuando el rango de un Distribuidor no califica al Distribuidor para recibir un Bono de un nivel asociado con rangos más altos el bono se desplaza hacia arriba y es pagado a los Distribuidores con rangos superiores que califiquen para el bono en el nivel más alto, excepto cuando un Elite a Oro no califica para sus dos niveles más profundos de Comisión Uninivel.

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

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

PAID AS RANK	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM			
	Leadership Pool						
NO. OF POSSIBLE SHARES		1	5	10			
TGV		—	—	—			
% OF DCV		2%				DIAMOND	BLUE DIAMOND
	Empowerment Pool			Performance Pool			
NO. OF POSSIBLE SHARES	1	1	2	1   3	3   4	3   6	3   8
TGV	1 share per 100 PV enrollment			4,000	6,000	12,000	18,000
% OF DCV	1.50%			1.50%			

Figura 4

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

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

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

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

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

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

PAID AS RANK	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
NO. OF POSSIBLE SHARES	2   4	2   4	2   4
TGV	6,000	12,000	18,000
% OF DCV	1%	1%	1%

Figura 5

**Acciones en Pilas para Distribuidores Rango Diamante.** Las Pilas para Distribuidores Rango Diamante, Las Pilas para Distribuidores Rango Diamante Azul, y las Pilas para Distribuidores Rango Diamante Presidencial cada una equivale al un por ciento (1%) del VCD total en el período de comisión mensual. Véase la figura 5. Cada Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial que califique recibirá dos (2) acciones en cada período de comisión mensual. Un Diamante, un Diamante Azul y un Diamante Presidencial pueden ganar dos (2) acciones adicionales en un período de comisión mensual cuando cumplan con el límite de VCE aplicable dentro de sus primeros siete (7) niveles de patrocinador. El límite de VCE de un Diamante es de 6.000. El límite de VCE de un Diamante Azul es de 12.000. El límite de VCE de un Diamante Presidencial es de 18.000. Los límites de VCE aplicables se actualizarán periódicamente y se publicarán en [www.doTERRA.com](http://www.doTERRA.com).

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

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

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

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

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

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

## El Programa de Recompensas

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

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

**Canje de Créditos de Productos.** Después de que el Distribuidor o el Cliente Mayorista haya sido participante de LRP durante 60 días, puede canjear Créditos de Producto por productos. Los créditos de productos de LRP se pueden canjear durante 12 meses a partir de la fecha de emisión, después de lo cual caducan. Los créditos se pueden canjear por una tarifa de \$3.00, por cada canje de 100 créditos de productos, llamando al 1-800-411-8151. Los productos obtenidos con créditos de productos de LRP no se pueden revender, ni se pueden devolver dichos productos. Si se devuelven productos, la Compañía tiene derecho a recuperar y deducir el monto de los Créditos de Productos que se utilizaron para adquirir los productos devueltos contra cualquier adjudicación de Créditos de Productos futuros. Los pedidos de canje no tienen VP y no se pueden combinar con otros pedidos de productos. Los créditos de productos no tienen valor de canje en efectivo y no son transferibles. Todos los créditos de productos se cancelarán si se cancela la participación en el programa LRP. Un pedido primario de LRP solo puede cancelarse llamando a la Compañía. Cualquier pedido posterior de LRP se puede cancelar en línea.

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

## H. Disposiciones Generales y Diversas Sobre Remuneraciones

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

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

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

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

### **Bonificaciones o Recompensas Especiales o Promocionales.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Section 9. Declaraciones del producto y del negocio

- A. **Normas de la Administración de Alimentos y Medicamentos.** Muchos productos entran en las clasificaciones nutricionales y cosméticas establecidas por la Administración de Alimentos y Medicamentos (*Food and Drug Administration*, FDA) de los Estados Unidos. La FDA regula y supervisa la producción y venta de productos nutricionales y cosméticos para garantizar su seguridad y

representación adecuada ante el público. La FDA también tiene normas de etiquetado y envasado que la Compañía debe cumplir.

- B. **Normas de la Comisión Federal de Comercio.** Del mismo modo, la publicidad está regulada por la Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*, FTC). Las leyes aplicadas por la FTC exigen que las declaraciones efectuadas por la Compañía y los Distribuidores independientes sobre los beneficios para la salud, el rendimiento, la eficacia, la seguridad o los ingredientes de los productos dōTERRA se basen en pruebas científicas competentes y confiables que respalden la declaración efectuada. La frase “evidencia científica competente y confiable” significa pruebas, análisis, investigaciones o estudios para los cuales se utilizan procedimientos generalmente aceptados por expertos en el campo científico relevante que arrojan resultados precisos y confiables y que han sido realizados y evaluados de manera objetiva por personas calificadas para ello. Además, la FTC exige que las declaraciones sobre las oportunidades de negocios, incluidas las declaraciones de ganancias, sean veraces y no engañosas, lo que significa que las declaraciones sobre el potencial para lograr un estilo de vida rico, ingresos de nivel profesional o ingresos significativos son engañosas si los participantes generalmente no logran tales resultados. Todas las declaraciones de ganancias deben ir acompañadas de la Declaración de oportunidades y ganancias de dōTERRA.
- C. **Afirmaciones permitidas.** El Distribuidor independiente puede afirmar que los productos de dōTERRA son seguros de usar y:
1. están específicamente formulados para apoyar el bienestar; y
  2. están destinados a mejorar la apariencia personal.
- D. **Descargo de responsabilidad relacionado con la FDA.** Al analizar los beneficios de los productos dōTERRA, el Distribuidor independiente debe consultar la declaración de la FDA sobre las etiquetas de los productos dōTERRA: “Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos. Este producto no está destinado a diagnosticar, tratar, curar ni prevenir enfermedades”.
- E. **Prohibición de hacer declaraciones de curación o medicamentos** El Distribuidor independiente no puede hacer ninguna afirmación médica sobre ningún producto ni prescribir específicamente ningún producto dado como adecuado para una dolencia específica, ya que ese tipo de manifestación implica que los productos son medicamentos en lugar de suplementos nutricionales o cosméticos. En ninguna circunstancia estos productos deben compararse con productos farmacéuticos prescritos para el tratamiento de dolencias específicas ni se debe declarar que dichos productos alivian los síntomas de la enfermedad o previenen enfermedades y trastornos. Si bien la Compañía hace todo lo posible para lograr el pleno cumplimiento de las reglamentaciones de la FDA complicadas y enmendadas periódicamente, ningún Distribuidor independiente debe afirmar o inferir que algún producto está aprobado por la FDA. La FDA no exige ni otorga aprobación específica para productos nutricionales o cosméticos individuales.
- F. **Divulgación.** Al promocionar dōTERRA o productos de dōTERRA, el Distribuidor independiente debe revelar el hecho de que reciben bonos y comisiones de la Compañía.

## Section 10. Publicidad y uso de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía

- A. **Propiedad intelectual de dōTERRA.** La propiedad intelectual de dōTERRA son activos valiosos. Al utilizar la propiedad intelectual de dōTERRA, los Distribuidores independientes aceptan y reconocen que existe un gran valor y buena reputación asociados con la propiedad intelectual de dōTERRA, y reconocen que la Compañía tiene todos los derechos sobre la propiedad y que la buena reputación correspondiente pertenece exclusivamente a la Compañía. Además, los Distribuidores independientes también reconocen que la propiedad intelectual tiene un significado secundario en la mente del público. La propiedad intelectual está protegida por leyes federales, estatales e internacionales en materia de

derechos de autor y marcas registradas y otros derechos de propiedad. Estos derechos están protegidos en todas sus formas, incluidos los medios y las tecnologías existentes en la actualidad o que se desarrollen en el futuro.

El contenido de los materiales de ayuda para ventas aprobadas por la Compañía y su sitio web oficial, incluido el texto, los gráficos, los logotipos, los clips de audio, la música, las letras, los videos, las fotografías, el software y otra información es propiedad de dōTERRA o sus Afiliados o socios, y es otorgada en licencia para dōTERRA por parte de terceros. Debido a que dōTERRA no posee todo el Contenido, dōTERRA no otorgará licencia a un Distribuidor independiente sobre lo que no sea de su propiedad. En consecuencia, al utilizar la propiedad intelectual y el Contenido de dōTERRA, los Distribuidores independientes aceptan utilizar únicamente el contenido permitido tal como se define y otorga expresamente en el presente.

## B. Definiciones.

1. **Vestimenta.** La vestimenta incluye camisetas, sombreros y otras prendas de vestir.
2. **Contenido permitido.** Contenido permitido significa únicamente el Contenido que consiste en el folleto, los volantes, las imágenes, las presentaciones y los videos que se citan o publican en <http://doterra.com/US/en/>, y que está relacionado con el mercado local en que un Distribuidor independiente comercializa productos o recluta a otros Distribuidores independientes .
3. **Medios cinemáticos.** Canales electrónicos en vivo o grabados a través de los cuales se difunden noticias, entretenimiento, educación, datos o mensajes promocionales, incluidos los medios de difusión y transmisión restringida, como la televisión, la radio, el cine y el audio o el video. Los medios cinemáticos no incluyen los medios informáticos y telefónicos.
4. **Materiales de ayuda para ventas aprobados por la compañía.** Materiales de mercadotecnia aprobados para su uso en un mercado local específico designado por escrito por la Compañía.
5. **Materiales de ayuda para ventas producidos por la Compañía.** Materiales de ayuda para ventas producidas por la Compañía significa materiales de mercadotecnia creados y distribuidos por la Compañía para su uso en un mercado local específico designado por escrito por la Compañía.
6. **Medios informáticos y telefónicos.** La transmisión o visualización de cualquier Contenido por correo electrónico, sitios web estáticos o redes sociales; y transmisiones o pantallas basadas en teléfonos o teléfonos inteligentes con el fin de ofrecer o vender productos de la Compañía, reclutar posibles Distribuidores independientes, Clientes mayoristas , o la capacitación de Distribuidores independientes.
7. **Contenido.** Contenido se refiere a cualquier texto, gráfico, logotipo, clips de audio, video, fotografía, software o propiedad intelectual de dōTERRA que se encuentre en los materiales de ayuda para ventas producidas por la Compañía o en <http://doterra.com/US/en/>.
8. **Propiedad intelectual de dōTERRA.** Propiedad intelectual de dōTERRA significa toda propiedad intelectual que dōTERRA Holdings, LLC o una compañía afiliada afirma poseer, o afirma tener derecho a usar, incluidas, entre otras, marcas registradas, nombres comerciales, marcas de servicio y contenido de sus publicaciones, ya sea registrado con las autoridades gubernamentales pertinentes o no.
9. **Mercancía.** Cualquier artículo que tenga propiedad intelectual de dōTERRA que no sea vestimenta, medios cinemáticos, materiales de ayuda para ventas aprobadas por la compañía, materiales de ayuda para ventas producidas por la Compañía, medios informáticos y telefónicos. La mercancía incluye materiales de ayuda para ventas destinada a ser vendida o vendida a terceros.

