

MANUAL DE POLÍTICAS PARA CONSULTORES

Fecha de Publicación 2023

MANUAL DE POLÍTICAS – EL SALVADOR

ÍNDICE DE MATERIAS

SECCIÓN 1.....MISIÓN, VALORES, Y CÓDIGO DE ÉTICA	1
1A. ..Misión de dōTERRA	1
1B....Valores de dōTERRA	1
1C....Código de Ética para Consultores	1
SECCIÓN 2.....INSCRIPCIÓN COMO CONSULTOR	2
2A. ..Requisitos para la Inscripción.....	2
2B....Aceptación o Rechazo de Solicitudes de Consultor.....	2
2C....Deber de Mantener Información Precisa	2
2D. ..Efecto Obligatorio de Co-Solicitantes.....	2
2E....Se Prohíbe Tener Beneficio Usufructo, Simultáneo Intereses en Derechos de Consultor.....	2
2F. ...Relación de Contratista Independiente entre el Consultor y la Empresa	3
2G. ..Indemnización	3
2H. ..Contrato y Partes	3
2I....Cumplimiento con el Contrato.....	3
2J....Plazo y Renovación del Contrato.....	4
2K....Terminación del Contrato	4
2L. ...Modificaciones al Contrato	4
2M. .Transferencia y Sucesión del Derecho de Consultor	4
2N. ..Reconocimiento de dōTERRA	5
SECCIÓN 3.....COMPRAR, REVENDER, Y DEVOLVER PRODUCTOS	6
3A. ..No se Requiere Comprar Productos	6
3B....Reventa de Productos	6
3C....Se Prohíbe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos	6
3D. ..Limitaciones en las Cantidades de Compra	6
3E....Se Prohíbe Re-empacar	6
3F. ...Programa de Auto Envío (LRP)	6
3G. ..Uso de Tarjetas de Crédito.....	6
3H. ..Cargos por Cheques sin Fondos.....	7
3I....Política de Devolución de Productos.....	7
3J....Obligaciones del Consultor en Ventas Minoristas	8
3K....Limitación de Responsabilidad	8
3L....Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros	9
SECCIÓN 4.....PATROCINAR Y INSCRIBIR A OTROS CONSULTORES	9
4A. ..Deber de Aceptar Responsabilidades Contractuales.....	9
4B....Mercados Locales Abiertos	9
4C....Cómo Ser un Patrocinador o Inscriptor Exitoso.....	10
4D. ..Deber de Cuidado del Patrocinador e Inscriptor	10
4E....Colocaciones y Movimientos de Inscritos.....	10
4F. ...Conversión de un Cliente Mayorista en Consultor	10
4G. ..Se Prohíbe el Reclutamiento Cruzado Entre Empresas y Movimiento Cruzado Entre Líneas	10
4H. ..Realineación de Toda o Parte de la Organización	11
SECCIÓN 5.....PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS	11
5A. ..Lineamientos Generales.....	12
5B....Ganancias por las Ventas de Productos.....	12
5C....Bonos en el Plan de Compensación de Ventas.....	12

SECCIÓN 6.....OBLIGACIONES DEL CONSULTOR EN HACER EL NEGOCIO DE dōTERRA 16
6A. ..Afirmaciones de Productos 16
6B....Divulgación de Estatus de Consultor..... 17
6C....Publicidad y Uso de los Derechos de Propiedad Intelectual de la Empresa 17
6D. ..Ventas por Internet, en Tiendas Minoristas, Establecimientos de Servicio y Ferias Comerciales .. 22
6E....Negocios Internacionales 23
6F. ...Pago de Impuestos 25

SECCIÓN 7.....USO DE LOS DATOS DE LOS CONSULTORES 25
7A. ..Uso de Datos Personales del Consultor 25
7B....Uso de Listas de Consultores y Clientes por el Consultor 25

SECCIÓN 8.....MEDIDAS SANCIONATORIAS 26
8A. ..Derechos Condicionados por el Desempeño 26
8B....Posibles Medidas Sancionatorias 26
8C....Investigaciones 27

SECCIÓN 9.....DISPUTAS 27
9A. ..Ley Regente y Resolución de Disputas..... 27
9B....Litigio y Reclamos 28

SECCIÓN 10...MISCELÁNEO 29
10A. Renuncia 29
10B..Contrato Integrado 39
10C..Separación 29
10D. Fuerza Mayor..... 29
10E..Supervivencia 29
10F. .Encabezados 29
10G. Notificaciones..... 29

APÉNDICE..... 30

SECCIÓN 1. MISIÓN, VALORES Y CÓDIGO DE ÉTICA

1A. Misión de dōTERRA. dōTERRA tiene el compromiso de mejorar la vida del mundo a través de los beneficios de los aceites esenciales de esta manera:

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

1B. Valores de dōTERRA. dōTERRA conducirá sus negocios de modo tal que sea una influencia positiva para el bien de cada persona, Cliente, Consultor, empleado, proveedor y socio con quien entre en contacto, de esta manera:

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

1C. Código de Ética para Consultores. dōTERRA espera y requiere que su fuerza de ventas independiente se conduzca de conformidad con las más altas normas de conducta ética. Se espera que los Consultores practiquen la siguiente conducta ética al presentar dōTERRA y sus Productos a otras personas. Las violaciones al Código de Ética pueden hacer que el Consultor quede sujeto a medidas sancionatorias por parte de la Empresa según la magnitud de la violación. Las siguientes directrices ayudan a asegurar una norma uniforme de excelencia a lo largo de la organización de dōTERRA. Todos los Consultores deben:

- (i) Ser respetuosos con toda persona mientras realicen negocios relacionados con dōTERRA.
- (ii) Conducirse a sí mismos y sus actividades de negocios en forma ética, moral, legal y financieramente honesta. No deben participar en actividades ni conductas que podrían causar falta de respeto o vergüenza a dōTERRA, sus oficiales corporativos, empleados, a sí mismos o a otros Consultores.
- (iii) Evitar hacer comentarios negativos o denigrantes acerca de otras personas, Consultores, dōTERRA, otras empresas, sus empleados o sus productos.

- (iv) Ser veraces en sus afirmaciones acerca de los Productos. No hacer afirmaciones de diagnóstico, terapia, curación o exageradas a menos que dichas afirmaciones sean aprobados y publicados en materiales oficiales de la Empresa de acuerdo con estudios científicos apropiados y permisos gubernamentales.
- (v) Dar apoyo y aliento a los Clientes para asegurar que su experiencia con dōTERRA sea significativa y satisfactoria. Los Consultores deben dar capacitación y apoyo apropiados a quienes patrocinen y sean miembros de su Organización.
- (vi) Enseñar y representar precisamente el Plan de Compensación de Ventas de dōTERRA. Ser honestos al explicar los ingresos que uno puede ganar, y no deben usar sus propios ingresos como indicación del posible éxito de otra persona, ni usar sus cheques de remuneración como materiales de mercadotecnia.
- (vii) Obedecer todas las políticas y procedimientos de la Empresa tal y como se encuentran actualmente en este Manual de Políticas y otros documentos anexados al Contrato, y según sean modificados en el futuro.

SECCIÓN 2. INSCRIPCIÓN COMO CONSULTOR

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

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

- (i) Ser mayor de edad y ser competente legalmente para celebrar el Contrato.
- (ii) Proveer su Documento Único de Identidad.
- (iii) Entregar un Acuerdo de Consultor Independiente a la Empresa debidamente llenado y firmado, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de Inscripción.
- (iv) Pagar la Cuota de Inscripción no reembolsable si es aplicable.
- (v) Para inscribirse como Persona Jurídica, también debe llenar y entregar a la Empresa el Adendum de Negocio.

2B. Aceptación o Rechazo de Solicitudes de Consultor. La Empresa se reserva el derecho, con criterio exclusivo, de aprobar o rechazar solicitudes de Consultor presentadas a la Empresa. Un formulario incompleto, incorrecto o fraudulento se considerará inválido desde su origen.

2C. Deber de Mantener Información Precisa. El Consultor debe avisar a la Empresa acerca de cualquier cambio a la información contenida en los formularios y anexos entregados.

2D. Efecto Obligatorio de Co-Solicitantes. Donde haya una o más Personas formando parte de un Derecho de Consultor como co-solicitantes, las acciones, aprobaciones o aceptaciones de uno obligan a todos los titulares del Derecho de Consultor .

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

- (ii) El Consultor no puede tener intereses usufructos simultáneos o ser co-solicitante en más de un Derecho de Consultor o ser propietario simultáneamente de un interés económico en una cuenta de Cliente Mayorista. Un interés económico incluye, pero no se limita a, cualquier interés de propiedad; cualquier derecho a beneficios presentes o futuros, financieros o de otro tipo; derecho a comprar a precios al por mayor; reconocimiento; u otros beneficios tangibles o intangibles asociados con un Derecho de Consultor o cuenta de Cliente Mayorista.
- (ii) Los cónyuges tienen que ser parte del mismo Derecho de Consultor y no pueden tener más de un Derecho de Consultor entre ellos, ni ser propietarios de intereses económicos adicionales en una cuenta de Cliente Mayorista.

- (iii) Un propietario de negocio no puede tener un Derecho de Consultor a nombre del negocio y otro Derecho de Consultor a nombre del propietario, o tener un interés económico en una cuenta de Cliente Mayorista u otro negocio.
- (iv) Una excepción a esta regla es la Cuenta Multiplicadora de Diamantes Presidenciales (**Ver la Sección 5**).