10. **Materiales de ayuda para ventas.** Cualquier material, ya sea impreso físicamente o en forma digital, utilizado en la oferta o venta de productos de la Compañía, en el reclutamiento de posibles Distribuidores independientes o en la capacitación de Distribuidores independientes, que hace referencia a la Compañía, los productos de la Compañía, el Plan de compensación por ventas o la Propiedad intelectual de dōTERRA.
  11. **Redes sociales.** El uso de tecnologías web y móviles para convertir la comunicación en un diálogo interactivo.
- C. **Usos permitidos.**
1. Sujeto a las condiciones de uso, los Distribuidores independientes pueden utilizar el contenido permitido en los siguientes casos:
    - a. La creación y uso de materiales de ayuda para ventas.
    - b. La creación y el uso de un medio informático o telefónico.
  2. Sujeto a las condiciones de uso, los Distribuidores independientes pueden usar contenido permitido, con la aprobación por escrito de la Compañía, en los siguientes casos: vestimenta, medios cinemáticos, uso en edificios y carteles, mercancía y publicidad paga en línea.
- D. **Condiciones de uso.** Los usos permitidos del contenido permitido están condicionados a lo siguiente:
1. **Directrices específicas de los medios.** El contenido permitido solo se puede usar para vestimenta, medios cinemáticos, en edificios y letreros, y mercancías con el permiso previo por escrito de la compañía.
  2. **Contexto y declaraciones verdaderas.** Los Distribuidores independientes no pueden usar el contenido permitido en contravención del Manual de políticas o fuera de contexto, o inferir un significado diferente al significado expreso del contenido permitido, mediante el uso de modificadores, texto adicional u otro contenido. Todo el contenido debe ser verdadero y preciso.
  3. **Afirmaciones y declaraciones relacionadas con productos y oportunidades dōTERRA.** Los Distribuidores independientes no pueden usar, y dōTERRA no apoya el uso de ningún contenido que viole las leyes federales, estatales o locales, incluidas las leyes promulgadas por la FDA y la FTC y otros organismos reguladores (consulte la Sección 9). Revise las páginas de información del producto y resumen de divulgación de oportunidades y ganancias en la Sección 9 del Manual de políticas, en <https://media.doterra.com/us/en/flyers/opportunity-and-earning-disclosure-summary.pdf> para obtener orientación adicional.
  4. **Variaciones, eliminaciones o abreviaturas.** Los Distribuidores independientes no pueden usar una variación del contenido permitido para ningún propósito, incluidos los equivalentes fonéticos, los equivalentes en idiomas extranjeros, eliminaciones o abreviaturas. Los siguientes ejemplos son variaciones inaceptables: “do'TERRA” o “doughTERRA” o “deTIERRA”.
  5. **Eslóganes y frases.** Los Distribuidores independientes no pueden agregar, sustraer ni modificar de ninguna manera los eslóganes o frases de la Compañía. Por ejemplo: Cambiar “Regalo de la Tierra” a “Regalo dado por Tierra” o “Regalos que proviene de la Tierra”.
  6. **Uso denigrante u ofensivo.** Los Distribuidores independientes no pueden usar el contenido permitido de manera denigrante, ofensiva o perjudicial.
  7. **La mejor imagen.** Todo contenido permitido se debe mostrar solo en la mejor imagen, de una manera y bajo un contexto que refleje de manera favorable la Compañía y sus productos.
  8. **Respaldo o patrocinio de un tercero.** Los Distribuidores independientes no pueden usar el

contenido permitido de una manera que implique la afiliación o el respaldo, el patrocinio o el apoyo de la Compañía a algún producto o servicio de terceros, a alguna causa o un problema político.

9. **Uso en medios informáticos o telefónicos.** Las siguientes secciones se aplican a medios informáticos y telefónicos.
- a. **Encabezados y títulos.** Excepto en un sitio web replicado de dōTERRA o en un sitio web certificado aprobado por dōTERRA, el nombre “dōTERRA” no se puede usar en ningún título, subtítulo o encabezado de medios informáticos o telefónicos. No se permiten páginas de redes sociales, páginas de Facebook, páginas de Instagram, pines de Pinterest, blogs ni canales de YouTube de la marca dōTERRA.
  - b. **Sitios web.** Todos los Distribuidores independientes que deseen tener una presencia estática en línea de dōTERRA solo pueden usar un sitio web replicado aprobado por dōTERRA o un sitio web certificado y reconocer que la Compañía puede implementar una política de precio mínimo anunciado (MAP). Para configurar su propio sitio web replicado de dōTERRA, inicie sesión en [www.mydoterra.com](http://www.mydoterra.com) y haga clic en la pestaña “Mi sitio web”, luego siga las instrucciones para personalizar su sitio. Se necesitará un acuerdo de licencia por separado para obtener un sitio web certificado. Para solicitar un sitio web certificado aprobado por dōTERRA, diríjase a <http://doterracertifiedsite.com/registro> y envíe la información solicitada. Una vez que haya solicitado un sitio web certificado de dōTERRA, su sitio será considerado para su aprobación. No se permitirá ningún sitio web certificado sin la aprobación expresa por escrito de la Compañía, cuyo consentimiento quedará a discreción exclusiva de la Compañía. Los Distribuidores independientes no pueden tener ningún otro sitio web independiente que use o muestre las marcas comerciales o la imagen comercial de dōTERRA (nombre, imágenes o logotipos de dōTERRA, nombres o imágenes de productos de dōTERRA, etc.). Los únicos sitios de Internet que pueden estar vinculados a un sitio web oficial de la compañía dōTERRA son los sitios web replicados de dōTERRA. Ningún otro sitio web puede estar vinculado a ningún sitio web que mencione dōTERRA ni a productos o ejecutivos de dōTERRA.
  - c. **Redes sociales.** Los Distribuidores independientes con presencia en las Redes Sociales, ya sea personal o comercial, deben revisar el contenido estático regularmente y actualizarlo para eliminar cualquier reclamación en las secciones de comentarios o de terceros que no sean legales. No se permiten las redes sociales, las páginas de Facebook, las páginas de Instagram, los pines de Pinterest, los blogs ni los canales de YouTube o Vimeo de la marca dōTERRA.
  - d. **Descargo de responsabilidad.** Salvo por el sitio web replicado de dōTERRA, cada medio informático y telefónico deberá indicar claramente que no es de dōTERRA ni de ninguna de sus compañías afiliadas, y que el propietario del sitio tiene toda la responsabilidad respecto del contenido.
  - e. **Nombres de dominio.** Los Distribuidores independientes no pueden usar los nombres de propiedad intelectual de dōTERRA en un nombre de dominio sin la aprobación expresa por escrito de la Compañía, cuyo consentimiento quedará a discreción exclusiva de la Compañía. Dicho uso también debe ser a través de un acuerdo de uso por escrito firmado con la Compañía. Ejemplos de uso que no son aceptables: “dōTERRA.com” “dōTERRAcompany.com” “dōTERRAcorporate.com”, etc. Los Distribuidores independientes deben consultar las pautas específicas para los medios de comunicación de su mercado local.
  - f. **Política de privacidad y seguridad de los datos.** Los Distribuidores independientes deben cumplir con las leyes de privacidad y seguridad de datos y también implementar una política

de privacidad por escrito que proteja cualquier información recopilada del sitio web para que no sea vendida o utilizada por nadie más.

- g. **Prohibición de correo no deseado.** Los asesores independientes no pueden enviar correos electrónicos no deseados. El envío de correos electrónicos no deseados incluye, entre otras acciones: (1) enviar mensajes de correo electrónico no solicitados que contengan direcciones de correo electrónico o web de la cuenta de un Distribuidor independiente a usuarios en línea; (2) publicar mensajes que contengan la dirección de servicio del Distribuidor independiente en nuevos grupos que no estén relacionados con los productos del Distribuidor independiente; (3) crear “fuentes” falsas en un mensaje de correo electrónico o publicación en un grupo de noticias con la dirección de servicio del Distribuidor independiente, y dar así la impresión de que el mensaje se originó en la Compañía o su red de Distribuidores independientes; (4) enviar correos electrónicos o faxes no solicitados a listas de personas que no están dentro de la organización del Distribuidor independiente o con quienes el Distribuidor independiente no han tenido una relación comercial o personal anterior. Todas las difusiones por correo electrónico relacionadas con la Compañía solo deben enviarse a los Distribuidores independientes en la organización del Distribuidor independiente. Los correos electrónicos no deben contener declaraciones, afirmaciones sobre ingresos o testimonios falsos.
10. **Uso adecuado de las marcas registradas.** Los Distribuidores independientes deben usar correctamente el contenido permitido que contiene propiedad intelectual de dōTERRA, de la siguiente manera: las marcas registradas son adjetivos que se usan para modificar sustantivos; el sustantivo es el nombre genérico de un producto o servicio. Como adjetivos, las marcas registradas no pueden usarse en forma plural o posesiva. Forma correcta: “Deberías comprar dos botellas de Zendocrine”. Forma incorrecta: “Deberías comprar dos Zendocrines”.
11. **Uso de contenido permitido dentro de los Estados Unidos.** En las comunicaciones que se distribuirán solo en los Estados Unidos, los Distribuidores independientes deben usar la marca registrada o el símbolo de derechos de autor (TM, SM, ®, ©) apropiados la primera vez que aparezca la propiedad intelectual de dōTERRA.
- a. Los Distribuidores independientes deben hacer referencia y usar la ortografía correcta de la marca comercial o los derechos de autor, y el término genérico para usar con la marca comercial. Generalmente, el símbolo aparece en el margen derecho de la marca registrada, aunque pueden existir excepciones.
- b. Los Distribuidores independientes deben incluir una atribución de la propiedad de dōTERRA de su contenido permitido dentro de la sección de notificación de crédito de una Ayuda de ventas, sitio web personal o redes sociales. Los siguientes son los formatos estadounidenses correctos para las marcas registradas:
- \_\_\_\_\_ es una marca registrada de dōTERRA Holdings, LLC  
\_\_\_\_\_ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC
12. **Uso de contenido permitido fuera de los Estados Unidos:**
- a. Los Distribuidores independientes no deben utilizar símbolos de marcas registradas en comunicaciones de productos que se distribuirán fuera de los Estados Unidos.
- b. Se recomienda usar uno de los siguientes avisos de crédito internacional:  
\_\_\_\_\_ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC, registrada en EE. UU. y en otros países.