2F. Relación de Contratista Independiente entre el Consultor y la Empresa. El Consultor es un contratista independiente y no un empleado, agente, socio, representante legal o propietario de franquicia de la Empresa. El Consultor no está autorizado para incurrir (y promete no incurrir) ninguna deuda, gasto u obligación; ni abrir ninguna cuenta bancaria a favor de, para o a nombre de la Empresa. El Consultor controla la manera y los medios por los cuales opera sus negocios dōTERRA, en sujeción a los términos del Contrato. El Consultor es exclusivamente responsable de pagar todos los gastos que incurra, incluso, pero sin limitarse a viajes, alimentación, hospedaje, servicios secretariales y de oficina, teléfono de larga distancia y otros gastos. El Consultor no es tratado como empleado de la Empresa para efectos de impuestos, tasas o contribuciones conforme corresponda, y reconoce y acuerda que la Empresa no es responsable de retener en la fuente y que no retendrá impuestos ni deducirá de Bonos contribuciones para seguro social ni ningún otro impuesto de ningún tipo, a menos que tales retenciones sean legalmente requeridas. El Consultor tiene la obligación de cumplir todos los acuerdos de cobro y envío de impuestos a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios – IVA – entre la Empresa, todas las jurisdicciones tributarias apropiadas y todas las reglas y procedimientos relacionados.

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

2G. Indemnización. El Consultor libera y acuerda indemnizar a la Empresa y sus filiales de cualquier y toda responsabilidad, daños, multas, sanciones u otras liquidaciones que surjan o estén relacionadas con las acciones del Consultor en la promoción u operación de su negocio independiente de dōTERRA y cualquier actividades relacionadas con este (por ejemplo, entre otros, la presentación de Productos o el Plan de Compensación, la operación de un vehículo de motor, el alquiler de instalaciones para reuniones o el incumplimiento de las leyes aplicables).

2H. Contrato y Partes. Este Manual de Políticas de dōTERRA ("**Manual de Políticas**"), el Acuerdo de Consultor, el Adendum de Negocio y todos los otros formularios y documentos auxiliares colectivamente constituyen el acuerdo total ("**Contrato**") entre dōTERRA y el Consultor ("**Consultor**"). dōTERRA Enterprises Sarl, una empresa luxemburguesa ("**dōTERRA Enterprises**"), tiene la responsabilidad de promover la venta de productos globalmente a través del Plan de Compensación de Ventas, y de licenciar la red de Consultores y el Plan de Compensación de Ventas a afiliados locales, incluidos dōTERRA El Salvador Ltda. De C.V., una Sociedad salvadoreña ("**dōTERRA El Salvador**"). Como resultado de la licencia, dōTERRA El Salvador tiene la responsabilidad, dentro de El Salvador, de promover la venta de productos a los Consultores y de pagar Bonos por esas ventas. Por conveniencia administrativa, los Bonos obtenidos de la promoción y venta de productos dentro de y fuera de El Salvador generalmente son pagados por dōTERRA El Salvador en un pago combinado al Consultor. A menos que se indique lo contrario, dōTERRA Enterprises y dōTERRA El Salvador se denominan colectivamente aquí como "**dōTERRA**" o "**la Empresa**".

2I. Cumplimiento con el Contrato. Si el Consultor deja de cumplir las disposiciones del Contrato, podría ocasionar, a criterio exclusivo de la Empresa, cualquiera o todas de las medidas sancionatorias indicadas en el Contrato (**ver la Sección 8**), incluyendo pero no limitado a terminación del Contrato y el Derecho del Consultor, pérdida del derecho a patrocinar a otras personas, pérdida del derecho a recibir Bonos, pérdida de reconocimiento formal de parte de la Empresa, y suspensión o cancelación de otros derechos y privilegios.

2J. Plazo y Renovación del Contrato. El término del Contrato es de 1 año. A menos que el Consultor notifique a la Empresa su intención de no renovar por escrito con al menos treinta (30) días previas a la fecha de terminación, o a menos que el Contrato sea cancelado por la Empresa, el Contrato se renovará automáticamente cada año el día de su aniversario. El Consultor acuerda pagar la Cuota de Renovación Anual a más tardar en la fecha de cada aniversario del Contrato. El Consultor acuerda y autoriza a la Empresa para que cargue automáticamente la tarjeta de crédito en archivo en la Empresa por la cantidad de la Cuota de Renovación Anual cada año en la fecha de aniversario, o agregarla a la siguiente orden de Productos. La Cuota de Renovación Anual ayuda a la Empresa a brindar a los Consultores los materiales de apoyo e información de Productos y servicios necesarios, programas de la Empresa, políticas y procedimientos, comunicaciones y otras cosas relacionadas. Si el Consultor no tiene una Línea Descendente en la fecha de renovación, verá su cuenta renovada como Cliente Mayorista y acuerda quedar sujeto al Acuerdo de Cliente Mayorista.