\_\_\_\_\_ es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC.

## E. Reconocimiento y protección de derechos

1. **Reconocimiento de derechos.** Los Distribuidores independientes aceptan que todo el contenido permitido es propiedad exclusiva de dōTERRA Holdings, LLC, o tiene licencia para dōTERRA Holdings, LLC. A excepción de los derechos limitados otorgados por el Contrato durante la vigencia del Contrato, los Distribuidores independientes y Afiliados reconocen que, por el presente, la Compañía conserva todo el título legal y la titularidad real y todos los derechos de propiedad intelectual y todos los derechos de propiedad intelectual relacionados con ella para todos los efectos. Los Distribuidores independientes y los Afiliados aceptan ayudar a la compañía a proteger los derechos de propiedad intelectual de la compañía a petición de la Compañía.
2. **Acuerdo de protección.** Los Distribuidores independientes aceptan ayudar a la Compañía en la medida necesaria en la obtención de cualquier protección o para proteger cualquiera de los derechos de la Compañía sobre el contenido permitido.
3. **Cesiones.** Los Distribuidores independientes aceptan que ninguna disposición del Contrato se interpretará como una cesión o concesión de ningún derecho de propiedad sobre el contenido o el contenido permitido, y se entiende que todos los derechos relacionados con dicho derecho están reservados por la Compañía, a excepción del derecho a usar el contenido permitido según lo dispuesto expresamente en el Contrato. Los Distribuidores independientes acuerdan que, al finalizar o extinguirse el Contrato, se considerará que los Distribuidores independientes han asignado, transferido y transmitido a la Compañía cualquier derecho comercial, acciones, buena reputación, títulos u otros derechos derivados de la propiedad intelectual de dōTERRA que pueden haber obtenido los Distribuidores independientes o que pueden haber conferido a los Distribuidores independientes en cumplimiento de todo esfuerzo contemplado por el presente, y esos Distribuidores independientes ejecutarán cualquier instrumento solicitado por la Compañía para lograr o confirmar lo anterior. Dicha cesión, transferencia o transmisión se realizará sin otras consideraciones que no sean los convenios y consideraciones mutuas del Contrato.
4. **Terminación.**
  - a. Los Distribuidores independientes no pueden revocar los derechos otorgados a la Compañía en esta Sección 10.
  - b. Los derechos de un Distribuidor independiente otorgados en esta Sección 10 podrán ser revocados por la Compañía previa notificación inmediata sin la oportunidad de subsanar si el Distribuidor independiente o realizan algunas de las siguientes acciones:

- i. presentan una solicitud de quiebra o una solicitud para acogerse a cualquier acto de insolvencia;
    - ii. cometen cualquier acto de deshonestidad;
    - iii. no cumplen o se niegan a cumplir con cualquier otra obligación generada por este Contrato o cualquier otro acuerdo entre el Distribuidor independiente o y la Compañía o sus Afiliados;
    - iv. hacen declaraciones falsas relacionadas con la adquisición de los derechos otorgados en este documento, o participan en una conducta que se refleje desfavorablemente en la Compañía o en la ejecución y reputación de la actividad comercial de la Compañía; o
    - v. son condenados por un delito grave o cualquier otra conducta delictiva que sea relevante a los fines del Contrato.
  - c. En caso de cancelación de esta licencia por cualquier motivo, los Distribuidores independientes cesarán de inmediato todo uso del contenido permitido y no utilizarán ninguna propiedad intelectual, marca o nombre comercial similar a dicho contenido. La cancelación de la licencia en virtud de las disposiciones de esta Sección 10 será sin perjuicio de cualquier derecho que la Compañía pudiera tener contra el Distribuidor independiente.
5. **Los derechos son personales.** Los derechos y obligaciones en virtud de esta sección son personales del Distribuidor independiente, y salvo que medie el consentimiento por escrito de la Compañía, cuyo consentimiento se otorgará o denegará a discreción única y absoluta de la Compañía, no se podrá ceder, hipotecar, sublicenciar o imponer cualquier otro gravamen sobre el Distribuidor independiente por parte del Distribuidor independiente ni por ministerio de la Ley.
6. **Recursos.** Cada Distribuidor independiente reconoce y acepta que el cumplimiento de las condiciones de esta Sección 10 es necesario para proteger la buena reputación y otros intereses de propiedad de la Compañía. En consecuencia, los Distribuidores independientes aceptan que, en caso de incumplimiento de esta Sección 10
  - a. la Compañía tendrá derecho a indemnización o a un cumplimiento específico.
  - b. El Distribuidor independiente no se opondrán a dicha indemnización y alegarán que existe un recurso adecuado por ley; y
  - c. Los Distribuidores independientes estipulan y acuerdan además que cualquier violación de esta regla inflige daño inmediato e irreparable a la Compañía, que el daño a la Compañía excede cualquier beneficio que pudiera derivar el Distribuidor independiente y que la Compañía tendrá derecho, además de otros recursos que pudieran estar disponibles, a un desagravio judicial inmediato, temporal, preliminar y permanente sin vínculos, y que tal desagravio judicial puede extender el período posterior a la terminación de esta restricción hasta por 1 (un) año a partir de la fecha de la última violación de esta disposición. Las disposiciones de esta sección permanecerán vigentes tras la finalización del Contrato. Ninguna disposición en este documento representa una renuncia a cualquier otro derecho y recurso que la Compañía pudiera tener en relación con el uso de su información confidencial o cualquier otra violación del Contrato.

## F. Disposiciones publicitarias adicionales

1. Los Distribuidores independientes no pueden contestar el teléfono como “dōTERRA” ni dar a entender que representan a la Compañía o que son más que un Distribuidor independiente.

2. Ninguna publicidad puede implicar que hay un trabajo o puesto disponible en dōTERRA.
3. No se pueden prometer ingresos específicos.
4. Todas las consultas de los medios deben remitirse de inmediato al vicepresidente de relaciones públicas de la Compañía.
5. No se hará ninguna divulgación a los medios de comunicación o al público en general en relación con el Contrato sin la aprobación previa por escrito de un funcionario ejecutivo autorizado de la Compañía.
6. Previa solicitud, cualquier Ayuda de ventas u otro medio que el Distribuidor independiente haya preparado, hecho preparar o distribuido, que también contenga propiedad intelectual o contenido de dōTERRA, debe proporcionarse de inmediato a la Compañía.
7. Los Distribuidores independientes aceptan exonerar a la Compañía y a sus sucesores, cesionarios, empleados y representantes legales de toda responsabilidad, compensación monetaria, reclamación o demanda que surja en relación con la creación y el uso de cualquier propiedad intelectual de otro, o de la Compañía, incluido cualquier reclamación por difamación o declaraciones falsas.

## **Section 11. Política de ventas en tiendas al menudeo, establecimientos de servicios y ferias comerciales**

- A. **Política de tiendas al menudeo.** Con la aprobación por escrito de la Compañía, un Distribuidor independiente puede vender productos o promover la oportunidad comercial de dōTERRA a través de tiendas al menudeo como tiendas naturistas, tiendas de abarrotes y otros establecimientos similares, excepto en tales tiendas o establecimientos que, a criterio exclusivo de la compañía, son lo suficientemente grandes como para ser consideradas cadenas estatales, regionales o nacionales.
- B. **Ventas en línea.** Los Distribuidores independientes no pueden vender productos de dōTERRA a través de subastas en línea o sitios de centros comerciales, incluidos, entre otros, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, las plataformas Tencent, Yahoo!, eBay o Amazon, a menos que obtengan una autorización por escrito de la Compañía. Para solicitar autorización, los Distribuidores independientes pueden enviar una Solicitud de Subasta/Centro Comercial en Línea completada, ubicada en [https://www.doterra.com/MX/es\\_MX](https://www.doterra.com/MX/es_MX), a la Compañía para su consideración. Tras la aceptación por parte del Distribuidor independiente de los términos y condiciones de autorización y al recibir la aprobación por escrito de la Compañía, el Distribuidor independiente puede vender sus productos dōTERRA en el sitio del centro comercial designado. Los Distribuidores independientes también pueden vender productos de dōTERRA a través de sitios web replicados de dōTERRA y sitios web certificados de dōTERRA. Los productos que se han separado de un kit o paquete no se pueden vender en línea. El Distribuidor independiente reconocen que la Compañía puede implementar una política de precio mínimo anunciado (MAP) y puede usar proveedores para monitorear el cumplimiento del MAP.
- C. **Establecimientos de servicios.** Los Distribuidores independientes pueden vender productos a través de establecimientos de servicios que brindan servicios relacionados con los productos. Por ejemplo, los productos de dōTERRA pueden venderse a través de los consultorios de médicos y otros profesionales de la salud, clubes de salud, spas y gimnasios. Los hospitales no pueden inscribirse sin el permiso por escrito de los departamentos de asuntos legales y de cumplimiento.
- D. **Idoneidad.** La Compañía se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de tomar una determinación final sobre si un establecimiento es un lugar adecuado para la venta de los productos. El otorgamiento de permiso por parte de la Compañía en un caso particular no constituye una renuncia a su derecho de hacer

cumplir esta política en todos los demás casos.

- E. **Política de ferias comerciales.** Los Distribuidores independientes que deseen exhibir, promocionar y vender los productos y la oportunidad de dōTERRA en relación con una feria comercial o evento público pueden alquilar un puesto o instalar una exhibición en una feria comercial, evento público o convención (“Convención”), sujeto a la aprobación por escrito de la Convención por parte de la Compañía y al cumplimiento por parte del Distribuidor independiente de los siguientes requisitos:
1. Completar y enviar a la Compañía un Formulario de envío de eventos. Este formulario se puede encontrar en línea en <http://media.doterra.com/us/en/forms/event-submission.pdf>.
  2. Para obtener un stand y asegurar los derechos exclusivos, la Compañía debe recibir un formulario en el que se solicite permiso para participar al menos cuatro semanas antes de la feria.
  3. La Compañía se reserva el derecho de permitir solo un stand que represente a la Compañía y sus productos por feria. Solo los productos o la oportunidad de dōTERRA pueden ofrecerse en el stand de la feria comercial. Solo se pueden exhibir o distribuir materiales de mercadotecnia producidos por dōTERRA. Se requiere la compra de una pancarta de Distribuidor independiente de la compañía para mostrarla en el stand. Los derechos exclusivos se otorgan a discreción exclusiva de la Compañía.
  4. El Distribuidor independiente no hará referencia a dōTERRA en ningún tipo de publicidad o material promocional que implique que dōTERRA está participando en la Convención. En cambio, cualquier anuncio o material promocional aprobado por la Compañía debe hacer una referencia específica al Distribuidor independiente de dōTERRA, incluidos los mapas o listados preparados por el patrocinador de la Convención.
  5. El Distribuidor independiente no realizarán declaraciones de ganancias sin utilizar la divulgación completa de ganancias actual de la Compañía. Los Distribuidores independientes no pueden hacer declaraciones de ingresos que hagan alusión a un estilo de vida lujoso.
  6. El Distribuidor independiente no utilizará la Convención para promocionar ningún producto, servicio u oportunidad comercial que no sea el negocio de dōTERRA en el que el Distribuidor independiente pueda estar involucrado.
  7. Durante la Convención, el Distribuidor independiente debe cumplir personalmente con el Manual de políticas y es responsable de (i) las acciones de cada persona que trabaje en el stand de la Convención, (ii) todo el material distribuido en la Convención, y (iii) todos los demás aspectos de la participación en la Convención.
  8. Además de los otros recursos provistos en el Manual de políticas, la Compañía se reserva el derecho de negar la futura participación en la Convención por cualquier violación de la política en una Convención.

## Section 12. Negocios internacionales

- A. **Actividad permisible en mercados no abiertos.** Antes de la apertura oficial de un mercado local abierto, la actividad permitida del Distribuidor independiente en un mercado local cerrado se limita a proporcionar tarjetas de presentación y realizar, organizar o participar en reuniones en las que la cantidad de asistentes que haya en una reunión determinada, incluido el Distribuidor independiente, no exceda las cinco personas. Los participantes en dichas reuniones deben ser conocidos personales del Distribuidor independiente o conocidos personales del Distribuidor independiente que asistan a la reunión. Las reuniones deberán celebrarse en un domicilio o en un establecimiento público, pero no podrán celebrarse en una habitación privada de hotel. Todas las técnicas de llamadas en frío (solicitar a personas

que no son conocidos personales previos del Distribuidor independiente) están estrictamente prohibidas en los mercados Locales cerrados.

## **B. Actos prohibidos en mercados locales cerrados.**

1. Un Distribuidor Independiente no podrá realizar negocios en países, personas o grupos contra los que Estados Unidos, la Unión Europea o cualquier otra autoridad gubernamental aplicable hayan establecido sanciones (incluyendo, entre otros, la región de Crimea/Sebastopol, la República Popular de Donetsk (RPD)/República Popular de Luhansk (RPL), Cuba, Irán, Corea del Norte y Siria).
  - a. La prohibición incluye, entre otros, el requisito absoluto de que un Distribuidor Independiente no exportará, reexportará, transmitirá ni hará que se exporte, reexporte o transmita, directa o indirectamente, ningún bien físico, producto o bien intangible (como software o tecnología) a ningún país, persona, corporación, organización o entidad a la que dicha exportación, reexportación o transmisión esté restringida o prohibida, incluyendo cualquier país, persona, corporación, organización o entidad sujeto a sanciones o embargos administrados por las Naciones Unidas, Estados Unidos, la Unión Europea o cualquier otra autoridad gubernamental aplicable.
2. El Distribuidor independiente no puede importar ni facilitar la importación, venta, obsequio ni distribución de productos, servicios ni muestras de productos de la Compañía.
3. El Distribuidor independiente no puede colocar ningún tipo de publicidad ni distribuir materiales promocionales con respecto a la Compañía, sus productos o la oportunidad, excepto los materiales de ayuda para ventas producidos por la Compañía, que están específicamente autorizadas para su distribución en mercados locales cerrados.
4. El Distribuidor independiente no puede solicitar ni negociar ningún acuerdo con el fin de comprometer a un ciudadano o residente de un mercado local cerrado con la oportunidad, un patrocinador de inscripción específico o una línea específica de patrocinio. Además, los Distribuidores independientes no pueden inscribir a ciudadanos o residentes de Mercados locales cerrados en un mercado local abierto o mediante Acuerdos de Distribuidor independiente de un mercado local abierto, a menos que el ciudadano o residente del mercado local cerrado tenga, en el tiempo de alta, residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el mercado local abierto. Es responsabilidad del patrocinador de inscripción garantizar el cumplimiento de los requisitos de autorización de residencia y trabajo. La membresía, participación o propiedad de una corporación, sociedad u otra entidad legal en un mercado local abierto no cumple por sí misma con los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante de una Relación de distribución no proporciona verificación de residencia ni autorización de trabajo cuando la Compañía lo solicita, esta puede, a su elección, declarar sin validez a un Distribuidor independiente desde su inicio.
5. Un Distribuidor independiente no puede aceptar dinero ni otra contraprestación, ni participar en ninguna transacción financiera con un Distribuidor independiente potencial que alquile, arriende o compre instalaciones con el fin de promover o realizar negocios relacionados con la Compañía.
6. El Distribuidor independiente no puede promover, facilitar ni realizar ningún tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en este Manual de políticas o que la Compañía, a su entera discreción, considere contradictoria con los intereses comerciales o éticos de la Compañía en los mercados internacionales en expansión.

## **C. Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero.** Todos los Distribuidores independientes deben cumplir con la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (*Foreign Corrupt Practices Act*, FCPA) de los Estados Unidos.

Para obtener una explicación completa de la FCPA, consulte el folleto de dōTERRA en <http://doterra.com/US/en/>. Una persona u organización es culpable de violar la FCPA si:

1. existe un pago, una oferta, autorización o promesa de pagar dinero o algo de valor
  2. a un funcionario de un gobierno extranjero (incluido un funcionario de un partido o gerente de una compañía estatal), o a cualquier otra persona, sabiendo que el pago o la promesa se transferirán a un funcionario extranjero
  3. con un motivo corrupto
  4. con el fin de (i) influir en cualquier acto o decisión de esa persona, (ii) inducir a dicha persona a realizar u omitir cualquier acción en violación de su deber legítimo, (iii) obtener una ventaja indebida, o (iv) inducir a tal persona a que use su influencia para afectar un acto o decisión oficial;
  5. para ayudar a obtener o retener clientes, o bien dirigir cualquier negocio, para o con cualquier persona.
- D. **No hay mercados locales exclusivos ni franquicias.** No existen mercados locales exclusivos ni franquicias. El Distribuidor independiente tiene derecho a realizar su actividad comercial en cualquier lugar del país de residencia del Distribuidor independiente.
- E. **Mercados Locales Prohibidos.** Queda expresamente prohibido realizar actividades de precomercialización o negocios en o con países, personas o grupos contra los cuales Estados Unidos, la Unión Europea o cualquier otra autoridad gubernamental aplicable haya establecido sanciones (incluyendo, entre otros, la Región de Crimea/Sebastopol, la República Popular de Donetsk (RPD)/República Popular de Luhansk (RPL), Cuba, Irán, Corea del Norte y Siria). La Compañía se reserva el derecho de designar ciertos Mercados Locales donde cualquier actividad de precomercialización esté expresamente prohibida. Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente, antes de cada actividad de precomercialización en un mercado no abierto, verificar mediante contacto con la Compañía que el Mercado Local donde planea realizar dichas actividades no esté prohibido. Un Distribuidor Independiente puede obtener una lista de Mercados Locales prohibidos llamando a la Compañía.
- F. **Violación de la política internacional.** Además de otros recursos permitidos por el Contrato, el Distribuidor independiente que no cumpla con cualquier disposición de esta Sección 12 se le puede prohibir participar en el mercado internacional afectado por un período que la Compañía considere apropiado. Esta prohibición podría incluir las siguientes situaciones, entre otras:
1. el Distribuidor independiente pueden no tener derecho a los derechos de distribución/patrocinio internacional en el mercado local afectado;
  2. el Distribuidor independiente y la línea ascendente del Distribuidor independiente pueden no tener derecho a bonos generados por el Distribuidor independiente o la organización descendente del Distribuidor independiente en el mercado local respectivo;
  3. además, en todos los mercados, durante un período de hasta un año, el Distribuidor independiente puede no tener derecho a los privilegios que tradicionalmente se otorgan a los Distribuidores independientes, como el reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, y la recepción de nuevos Distribuidores independientes. los materiales de registro de Afiliados antes de la apertura oficial de cualquier nuevo mercado.

El Distribuidor independiente que no haya podido participar en un mercado debido al incumplimiento de la Sección 12 de este Manual de políticas deberá solicitar a la Compañía por

escrito el permiso por escrito para participar en el mercado después de que haya transcurrido el período de prohibición.

- G. **No hay renuncia a otros derechos.** Las disposiciones de esta Sección 12 no constituye una renuncia a los derechos de la Compañía según se establece en otra parte del Contrato.

### Section 13. Pago de impuestos

- A. **Impuesto sobre la renta.** El Distribuidor independiente acepta la responsabilidad exclusiva de todos los impuestos sobre la renta y el trabajo por cuenta propia debido a los ingresos obtenidos como Distribuidor independiente de dōTERRA. Al final de cada año calendario, dōTERRA proporcionará una declaración de ganancias [formulario 1099] a efectos fiscales a cada Distribuidor independiente que tenga un ingreso anual igual o superior al mínimo requerido para informar al Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos. Nota: En el formulario 1099 se puede incluir cualquier artículo de concurso, incentivo o premio. En la medida en que lo exija la ley, la Compañía enviará una notificación de las compras de productos y los pagos de bonos del Distribuidor independiente a las autoridades fiscales correspondientes.
- B. **Impuesto sobre la renta.** dōTERRA brinda el servicio de recaudar el impuesto estatal sobre las ventas en el momento de la compra y remitirlo al estado del domicilio del Distribuidor independiente. El monto del impuesto sobre la renta se basa en el precio al menudeo sugerido de un producto, calculado según la tasa impositiva local del Distribuidor independiente. Los Distribuidores independientes pueden recuperar el impuesto sobre la renta pagado por adelantado al momento de la venta al menudeo. dōTERRA cobrará impuestos sobre la renta sobre el precio al menudeo sugerido, independientemente de cómo se haya realizado la orden, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables al estado al que dōTERRA envía los productos, a menos que el Distribuidor independiente hayan presentado un certificado de Exención de impuestos sobre la renta y un número de impuesto de reventa. Nota: Los Distribuidores independientes no están exentos de impuestos en caso de que los productos se vendan a clientes exentos de impuestos. El impuesto sobre las ventas se cobrará sobre el valor al mayoreo de las órdenes de envío automático de LRP, ya que los Distribuidores independientes certifican y declaran a dōTERRA que sus compras de LRP son para uso personal o para uso comercial, como muestras, obsequios o pruebas, y que no deben ser revendidos.
- C. **Exención del impuesto sobre la renta.** Si lo permite la ley en el estado del domicilio de un Distribuidor independiente, y la Compañía, un Distribuidor independiente que prefiera recaudar, documentar, informar y pagar su propio impuesto sobre la renta puede hacerlo obteniendo un número de impuesto de reventa del Departamento de Impuestos o Ingresos del Estado y enviando a la Compañía el formulario de Exención del Impuesto sobre las Ventas correspondiente que sea reconocido por su estado. La Compañía no puede eximir a ningún Distribuidor independiente del impuesto sobre la renta estatal recaudado previamente hasta que toda la documentación adecuada esté archivada en la Compañía. El Distribuidor independiente acuerdan indemnizar y eximir de responsabilidad a la Compañía con respecto a cualquier responsabilidad que se le cobre como resultado de su falta de recaudación o pago del impuesto sobre la renta.