2K. Terminación del Contrato.

- (i) **Terminación Voluntaria por el Consultor.** El Consultor puede dar por terminado el Contrato en cualquier momento y por cualquier razón enviando a la Empresa notificación escrita con al menos treinta (30) días de anticipación a la fecha terminación. En este caso, la cuenta es colocada en un estatus de suspensión y permanece en el árbol genealógico por un período de 12 meses a partir de la fecha en que dejó de estar Activo. La Línea Descendente no sube durante el período de suspensión. Debido a la Compresión del Plan de Compensación, sin embargo, el volumen subirá más allá del Consultor suspendido, permitiendo así el pago máximo al campo. Luego de dicho período la cuenta es realmente terminada y retirada del árbol genealógico.
- (ii) **Terminación por la Empresa.** La Empresa tiene el derecho de dar por terminado el Contrato y los Derechos de Distribución en los siguientes casos:
 - a. Por no pagar el Consultor la Cuota de Renovación Anual.
 - b. Como medida sancionatoria según las disposiciones del Contrato **(Ver la Sección 8)**.
 - c. Si el Consultor deja de estar Activo.
- (iii) **Re-Inscripción Después de Terminación.** Si el Contrato es terminado por cualquier razón, el Consultor no puede inscribirse de nuevo como Consultor por lo menos 6 meses a partir de la fecha de su última Actividad (12 meses si ha logrado el Rango de Plata o superior).

2L. Modificaciones al Contrato. La Empresa se reserva el derecho de hacer cualquier enmienda o modificación al Contrato, mediante notificación escrita previa al Consultor con 30 Días de anticipación a través de cualquiera de los canales oficiales de comunicación de la Empresa, incluso los sitios web de la Empresa, correos electrónicos, boletines informativos u otras publicaciones o envíos postales a los Consultores. Al continuar actuando como Consultor, o participando en cualquier actividad del Derecho de Consultor, incluso comprando Productos, reclutando a otros Consultores, o ganando Bonos, después de que las enmiendas y modificaciones hayan entrado en vigor, el Consultor reconoce su aceptación de los nuevos términos del Contrato.

2M. Transferencia y Sucesión del Derecho de Distribución.

- (i) **Efectos Obligatorios y Beneficios Continuos.** El Contrato tendrá carácter de obligatoriedad sobre las partes y tendrá el propósito de beneficiar a dichas partes del Contrato y a sus respectivos sucesores y cesionarios. El Consultor puede delegar sus responsabilidades, pero es finalmente responsable de cerciorarse del cumplimiento del Contrato y las leyes aplicables. Cualquier Persona que trabaje con o para el Consultor como parte de su Derecho de Consultor lo hace bajo la supervisión directa del mismo.
- (ii) **Transferencia de Participación en un Derecho de Consultor.**
 - a. Salvo cuando se estipule de otra manera en el Contrato, el Consultor no puede disponer de, vender, transferir, regalar o ceder de otra manera sus intereses en un Derecho de Consultor o derechos otorgados por el Contrato (una **“Transferencia”**) sin el consentimiento escrito

previo de la Empresa. El Derecho de Consultor transferido estará sujeto a todas las medidas correctivas que, según el Contrato, pudiesen haber surgido antes de la Transferencia.

- b. Cuando se realiza una Transferencia, se crea un nuevo Derecho de Consultor. Sin embargo, el nuevo Derecho de Consultor tomará el lugar del Derecho de Consultor previo organizativamente. Además, a menos que la Empresa lo acuerde expresamente por escrito, el saldo de cuentas por cobrar, VP, puntos de LRP y fecha de inscripción serán retenidos por el Derecho de Consultor previo.
- c. Se trata una Transferencia como una cancelación del Contrato con respecto al cedente. Por lo tanto, el Consultor debe esperar los plazos estipulados en el Contrato para inscribirse de nuevo con la Empresa.

(iii) Sucesión del Derecho de Consultor.

- a. **Muerte o Discapacitación.** En caso de que el Consultor muera o quede discapacitado, su Organización pasará a sus sucesores legales de conformidad con las leyes aplicables. Los sucesores deberán notificar prontamente a la Empresa por escrito que ha ocurrido tal evento y deberán acompañar su notificación con la documentación apropiada.
- b. **Divorcio o Disolución de Persona Jurídica.** Mientras esté pendiente un divorcio o disolución de una entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación: (1) una de las partes puede operar el Derecho de Consultor de conformidad con una cesión realizada por escrito en donde el otro cónyuge o los otros accionistas, socios o fideicomisarios cedentes autorizan a la Empresa entenderse directa y exclusivamente con dicha parte, o (2) las partes pueden continuar operando el Derecho de Consultor mancomunadamente “como siempre”, en cuyo caso toda remuneración pagada por la Empresa se pagará a nombre de ambos Consultores o a nombre de la entidad para ser dividido de conformidad con lo que las partes hayan acordado independientemente entre sí.