### Section 14. Reclamaciones por responsabilidad de productos.

- A. **Defensa de la Compañía contra las reclamaciones.** Sujeto a las limitaciones establecidas en esta disposición, dōTERRA defenderá a los Distribuidores independientes de reclamaciones realizadas por clientes externos que aleguen lesiones por el uso de un producto o lesiones debidas a un producto defectuoso. Los Distribuidores independientes deben notificar de inmediato a la Compañía por escrito sobre cualquier reclamación de este tipo, a más tardar diez (10) días a partir de la fecha de envío de la carta del tercero reclamante en la que se alega la lesión. La falta de notificación a la Compañía atenuará

cualquier obligación de la Compañía con respecto a dicha reclamación. Los Distribuidores independientes deben permitir que la Compañía asuma la discreción única y absoluta con respecto a la defensa de la reclamación, y el uso y la elección de un abogado como condición para la obligación de la Compañía de defenderlos.

B. **Excepciones a la indemnización del Distribuidor independiente.** La Compañía no tendrá la obligación de indemnizar a un Distribuidor independiente si:

1. el Distribuidor independiente no ha cumplido con el Contrato con respecto a las obligaciones y limitaciones que cubren la distribución o venta de los productos; o
2. el Distribuidor independiente ha reenvasado, alterado o utilizado indebidamente el producto, realizado afirmaciones o dado instrucciones o recomendaciones con respecto al uso, seguridad, eficacia, beneficios o resultados, que no cumplen con la literatura aprobada de la Compañía; o,
3. el Distribuidor independiente resuelve o intenta resolver una reclamación sin la aprobación por escrito de la Compañía.

## Section 15. Uso autorizado de la información del Distribuidor independiente

A. **Listas de Distribuidores Independientes.** Las listas de Distribuidores independientes y todos los contactos generados a partir de ellas (“listas”) son propiedad confidencial de dōTERRA. La Compañía ha derivado, compilado, configurado y actualmente mantiene las listas a través del gasto de tiempo, esfuerzo y recursos monetarios considerables. Las listas en su forma presente y futura constituyen activos comercialmente ventajosos y secretos comerciales de la Compañía. El derecho a divulgar listas y otra información de Distribuidor independiente que conserve la Compañía está expresamente reservado por la Compañía y puede negarse a discreción de la Compañía.

B. **Confidencialidad de las listas.** Los vendedores, proveedores u otras personas que obtengan acceso a las listas de Distribuidores independientes a través de su producción o distribución de ese material aceptan contractualmente la confidencialidad y la naturaleza de propiedad de esas listas de correo y que cualquier uso, retención o divulgación de esas listas o contactos generados a partir de ellas, salvo que tengan como único fin el negocio de la Compañía, está expresamente prohibido. También aceptan que la información es propiedad de la Compañía y que cualquier material ofrecido a los Distribuidores independientes que haga alusión a la Compañía o sus programas puede hacerse solo con el consentimiento previo por escrito de la Compañía para cada oferta por separado.

C. **Listas específicas.** La Compañía proporciona una parte de las Listas especialmente adaptada a los Distribuidores independientes (en adelante, en el contexto de las Listas, el “Destinatario”). Cada parte de la Lista provista contiene solo información específica para el nivel del Destinatario y su propia organización de línea descendente.

D. **Limitaciones de uso.** Estas listas se proporcionan para el uso exclusivo y limitado del Destinatario con el fin de facilitar la capacitación, el apoyo y el servicio de la organización de línea descendente del Destinatario para el fomento del negocio relacionado con la Compañía únicamente. Cada Destinatario acepta que cada uso, dentro de su alcance previsto, constituye un acuerdo de licencia exclusivo por separado entre el Destinatario y la Compañía.

E. **Las listas pertenecen a la Compañía.** Estas listas siguen siendo, en todo momento, propiedad exclusiva de la Compañía; y la Compañía puede, en cualquier momento y a su exclusiva discreción, reclamar y tomar posesión de ellas. En consecuencia, cada Distribuidor independiente acuerda:

1. mantener la confidencialidad y no divulgar ninguna lista o parte de ella a ningún tercero, incluidos, entre otros, los Distribuidores independientes existentes, competidores y el público en general;

2. limitar el uso de las listas a su alcance previsto de promover el negocio relacionado con dōTERRA del Distribuidor independiente. Las listas no se pueden usar para identificar y solicitar a los Distribuidores independientes de dōTERRA otras oportunidades y actividades comerciales;
  3. que cualquier uso o divulgación de las listas fuera de los aquí autorizados, o en beneficio de cualquier tercero, constituye el uso indebido, la apropiación indebida y la violación del contrato de licencia del Destinatario, lo que causa un daño irreparable a la Compañía;
  4. que, en caso de violación de esta sección, el Destinatario estipula el desagravio judicial como un recurso apropiado que prohíbe ese uso según las leyes nacionales o locales aplicables, y recuperará y devolverá inmediatamente a la Compañía todas las listas previamente proporcionadas al Destinatario a pedido de la Compañía, y que las obligaciones dispuestas en esta sección permanecerán vigentes tras la finalización del Contrato del Destinatario.
- F. **Recursos de la Compañía en caso de violación.** La Compañía se reserva el derecho de buscar todos los recursos apropiados en virtud de las leyes nacionales o locales aplicables para proteger sus derechos a la información comercial y de propiedad exclusiva mencionada anteriormente contemplada por las listas. Cualquier incumplimiento de los recursos aplicables no constituirá una renuncia a esos derechos.

## Section 16. Limitación de responsabilidad

Las Partes acuerdan que las siguientes disposiciones se aplican y permanecerán vigentes tras la extinción del Contrato.

A. **Ninguna declaración ni garantía.** A excepción de lo dispuesto en este Manual de políticas, dōTERRA no hace declaraciones ni garantías expresas o implícitas con respecto a los productos de dōTERRA que se proporcionarán en virtud del presente ni su estado, comerciabilidad, idoneidad para cualquier propósito particular o uso por parte de los Distribuidores independientes.

B. **Limitación de daños y perjuicios.** En la máxima medida permitida por la ley de Utah, las Partes hacen los siguientes acuerdos con respecto a cualquier reclamación por daños y perjuicios contra la Compañía, sus miembros, gerentes, directores, funcionarios, accionistas, empleados, cesionarios y representantes legales, independientemente de la forma de dicha reclamación (ya sea por responsabilidad extracontractual, contractual u otra):

- a. La Compañía, sus miembros, gerentes, directores, funcionarios, accionistas, empleados, cesionarios o agentes no serán responsables ante el Distribuidor independiente por ningún daño especial, indirecto, incidental, punitivo o consecuente, incluida la pérdida de ganancias. Esta limitación se aplica, por ejemplo, a las reclamaciones que surjan o estén relacionadas con el funcionamiento de la Relación de distribución del Distribuidor independiente, así como cualquier compra o uso de los productos de dōTERRA.
- b. Sin perjuicio de cualquier ley de prescripción que establezca lo contrario, la Compañía, sus miembros, gerentes, directores, funcionarios, accionistas, empleados, cesionarios o agentes no serán responsables de ningún daño (independientemente de su naturaleza) por cualquier demora o incumplimiento por parte de la Compañía de cumplir con sus obligaciones en virtud del Contrato debido a cualquier causa que exceda su control razonable.
- c. Sin perjuicio de cualquier otra disposición del Contrato, la Compañía, sus miembros, gerentes, directores, funcionarios, accionistas, empleados, cesionarios o agentes no serán responsables

ante un Distribuidor independiente por ningún daño que exceda la cantidad total de dinero que el que la Compañía realmente recibió del Distribuidor independiente de conformidad con los términos del Contrato.

**C. Exoneración.** El Distribuidor independiente acuerda exonerar a dōTERRA de toda responsabilidad, daños, multas, penalizaciones u otros premios o acuerdos que surjan o se relacionen con las acciones del Distribuidor independiente en la promoción u operación del negocio independiente del Distribuidor independiente, y cualquier actividad relacionada con ella (por ejemplo, la presentación de productos dōTERRA o el Plan de compensación por ventas, las operaciones de un vehículo motorizado, el arrendamiento de instalaciones para reuniones o capacitación, la realización de reclamaciones no autorizados, el incumplimiento de cualquier ley o regulación federal, estatal o municipal aplicable, etc.).

**D. Período de prescripción contractual para reclamaciones contra dōTERRA.** Sin perjuicio de cualquier ley de prescripción que establezca lo contrario, el Distribuidor independiente aceptan que el Distribuidor independiente no harán valer ninguna reclamación ni iniciarán procedimientos legales contra dōTERRA que surjan o estén relacionados con este Contrato más de un año después de la supuesta mala conducta de dōTERRA que dio lugar a la reclamar. El Distribuidor independiente acepta que no presentar una reclamación dentro de un año a partir del momento en que ocurrió la supuesta irregularidad actuará como una prohibición total contra cualquier y todas las reclamaciones contra la Compañía por dicha presunta irregularidad. Por la presente, el Distribuidor independiente renuncia consciente y voluntariamente a todos y cada uno de los reclamaciones o derechos de que se aplique cualquier otra ley de prescripción.