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

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

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

2N. Reconocimiento de dōTERRA. La Empresa puede escoger reconocer a los Consultores en eventos seleccionados y en varias publicaciones que incluyen convenciones y revistas. El reconocimiento se basará en criterios y normas adoptados y cambiados, de cuando en cuando, por la Empresa.

SECCIÓN 3. COMPRAR, REVENDER Y DEVOLVER PRODUCTOS

3A. No se Requiere Comprar Productos. Una Persona no tiene que comprar ningún Producto para ser Consultor de la Empresa.

3B. Reventa de Productos. Únicamente los Consultores pueden comprar Productos para revenderlos.

3C. Se Prohíbe la Compra de Productos Únicamente para Ganar Bonos. La oportunidad de dōTERRA se construye sobre ventas al consumidor final. Se prohíbe la compra de Productos únicamente con el propósito de ganar Bonos.

3D. Limitaciones en las Cantidades de Compra. El Consultor no tiene derecho a comprar inventario en cantidades que en forma irrazonable exceda lo que se puede esperar revender, usar como herramientas de ventas o consumir personalmente dentro de un periodo de tiempo razonable. La Empresa se reserva el derecho de limitar la cantidad de compras del Consultor si, a criterio exclusivo de la Empresa, cree que esas compras se están haciendo principalmente para efectos de calificación para Bonos en lugar de hacerlas para el consumo o la reventa. Además, la Empresa se reserva el derecho de recuperar los Bonos pagados si la Empresa descubre que los Bonos han sido generados por ventas que la Empresa considera en violación del Contrato.

3E. Se Prohíbe Re-empacar.

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

3F. Programa de Auto Envío (LRP). El Consultor puede asegurarse de recibir sus entregas mensuales de Productos inscribiéndose en el Programa de Auto envío (LRP) después del primer mes de inscripción. El Programa de LRP elimina la molestia de hacer órdenes mensuales manualmente.

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

3G. Uso de Tarjetas de Crédito.

- (i) Al Consultor se le pide encarecidamente que no use sus propias tarjetas de crédito para comprar Productos para otros Consultores o Clientes. Al Consultor se le prohíbe usar sus propias tarjetas

de crédito para comprar Productos para otro Consultor o Cliente que haya sido Consultor o Cliente por menos de 30 Días.

- (ii) El Consultor no puede hacer órdenes de Productos usando la tarjeta de crédito de otra persona sin el permiso escrito del propietario de la tarjeta de crédito.
- (iii) En las raras circunstancias en que sea necesario comprar Productos para otra persona, la Empresa debe recibir permiso escrito de la persona para quien se está haciendo la orden de Productos. La inhabilidad de presentar dicho permiso cuando así lo solicite la Empresa podría dar como resultado la cancelación de la venta, la pérdida de los Bonos resultantes de la venta y otras medidas sancionatorias como se detalla en el Contrato.

3H. Cargos por Cheques sin Fondos. El Consultor es responsable de reembolsar a la Empresa el costo de re-depositar cheques recibidos del Consultor y devueltos a la Empresa por fondos insuficientes.

3I. Política de Devolución de Productos. Esta política aplica sólo a devoluciones por Consultor. Las devoluciones por Clientes Mayoristas se rigen por los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo de Cliente Mayorista. La Empresa puede proporcionar una política de devolución diferente para los artículos específicos, que se imprimirán en la etiqueta del Producto o se publicarán de otra manera. Esta política puede variar en jurisdicciones donde la ley imponga requisitos de recompra diferentes.

- (i) **Definición de “Actualmente Comercializable”.** Los Productos y Herramientas de Ventas se considerarán Actualmente Comercializables si cumplen con cada uno de los siguientes elementos: (1) no han sido abiertos o usados; (2) contiene etiquetado actual de dōTERRA y los embalajes y las etiquetas no han sido alterados o dañados; (3) el Producto y el embalaje están en tales condiciones que sea una práctica comercialmente razonable dentro de la industria venderlos a precio completo; y (4) la fecha de vencimiento del Producto no ha pasado.

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

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

Días desde la compra	Actualmente Comercializable
Dentro de 60 Días	100% reembolsa

- (iii) **Procedimiento de Devolución.** La Empresa proporcionará al Consultor todos los procedimientos específicos y el lugar donde deberá devolver los Productos. Los siguientes procedimientos generales aplican a devoluciones de Productos:

- a. El Consultor debe recibir autorización previa de la Empresa por teléfono o por escrito antes de hacer el envío a la Empresa. Productos o Herramientas de Ventas devueltos a la Empresa sin autorización previa no calificarán para el reembolso y le serán devueltos al Consultor y se le cargarán los costos de envío.
- b. El Consultor debe proporcionar a la Empresa su número de cuenta y el número de la orden de ventas original que aparece en la factura.
- c. El Consultor debe proporcionar la factura original en buen estado dentro con los artículos devueltos.
- d. El Consultor debe pagar todos los costos de envío.

- e. La Empresa puede cobrar un cargo por envíos que sean rechazados en el punto de entrega y devueltos a la Empresa.
- (iv) **Devolución de Productos Dañados o Enviados Incorrectamente.** Productos recibidos por el Consultor incorrectamente o en condiciones dañadas deben ser devueltos dentro de los 15 días después de ser recibidos. Siempre que sea posible, los Productos devueltos serán reemplazados con Productos no dañados. Sin embargo, cuando no se pueda hacer un intercambio, la Empresa se reserva el derecho de acreditar la cuenta del Consultor con una cantidad equivalente a los Productos devueltos.
- (v) **Devolución de Kits.** Los Productos comprados como parte de un kit o paquete deben ser devueltos con el kit completo.
- (vi) **Devolución de Herramientas de Ventas Personalizadas.** Las Herramientas de Ventas personalizadas no se pueden devolver ni reembolsar, salvo cuando tengan errores de impresión. En el caso de errores, deben ser devueltas dentro de los 30 días después de ser recibidos y de conformidad con la Política de Devolución de Productos.
- (vii) **Alternativas de Reembolso.** La forma precisa del reembolso se basará en los requisitos legales, los procedimientos de pago específicos del mercado local, y en la forma de pago original. Se harán reembolsos únicamente al pagador original.
- (viii) **Derecho de la Empresa a Recuperar Bonos no Ganados.** Los Bonos se pagan al Consultor según las compras de Productos a la Empresa por miembros de su Organización. Cuando se devuelven los Productos, la Empresa tiene el derecho de recuperar los Bonos que se pagaron según la compra de los Productos devueltos. La Empresa puede recuperar estos Bonos exigiendo al Consultor que pague directamente a la Empresa, o la Empresa puede retener la cantidad del Bono de pagos de Bonos futuros.
- (ix) **Reembolso de Cargos a Tarjetas de Crédito.** El Consultor debe devolver los Productos según las políticas de intercambio y devolución de Productos de la Empresa en lugar de contactar la compañía de la tarjeta de crédito directamente.

3J. Obligaciones del Consultor en Ventas Minoristas.

- (i) **Garantía de Devolución.** El Consultor es obligado a conformarse con todo requisito legal en su jurisdicción relacionado con la venta de Productos a Clientes Minoristas, incluso las garantías.
- (ii) **Deber de Presentar Recibos de Ventas.** El Consultor debe dar a sus Clientes Minoristas dos copias del recibo de ventas lleno al momento de la venta, y guardar la tercera copia. El recibo debe incluir los artículos ordenados, el precio, cualquier impuesto a las ventas recaudado, fecha de compra, los datos del Consultor, y los detalles de la garantía aplicable. El Consultor debe mantener un archivo con copias de todos los recibos de ventas minoristas por lo menos por 6 años.

3K. Limitación de Responsabilidad. Salvo como se estipula en el Contrato, la Empresa, sus miembros, gerentes, directores, oficiales, accionistas, empleados, asignados y agentes (colectivamente, los “Afiliados”) no hacen ninguna declaración expresa o implícita ni ninguna garantía con respecto a los Productos ni en cuanto a su condición, comerciabilidad, aptitud o uso para un propósito en particular por el Consultor. La Empresa y los Afiliados no serán responsables por ningún:

- (i) Daño especial, indirecto, incidental, punitivo o consiguiente, incluso pérdida de ganancias, resultantes de o relacionadas con la operación o uso de los Productos, incluso, sin limitarse a, daños causados por la pérdida de ingresos o ganancias, la inhabilidad de concretizar ahorros u otros beneficios, daño a equipo y reclamos contra el Consultor por cualquier tercero, aunque la Empresa o los Afiliados hayan recibido notificación de la posibilidad de dichos daños.
- (ii) Daño (sin importar su naturaleza) por cualquier demora o inhabilidad de la Empresa o los Afiliados en desempeñar sus obligaciones según el Contrato debido a cualquier causa fuera de su control razonable.

- (iii) Reclamo que ha sido hecho asunto de proceso judicial contra la Empresa más de un (1) año después de la supuesta violación. Al margen de cualquiera otra disposición del Contrato, las responsabilidades totales de la Empresa según el Contrato no serán mayores que las cantidades realmente recibidas por la Empresa según los términos del Contrato.