## Section 17. Medidas disciplinarias

- A. Derechos condicionados al desempeño.** Los derechos de un Distribuidor independiente en virtud del Contrato están condicionados y sujetos al desempeño continuo del Distribuidor independiente de acuerdo con las condiciones del Contrato. Si un Distribuidor independiente no cumple con sus obligaciones según lo establecido en el Contrato, los derechos del Distribuidor independiente cesan. La Compañía puede excusar el incumplimiento de un Distribuidor independiente en su totalidad o en parte sin renunciar a sus derechos y recursos en virtud del Contrato.
- B. Posibles medidas disciplinarias.** Si los Distribuidores independientes violan cualquiera de los términos y condiciones del Contrato o se involucran en cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, dōTERRA puede, a su exclusivo criterio, solicitar cualquier sanción disciplinaria que considere apropiada. Las posibles medidas disciplinarias son:
1. emitir una advertencia o amonestación oral o escrita al Distribuidor independiente ;
  2. supervisar de cerca la conducta del Distribuidor independiente durante un período de tiempo específico para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales;
  3. requerir que el Distribuidor independiente proporcione a la Compañía garantías adicionales de que el desempeño del Distribuidor independiente cumplirá con el Contrato. Otras garantías pueden incluir exigir que el Distribuidor independiente tomen ciertas medidas en un esfuerzo por mitigar o corregir el incumplimiento;
  4. denegar o suspender los privilegios que ocasionalmente otorga la Compañía o dejar de cumplir con las obligaciones de la Compañía en virtud del Contrato, incluidos, entre otros, premios, reconocimiento en eventos corporativos o en la literatura corporativa, participación en eventos patrocinados por la Compañía, asignación de órdenes de productos, promoción dentro del Plan de compensación por ventas, acceso a información y genealogías de la Compañía, o la participación del Distribuidor independiente en otros programas u oportunidades de la Compañía;

5. suspender o limitar el pago de bonos de la totalidad o parte de las ventas del Distribuidor independiente;
  6. imponer una multa, la cual podrá ser impuesta de inmediato o retenida de futuros cheques de Bono o comisión;
  7. reasignar todo o parte de la organización del Distribuidor independiente;
  8. ajustar el estatus del Distribuidor independiente ;
  9. suspender al Distribuidor independiente , lo que puede dar lugar a la finalización o reincorporación con condiciones o restricciones;
  10. finalizar la Relación de distribución del Distribuidor independiente ; y
  11. buscar el desagravio judicial u otros recursos disponibles por ley.
- C. **Realineamiento de todo o parte de una organización.** La Compañía se reserva el derecho a trasladar o realinear una organización, o partes de la organización, de inscriptores o patrocinadores que violen las condiciones de este Manual de políticas o que cometan o estén involucrados en una conducta de baja moral según lo determine la Compañía a su entera discreción. Ninguna disposición en este documento exige que la Compañía tome alguna acción, ni constituye una renuncia a ningún derecho al posponer o negarse a hacerlo. Los ejemplos de conducta de baja moral pueden incluir, entre otros: comunicaciones o avances sexuales no deseados, falta de pago de deudas, bancarrota, daño físico, daño o abuso, robo e interferencia con las relaciones familiares.
- D. **Investigación.** El siguiente procedimiento se aplica cuando dōTERRA investiga una supuesta violación del Contrato:
1. La Compañía proporcionará al Distribuidor independiente un aviso verbal o enviará un aviso por escrito sobre el presunto incumplimiento del Contrato. Cada Distribuidor independiente acepta que la relación entre un Distribuidor independiente y la Compañía es totalmente contractual. En consecuencia, la Compañía no aceptará ni respetará ninguna reclamación de un Distribuidor independiente de que la relación es o ha sido cuasicontractual, ha surgido por implicación de cualquier práctica continua o curso de acción, ha sido autorizada verbalmente por un empleado de la Compañía en contradicción con las condiciones del Contrato, o de otra manera está implícito en los hechos.
  2. En el caso de que se envíe una notificación por escrito, la Compañía otorgará al Distribuidor independiente diez días hábiles a partir de la fecha de envío de una carta de notificación durante los cuales el Distribuidor independiente puede presentar toda la información relacionada con el incidente para que la Compañía la revise. La Compañía se reserva el derecho de prohibir la actividad (p. ej., hacer órdenes, patrocinar, modificar la información del Distribuidor independiente, recibir Bonos, etc.) por parte de la Relación de distribución en cuestión desde el momento en que se envía el aviso hasta que se toma una decisión final de la Compañía.
  3. Sobre la base de cualquier información obtenida de fuentes colaterales y de la investigación de la Compañía de las declaraciones y hechos tomados junto con la información enviada a la Compañía durante el período de respuesta, la Compañía tomará una decisión final con respecto al recurso apropiado, que puede incluir la terminación del Contrato con el Distribuidor independiente o Afiliado. La Compañía notificará de inmediato al Distribuidor independiente su decisión. Cualquier recurso será efectivo a partir de la fecha en que se envíe la notificación de la decisión de la Compañía.
  4. A petición de la Compañía, se proporcionará Información adicional que describa una apelación de la

decisión por parte de la Compañía y la política de Resolución de controversias de la Compañía indicada en la Sección 20.C en este documento.

- E. **Solicitud de terminación.** El Distribuidor independiente puede solicitar la terminación del Contrato a la Compañía en cualquier momento y por cualquier motivo. Toda persona cuya Relación de distribución finalice no podrá volver a registrarse como Distribuidor independiente durante seis meses a partir de la fecha de la última actividad si el Distribuidor independiente alcanzó el rango Premier o inferior, a menos que lo apruebe la Compañía. Si el Distribuidor independiente ha alcanzado el rango Plata o superior, la persona debe esperar 12 meses antes de registrarse como Distribuidor independiente de dōTERRA. La actividad incluye, entre otros, la compra de productos, la contratación de otros Distribuidores independientes o la obtención de comisiones. Todas las obligaciones relacionadas con la confidencialidad de la información y la red del Distribuidor independiente sobreviven a la terminación del Contrato, incluidas, entre otras, las obligaciones descritas en la Sección 10 y la Sección 15.
- F. **Terminación voluntaria.** Cuando una Relación de distribución se rescinde voluntariamente, la cuenta se coloca en un estado suspendido por un período de 12 meses a partir de la fecha de la última actividad, después del cual la cuenta se cancela y se elimina del árbol genealógico. En otras palabras, una cuenta suspendida permanece en el árbol genealógico hasta que la Compañía la rescinde; no hay "recuperación" de la línea descendente durante el período de suspensión. Sin embargo, debido a la compresión del Plan de Compensación de Ventas, el volumen superará al Distribuidor independiente suspendido, lo que permitirá el pago máximo.
- G. **Inactividad.** La Compañía puede rescindir una Relación de distribución si esta no está activa o si no se ha pagado la Cuota de renovación anual.
- H. **El cosolicitante vincula la Relación de distribución.** El acto de cualquier participante o cosolicitante en una Relación de distribución, o cónyuge o socio de un Distribuidor independiente, es atribuible a la Relación de distribución, y cualquier recurso, incluida la rescisión del Contrato, necesario por ese acto puede aplicarse a la Relación de distribución en general.
- I. **Limitación de tiempo en las reclamaciones realizadas.** La Compañía no revisará ninguna violación de los términos y condiciones del Contrato que no se haya señalado a la Compañía dentro de los dos años posteriores al inicio de la supuesta violación. Si no se informa de una infracción dentro del período de dos años, la Compañía no dará seguimiento a las alegaciones para evitar que las reclamaciones obsoletas interrumpen las actividades comerciales en curso de las Relaciones de distribución. Todos los informes de violaciones deben hacerse por escrito y enviarse a la atención del departamento legal de dōTERRA.
- J. **Acción contra un Distribuidor independiente.** La Compañía puede tomar medidas contra un Distribuidor independiente como se describe en esta Sección 17 del Manual de políticas y en otras partes del Contrato si la Compañía determina, a su exclusivo criterio, que la conducta del Distribuidor independiente o la conducta de cualquier participante en la Relación de distribución es perjudicial, perturbadora o dañina para el bienestar o la reputación de una Relación de distribución o la Compañía. En el caso de que la acción tomada por la Compañía pueda estar en disputa, la Compañía puede mantener la cuenta hasta que, a discreción de la Compañía, la posible controversia ya no exista.

## Section 18. Cambios contractuales

- A. **Modificaciones sobre el Aviso de treinta días.** dōTERRA se reserva expresamente el derecho de realizar modificaciones o modificaciones al Contrato o al Plan de compensación por ventas, con treinta días de aviso previo por escrito en las publicaciones de la Compañía, por correo separado o mediante publicación en línea en los sitios web de la Compañía. Los Distribuidores independientes acuerdan que treinta días después de la publicación de dicho aviso, cualquier enmienda o modificación entra en vigencia y se

incorpora automáticamente al Contrato o Plan de compensación por ventas, entre la Compañía y sus Distribuidores independientes, como una disposición efectiva y vinculante. Al continuar actuando como Distribuidor independiente, o participando en cualquier actividad de la Relación de distribución, incluida la compra de productos, la contratación de otros Distribuidores independientes, o ganando comisiones, después de que las enmiendas o modificaciones hayan entrado en vigencia, el Distribuidor independiente reconoce la aceptación de las condiciones del nuevo Contrato o del Plan de compensación por ventas.

- B. **Obligados por las modificaciones.** Los Distribuidores independientes estarán obligados por cualquier modificación a este Manual de políticas, el Contrato o el Plan de compensación por ventas tras la notificación de modificaciones a través de cualquiera de los canales de comunicación oficiales de dōTERRA, incluido el sitio web de la Compañía, correos electrónicos, boletines u otras publicaciones o correo al Distribuidor independiente. Al continuar actuando como Distribuidor independiente o participando en cualquier actividad de la Relación de distribución, incluida la compra de productos, el reclutamiento de otros Distribuidores independientes, o la obtención de bonos, después de que las enmiendas o modificaciones hayan entrado en vigencia, el Distribuidor independiente confirma la aceptación del Contrato y cualquier enmienda y acepta estar obligado en virtud del Contrato.