3L. Reclamos de Responsabilidad de Productos por Terceros.

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

SECCIÓN 4. PATROCINAR Y INSCRIBIR A OTROS CONSULTORES

4A. Deber de Aceptar Responsabilidades Contractuales. Antes de que el Consultor pueda actuar como Patrocinador o Inscriptor, debe cumplir con todos los requisitos y aceptar todas las responsabilidades descritas en el Contrato.

4B. Mercados Locales Abiertos. El Consultor tiene derecho a patrocinar y inscribir a otros Consultores únicamente en Mercados Locales Abiertos (*ver la Sección 6*).

4C. Cómo Ser un Patrocinador o Inscriptor Exitoso. El éxito del Consultor solo puede venir a través de la venta sistemática de Productos a los consumidores. Para ser exitoso, el Consultor debe cumplir las siguientes responsabilidades:

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

4D. Deber de Cuidado del Patrocinador e Inscriptor.

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

4E. Colocaciones y Movimientos de Inscritos.

- (i) **Colocación Inicial.** El Consultor puede solicitar y referir personas a dōTERRA para convertirse en Consultores o Clientes Mayoristas. Una vez que la Empresa ha aceptado un solicitante como Consultor o Cliente Mayorista, el solicitante es colocado en la Organización del Inscriptor que aparece en el Acuerdo de Consultor Independiente o Acuerdo de Cliente Mayorista. Al momento de inscripción de una persona, el Inscriptor puede colocar a un Inscrito en cualquier parte de su Organización.
- (ii) **Movimiento de colocacion de un nuevo inscrito:** el patrocinador inscriptor puede mover una sola vez a cualquier inscrito dentro de su organización en un plazo maximo hasta la fecha 10 del siguiente mes de la inscripcion.
- (iii) **Movimiento para Diamante:** un diamante calificado que personalmente inscriba a un nuevo consultor que logre el rango de Premier dentro de los siguientes 3 meses despues de la fecha de inscripcion podra colocar al nuevo inscrito en cualquier lugtar dentro de su organización, aunque se haya hecho un movimiento de colocacion previo. Para realizar el movimiento el inscriptor debe llenar el formulario del movimiento apropiado. Para efectos de calcular los 3 meses, el primer mes es el mes calendario en que se inscribe el Consultor si se inscribe el 10º día calendario del mes calendario o antes. Si el Consultor es inscrito después del décimo 10º día calendario del mes entonces el primer mes será el siguiente mes calendario.
- (iv) **Reasignación del Inscriptor.** La Empresa permite la reasignación del Inscriptor de un Inscrito, máximo 3 veces. En sujeción a la aprobación de la Empresa, se puede efectuar una segunda reasignación únicamente si la asignación del Inscriptor se devuelve al Inscriptor original, y a tercera deberá ser solicitada y sujeta a aprobación.

4F. Conversión de Cliente Mayorista en Consultor. Un Cliente Mayorista puede convertirse en Consultor, llenando el Acuerdo de Consultor. Cuando un Cliente Mayorista se convierte en Consultor, deja de ser Cliente Mayorista. Si fue Cliente Mayorista y realiza un enrolamiento personal por un monto superior a 100pts, su Inscriptor puede colocarlo en cualquier posición dentro de su Organización. La colocación debe solicitarse en un plazo maximo hasta la fecha 10 del siguiente mes de la inscripcion realizoada por el antiguo cliente mayorista.

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

- (i) **Definición de Reclutamiento Cruzado Entre Empresas.** La petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse a, a través de un sitio de Internet) a otros Consultores o Clientes para que se inscriban o participen en otra oportunidad de redes de mercadeo. Dicha conducta constituye reclutamiento aún si las acciones del Consultor son en respuesta a preguntas hechas por otro Consultor o Cliente.
- (ii) **Definición de Movimiento Cruzado Entre Líneas.** La petición, inscripción, fomento o esfuerzo para influir de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente (incluyendo, pero sin limitarse a, a través de un sitio de Internet) la inscripción de una Persona que ya tiene un Derecho de Consultor actual o una cuenta de Cliente Mayorista en la Empresa o sus afiliados, dentro de una línea de patrocinio diferente. También se aplica a la inscripción de una Persona que ha tenido un

Derecho de Consultor o una cuenta de Cliente Mayorista en la Empresa o sus afiliados dentro de los últimos 6 meses (o en el caso de un Consultor con el Rango de Plata o superior, dentro de los últimos 12 meses).