## Section 19. Sucesores y Reclamaciones

- A. **Efectos vinculantes y beneficios continuos.** El Contrato será vinculante y redundará en beneficio de las partes del mismo y de sus respectivos sucesores y cesionarios.
- B. **Transferencia de la Relación de distribución.** Salvo que se indique lo contrario en este Manual de políticas, un Distribuidor independiente puede disponer, vender, transferir o ceder sus activos de la Relación de distribución de cualquier manera permitida por el Contrato y la ley aplicable (incluida la venta, regalo o legado) con el previo consentimiento por escrito de la Compañía. Cualquier activo que adopte la forma de reclamaciones de compensación o cumplimiento de obligaciones contractuales, de o por la Compañía, no se reconocerá como activo del cesionario en los registros de la Compañía hasta que la Compañía haya recibido una notificación por escrito de la transferencia y haya dado su aprobación formal por escrito. La Relación de distribución transferida está sujeta a todas las medidas correctivas en virtud del Contrato que puedan haber surgido antes de la transferencia.
1. Tras una donación, venta, transferencia, cesión u otra disposición de una Relación de distribución, se crea una nueva Relación de distribución. No obstante, el hecho de que se cree una nueva Relación de distribución, la nueva Relación de distribución ocupará el lugar de la Relación de distribución anterior desde el punto de vista organizativo. Además, a menos que la Compañía lo acuerde expresamente por escrito, el saldo de Cuentas por cobrar, el Volumen personal, los puntos de LRP y la fecha de inscripción serán retenidos por la Relación de distribución anterior.
  2. A los efectos de volver a registrarse como Distribuidor independiente, un obsequio, venta, transferencia o cesión se trata como una rescisión con respecto al cedente. En otras palabras, un Distribuidor independiente que obsequie, venda, transmita o transfiera su Relación de distribución debe esperar 6 meses (si es de rango Premier o inferior) o 12 meses (si es de rango Plata o superior) a partir de la fecha de finalización oficial (o la fecha de la última compra del producto, si es anterior a la fecha de finalización o transferencia) para registrarse nuevamente. Un Distribuidor independiente no puede vender, traspasar, ceder o transferir de otro modo ningún derecho traspasado por el Contrato a ninguna persona o entidad sin el consentimiento expreso y previo por escrito de la Compañía. Un Distribuidor independiente puede delegar sus responsabilidades, pero en última instancia es responsable de garantizar el cumplimiento del Contrato y las leyes aplicables. Cualquier persona que trabaje con o para el Distribuidor independiente en el marco de su Relación de distribución lo hará únicamente bajo la supervisión directa del Distribuidor independiente.

- C. **Sucesión de la Relación de distribución.** En el caso de que un Distribuidor independiente fallezca o quede incapacitado, la organización de ese Distribuidor independiente pasará a los sucesores legales del Distribuidor independiente según las leyes correspondientes. Al obtener la aprobación por escrito de la Compañía, la Sección 2.G no se aplicará a un Distribuidor independiente que sea un sucesor legal de otra cuenta. Los sucesores deben notificar de inmediato a la Compañía por escrito sobre tal evento y proporcionar la documentación adecuada.
- D. **Funcionamiento de la Relación de distribución durante la sucesión.** Durante la tramitación de un divorcio o disolución de una entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:
1. Una de las partes puede, con el consentimiento de la(s) otra(s), operar la Relación de distribución conforme a una cesión por escrito mediante la cual el cónyuge, los accionistas, los socios o los fideicomisarios que renuncian autorizan a la Compañía a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista, socio o fideicomisario.
  2. Las partes pueden continuar operando la Relación de distribución de manera conjunta sobre la base de “negocios habituales”, por lo que toda la compensación pagada por la Compañía se pagará en nombre conjunto de los Distribuidores independientes o en nombre de la entidad que se dividirá, según las partes acuerden independientemente entre sí.
- E. **Las Relaciones de distribución son indivisibles.** En ningún caso se dividirá la Organización de los cónyuges que se divorcian o la entidad compañía que se disuelve. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia la Compañía dividirá los cheques de bono entre los cónyuges que se divorcian o los Distribuidores independientes de las entidades que se disuelven. La Compañía reconocerá solo una Organización y emitirá solo un cheque de bono por Relación de distribución por ciclo de comisión. Los cheques se emitirán siempre a nombre de la misma persona o entidad. En el caso de que las partes de un proceso de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de los bonos y la propiedad del negocio, el Distribuidor independiente pueden ser cancelados involuntariamente.
- F. **Procedimientos judiciales.** Los Distribuidores independientes involucrados en procedimientos judiciales sobre la propiedad o la administración de una Relación de distribución tienen la obligación de informar al Tribunal de que la Relación de distribución es indivisible y de que la Compañía no dividirá una Organización ni los cheques de bono. La orden final deberá asignar expresamente la titularidad de la Relación de distribución.
- G. **Período de espera para volver a registrarse.** Si un excónyuge o un Exdistribuidor independiente de una entidad ha renunciado por completo a todos los derechos en su Relación de distribución original, con la aprobación de la Compañía, puede inscribirse bajo cualquier patrocinador de su elección, sin perjuicio de los requisitos del período de espera establecidos en la Sección 19.B.2. Sin embargo, en tal caso, el excónyuge o expareja no tendrá ningún derecho sobre ningún Distribuidor independiente en su organización anterior ni sobre ningún excliente. Deben desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro Distribuidor independiente nuevo.

## Section 20. Disposiciones diversas

- A. **Renuncia.** La renuncia por parte de dōTERRA del incumplimiento de cualquier disposición del Contrato por parte de cualquier Distribuidor independiente debe ser por escrito y no se interpretará como una renuncia a ningún incumplimiento posterior o adicional. El hecho de que la Compañía no ejerza cualquier derecho o prerrogativa en virtud del Contrato no operará como una renuncia a ese derecho o prerrogativa.
- B. **Contrato integrado**

1. El Contrato es la expresión final del entendimiento y acuerdo entre la Compañía y un Distribuidor independiente con respecto a todos los asuntos tratados en el Contrato y reemplaza todos los acuerdos de entendimiento previos y contemporáneos (tanto orales como escritos) entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, memorandos, demostraciones, discusiones y descripciones anteriores relacionadas con el objeto del Contrato. El Contrato no se podrá alterar ni enmendar salvo que se disponga lo contrario en él. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por la evidencia de ningún supuesto acuerdo previo contemporáneo oral o escrito.
  2. Si existiera alguna discrepancia entre las condiciones del Contrato y las declaraciones verbales hechas a cualquier Distribuidor independiente por cualquier empleado, prevalecerán las condiciones y los requisitos expresos por escrito del Contrato.
- C. **Resolución de controversias.** En caso de cualquier controversia, reclamación, pregunta o desacuerdo que surja en relación con el Contrato o el incumplimiento del mismo, las partes del presente harán todo lo posible para resolver la controversia, reclamación, pregunta o desacuerdo. A tal efecto, se consultarán y negociarán entre sí de buena fe y tratarán de llegar a una solución justa y equitativa satisfactoria para ambas partes. Si no llegan a dicha solución dentro de un período de 60 días, entonces, previa notificación de cualquiera de las partes a la otra, todas las controversias, reclamaciones, preguntas o diferencias, salvo lo dispuesto en el presente, se resolverán mediante arbitraje administrado en Provo, Utah, por la Asociación Americana de Arbitraje de conformidad con las disposiciones de sus Reglas de Arbitraje Comercial. Las partes acuerdan que cualquier reclamación sometida a arbitraje se presentará en su capacidad individual, y no en calidad de demandante o miembro de una demanda colectiva de cualquier procedimiento colectivo o representativo. Ningún arbitraje ni procedimiento será combinado con otro sin consentimiento previo por escrito de todas las partes de dicho arbitraje o procedimiento afectado. Sin perjuicio de este acuerdo de arbitraje, las partes acuerdan que las reclamaciones que solo buscan desagravio judicial solo pueden ser presentados exclusivamente en un Tribunal de Distrito de Estados Unidos para el Distrito de Utah o los tribunales estatales del Condado de Utah, Utah. Las partes acuerdan además que la sentencia emitida por los árbitros podrá ser presentada ante cualquier tribunal que tenga jurisdicción. Este acuerdo de arbitraje permanecerá vigente tras la finalización o expiración del Contrato.
- D. **Litigios y reclamaciones.** Con el fin de proteger a dōTERRA, sus activos y su reputación de reclamaciones o controversias creadas por terceros externos (que no sean Distribuidores independientes), la Compañía requiere que si se acusa a algún Distribuidor independiente de cualquier infracción de cualquier propiedad derecho de cualquier tercero externo (que no sea un Distribuidor independiente) que surja de cualquiera de los activos de propiedad de la Compañía, o si el Distribuidor independiente se convierten en objeto de cualquier reclamación o demanda relacionada con la conducta derivada del negocio de dicho Distribuidor independiente o cualquier otra acción que directa o indirectamente afecte negativamente o ponga en riesgo a la Compañía, su reputación o cualquiera de sus activos tangibles o intangibles, el Distribuidor independiente afectado deberá notificar inmediatamente a la Compañía. La Compañía puede, a sus expensas y previo aviso razonable, tomar las medidas que considere necesarias (que incluyen, entre otros, controlar cualquier litigio o discusión de acuerdo relacionado con el mismo) para protegerse a sí misma, a su reputación y a su propiedad tangible e intangible. El Distribuidor independiente de Productos no tomará ninguna medida relacionada con esa reclamación y demanda, a menos que la Compañía dé su consentimiento, y dicho consentimiento no se denegará injustificadamente.
- E. **Ley aplicable.** En la máxima medida permitida por la ley, todas las acciones que surjan de o estén relacionadas con el Contrato se regirán por las leyes del estado de Utah sin dar efecto a los principios de conflicto de leyes. Los Distribuidores independientes aceptan que, sin perjuicio de cualquier ley de prescripción en contrario, cualquier reclamación o acción que un Distribuidor independiente desee

presentar contra dōTERRA por cualquier acto u omisión que surja de o esté relacionado con el Contrato debe presentarse dentro de uno ( 1) año a partir de la fecha del supuesto acto u omisión que dio lugar a la reclamación o causa de la acción. El hecho de no iniciar dicha acción dentro del tiempo permitido actuará como un impedimento contra todas las reclamaciones contra dōTERRA por tal acto u omisión. El Distribuidor independiente de Productos renuncia a todas y cada uno de las reclamaciones o derechos de que se aplique cualquier otra ley de prescripción.

- F. **Divisibilidad.** Cualquier disposición del Contrato que esté prohibida, que sea judicialmente anulada o declarada como no exigible en cualquier jurisdicción, solo será inválida al grado de la prohibición, nulidad o inexigibilidad en dicha jurisdicción, y solo dentro de esa jurisdicción. Ninguna disposición prohibida, judicialmente invalidada o no exigible del Contrato invalidará o hará inejecutable cualquier otra disposición del Contrato, ni se invalidará o hará inejecutable en cualquier otra jurisdicción. Cualquier disposición del Contrato que esté prohibida, invalidada judicialmente o que de otro modo se vuelva inaplicable en cualquier jurisdicción es ineficaz solo en la medida de la prohibición, invalidación o inaplicabilidad en esa jurisdicción, y solo dentro de esa jurisdicción.
- G. **Fuerza mayor.** Las partes del Contrato no serán responsables por cualquier falla o demora en el cumplimiento de sus obligaciones bajo el contrato por causas naturales, causas de fuerza mayor, inundación, incendio, guerra o enemigo público.
- H. **Encabezados.** Los encabezados en el Contrato son solo para conveniencia de referencia y no limitarán ni afectarán ninguno de las condiciones ni disposiciones del Contrato.
- I. **Avisos.** Salvo disposición contraria en el Contrato, toda notificación u otra comunicación solicitada o permitida en virtud del Contrato se hará por escrito y se entregará personalmente, se transmitirá por fax o se enviará por correo de primera clase, certificado (o registrado) o expreso, franqueo pagado por adelantado. A menos que se disponga lo contrario en el Contrato, las notificaciones se considerarán entregadas cuando se entreguen personalmente, o si se transmiten por facsímil, un día después de la fecha de dicho facsímil, o si se envían por correo, cinco días después de la fecha de envío a la dirección de la sede de la Compañía o a la dirección del Distribuidor independiente tal como se indica en el Formulario de contrato de Distribuidores independientes a menos que la Compañía haya recibido un aviso de cambio de dirección. La Compañía tendrá derecho, como método alternativo de notificación en virtud de esta sección, a utilizar correos, direcciones de correo electrónico registradas, sitios web de la Compañía u otros canales normales de comunicación con los Distribuidores independientes.

## Section 21. Definiciones

**Activo:** Un Distribuidor Independiente que ha comprado productos dōTERRA en los últimos doce meses. La reactivación de un Distribuidor Independiente o Cliente Mayorista se refiere a un Distribuidor Independiente de Productos o Cliente Mayorista que realiza un pedido después de los periodos de comisión de 12 meses a partir del último día del mes de su último pedido.

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

**Calificadoras:** Una Calificadora es un Distribuidor Inscrito quien alcanza un rango designado dentro de un tramo separado a su Inscriptor. Una Calificadora para los rangos Platino y superiores, también incluye una Calificadora por compresión de rango, lo cual permite que un Platino o superior califique para el rango utilizando el Distribuidor que califique más alto en cada una de las líneas descendentes de sus patrocinadores, siempre que

dicho Distribuidor calificado también esté entre de la línea descendente del Inscriptor. A los efectos de la calificación de rango de un Inscriptor, cada Calificadora debe estar dentro de una línea descendente de patrocinador separada del Inscriptor.

**Tarifa de renovación anual:** tarifa que un Distribuidor independiente debe pagar a la Compañía para renovar su Distribución cada año en la fecha de aniversario de inscripción del Distribuidor Independiente.

**Anexo de Solicitud Comercial:** Documento complementario al Formulario de Acuerdo de Distribuidor independiente. Este Anexo debe ser completado y firmado por una sociedad, corporación u otra entidad legal (véase Corporación) que solicite convertirse en Distribuidor independiente. El Anexo de Solicitud Comercial debe incluir a todos los socios, accionistas, directores, funcionarios, beneficiarios, directores o miembros de una corporación.

**Compañía:** Compañía o “dōTERRA” significa dōTERRA International, LLC.

**Crédito de la Empresa:** El Crédito de la Empresa es el saldo de la cuenta por cobrar de un Distribuidor independiente. Puede usarse para comprar productos (comparar con Crédito de Producto).

**Contrato:** El acuerdo entre un Distribuido independiente y la Compañía compuesto por este Manual de Políticas y el Formulario de Acuerdo del Distribuido independiente junto con cualquier Anexo de Solicitud Comercial.

**Corporación:** Cualquier entidad comercial, como una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada u otra forma de organización comercial legalmente constituida según las leyes del estado en el que se organizó.

**Cliente.** El término “Cliente” incluye a los Clientes Mayoristas.

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

**Distribución:** El término Distribución es otro término para el negocio de cualquier Distribuidor independiente tal como se representa mediante la relación contractual de un Distribuidor independiente con la Compañía.

**Propiedad intelectual de dōTERRA:** Propiedad intelectual de dōTERRA significa toda propiedad intelectual que dōTERRA Holdings, LLC o una compañía afiliada reclama poseer, o reclama un derecho a usar, incluyendo, pero no limitado a marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y contenido de sus publicaciones, ya sea que estén registradas ante las autoridades gubernamentales pertinentes o no.

**Línea descendente:** Otro término para organización.

**Inscrito:** Un Distribuidor independiente o un cliente que tiene una licencia de inscripción como Distribuidor independiente.

**Inscriptor:** Inscriptor es una designación que permite a un Distribuidor Independiente calificar para rangos y bonos de inicio rápido en el Plan de Compensación de Ventas. Los Inscriptores también tienen la posibilidad de identificar a un nuevo Patrocinador dentro de su Organización. Un Inscriptor también puede ser el Patrocinador.

**Mercado local:** Un solo país o grupo de países que la Compañía designe.

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

**Mercado local abierto:** Un país o región geográfica designado por escrito por la Compañía como oficialmente abierto para el negocio de dōTERRA.

**Organización:** El grupo de Distribuidores independientes patrocinados en la cadena de patrocinio directa y subsiguiente de un Distribuidores independientes, dentro de los niveles de comisión calificados.

**Persona:** Un individuo, corporación, sociedad u otra entidad legal.

**Rangos:** Designaciones (niveles) obtenidas y otorgadas a los Distribuidores de independientes en la estructura del Plan de Compensación de Ventas de la Compañía, incluyendo: Consultor, Gerente, Director, Ejecutivo, Élite, Premier, Plata, Oro, Platino, Diamante, Diamante Azul y Diamante Presidencial. Los rangos se obtienen y determinan cada período de comisiones mensual.

**Manual de Políticas:** Otro término para Contrato.

**Afirmaciones sobre el producto:** Afirmaciones relacionadas con la eficacia o el efecto de los productos dōTERRA. Estas afirmaciones están reguladas por los gobiernos federales, estatales o locales donde opera el Distribuidor Independiente de Productos, incluyendo la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), la Comisión Federal de Comercio (FTC) u organismos gubernamentales similares en la jurisdicción del Distribuidor Independiente de Productos.

**Créditos de Producto:** Los Créditos de Producto son puntos canjeables sin efectivo que se pueden usar para comprar productos designados por la Compañía. Los Créditos de Producto se otorgan como parte del Programa de Recompensas de Producto (LRP) y a discreción de la Compañía para los Distribuidores de Bienestar y Clientes que los merezcan. No se asocia Volumen Personal ni Volumen Organizacional con el canje de Créditos de Producto (compárese con Crédito de la Compañía).

**Recomiende a un amigo:** un cliente mayorista o un Distribuidor independiente que se inscribió a través de un enlace proporcionado por la empresa en la promoción de recomendar a un amigo.

**Ayuda de ventas:** Cualquier material, ya sea impreso físicamente o en formato digital, utilizado en la oferta o venta de productos de la Compañía, el reclutamiento de posibles Distribuidores independientes o la capacitación de Distribuidores independientes, que haga referencia a la Compañía, los productos de la Compañía, el Plan de Compensación de Ventas o la Propiedad Intelectual de dōTERRA.

**Patrocinador:** Un Distribuidor independiente que tiene otro Distribuidor independiente ubicado directamente debajo de él en su Organización (comparar, Inscriptor).

**Distribuidor Independiente:** Distribuidor Independiente: Persona que es un contratista independiente autorizado por la Compañía para comprar y vender productos a Clientes, reclutar a otros Distribuidores Independientes y recibir bonificaciones y comisiones de acuerdo con los requisitos del Plan de Compensación de Ventas. La relación de un Distribuidor Independiente con la Compañía se rige por el Contrato. Se puede

incluir a más de una Persona en una Distribución como cosolicitante. En tal caso, Distribuidor Independiente se refiere a todas las Personas colectivamente, aunque cada Persona individualmente tiene todos los derechos y obligaciones de un Distribuidor Independiente. La reactivación de un Distribuidor Independiente se refiere a un Distribuidor Independiente que realiza un pedido después de los períodos de comisión de 12 meses a partir del último día del mes de su último pedido.

**Formulario de Acuerdo de Distribuidor independiente:** La solicitud, ya sea en formato impreso o electrónico, para convertirse en un Distribuidor independiente que, al ser aceptada por la Compañía, es parte del Contrato entre el Distribuidor independiente y la Compañía.

**Cliente Mayorista:** Un Cliente Mayorista es una persona que compra productos con descuento. Un Cliente Mayorista no obtiene bonificaciones a través del Plan de Compensación de dōTERRA. Sin embargo, puede obtener descuentos por volumen en productos a través del Programa de Recompensas de dōTERRA. La reactivación de un Cliente Mayorista se refiere a un Cliente Mayorista que realiza un pedido después de los períodos de comisión de 12 meses a partir del último día del mes de su último pedido.

**Formulario de Acuerdo de Cliente Mayorista:** La solicitud, ya sea en formato impreso o electrónico, para convertirse en Cliente Mayorista.

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

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

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

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

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

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

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

Anexo A: para residentes del estado de Georgia

Aviso solicitado por la legislación estatal de Georgia con respecto a las divulgaciones

La legislación del estado de Georgia exige que una compañía de distribución multinivel ponga a disposición ciertas divulgaciones sobre la compañía antes de buscar participantes. Este es su aviso oficial de que tiene derecho a solicitar ver estas divulgaciones antes de celebrar cualquier acuerdo con una compañía de distribución de marcado multinivel. Este será el único aviso que recibirá con respecto a sus derechos para ver estas divulgaciones. Si renuncia a estos derechos, está renunciando a una importante protección al consumidor que el estado de Georgia ha determinado que se le debe brindar. Si desea ejercer estos derechos, indique a continuación que desea ver las divulgaciones antes de aceptar ser un participante, luego no acepte convertirse en participante hasta que las divulgaciones estén disponibles para usted.

Firme solo una de las siguientes declaraciones:

Deseo ver las divulgaciones exigidas por ley antes de aceptar participar.

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

No deseo ver las divulgaciones exigidas por ley; entiendo que no veré información importante que puede afectar mi decisión de participar en esta compañía de distribución multinivel.

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_