- (iii) **Prohibición.** Se prohíbe al Consultor hacer Reclutamientos Cruzados Entre Empresas o Movimientos Cruzados Entre Líneas. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente; el uso de nombres comerciales o de negocios; el uso de nombres asumidos, de corporaciones, sociedades o fideicomisos; y el uso de números de identificación de identificación ficticios para eludir esta política.
- (iv) **Medidas Cautelares Disponibles para la Empresa.** El Consultor estipula y acuerda que el Reclutamiento Cruzado Entre Empresas y el Movimiento Cruzado Entre Líneas constituyen una interferencia irrazonable e injustificada con la relación contractual entre la Empresa y sus Consultores, que es una apropiación fraudulenta de la propiedad de la Empresa y una malversación de los secretos comerciales de la Empresa. El Consultor además estipula y acuerda que cualquier violación a esta regla causaría daños inmediatos e irreparables a la Empresa, que los daños a la Empresa excederían cualquier beneficio que el Consultor pudiera derivar, y que la Empresa tendrá derecho, además de cualquier otro remedio que pudiera estar disponible, a resoluciones judiciales de medidas cautelares en forma inmediato, temporal, preliminar y/o permanente sin fianza, y que dichas resoluciones judiciales podrán extenderse más allá del período de rescisión de esta restricción por un máximo de un 1 a partir de la fecha de la última violación de esta disposición. Estas disposiciones sobrevivirán a la terminación del Contrato. Nada que contenga este documento implica renuncia a cualquier otro derecho o remedio que la Empresa puede tener en relación al uso de su información confidencial o a cualquier otra violación al Contrato.

4H. Realineación de Toda o Parte de la Organización. La Empresa se reserva el derecho de mover o realinear la Organización, o parte de la misma, de aquellos Inscriptores o Patrocinadores que violen los términos del Contrato o cometan o se involucren en conducta Moral Infame según sea determinado por la Empresa a criterio exclusivo. Nada que contenga el Contrato obliga a la Empresa a tomar medida alguna, ni tampoco renuncia a ningún derecho por posponer o declinar hacerlo. Ejemplos de conducta Moral Infame pueden incluir (sin ser exhaustivos) insinuaciones o comunicaciones sexuales indeseadas, no pagar deudas, bancarrota, daño físico, jugarretas o abuso, robo e interferencia con relaciones familiares. La Empresa dará aviso por escrito con treinta 30 días de anticipado a cualquier Inscriptor o Patrocinador cuya Organización esté siendo movida o realineada.

SECCIÓN 5. PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

5A. Lineamientos Generales.

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

considerable como Consultor requiere de tiempo, esfuerzo y compromiso considerables. Este no es un programa para enriquecerse de la noche a la mañana. No hay garantía de éxito financiero.

5B. Ganancias por las Ventas de Productos. Hay dos maneras fundamentales en que el Consultor puede generar ganancias por la venta de Productos:

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

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

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

A fin de 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, 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 calculan y determinan el miércoles de cada semana. No se paga el Bono Uninivel por estas órdenes.

- (ii) **Bono de Poder de Tres - Pagado a los Patrocinadores (Ver la Ilustración 2).** Un Patrocinador puede ganar el Bono de Poder de Tres mensualmente, y puede ser de USD \$50.00, USD \$250.00, o USD \$1,500.00 (o su equivalente en moneda local). Cualquier Patrocinador con una Orden de LRP Calificada puede participar en el Bono de Poder de Tres.
 - a. **Poder de Tres de \$50.00.** A fin de calificar, el Consultor debe (1) hacer una Orden de LRP Calificada, y (2) tener 3 Consultores o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados con Órdenes de LRP Calificadas, y (3) tener un mínimo de Volumen de Equipo (VE) de 600.
 - b. **Poder de Tres de \$250.00.** A fin de calificar, el Consultor debe calificar primero para el Poder de Tres de \$50. Además deberá haber calificado para el bono de \$50, o el bono de \$250 en el mes anterior. Los 3 Consultores y/o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados que le ayudaron a calificar para el Poder de Tres de \$50.00 también deben calificar para el de \$50.00.
 - c. **Poder de Tres de \$1,500.00.** A fin de calificar, el Consultor debe calificar primero para el Poder de Tres de \$250. Además haber calificado para el bono de \$250, o el bono de \$1500 en el mes anterior. Los tres 3 Consultores o Clientes Mayoristas personalmente patrocinados que le ayudaron a calificar para el Poder de Tres de \$250.00 también deben calificar para el Poder de Tres de \$250.00.
 - d. **Estructuras adicionales de Poder de Tres.** El Consultor puede tener múltiples estructuras de Poder de Tres. Cuando el Consultor completa una estructura de Poder de Tres de \$1,500.00, puede calificar para recibir Bonos sobre una estructura adicional. Los Consultores y Clientes Mayoristas personalmente patrocinados y el volumen contado en la primera estructura del

Poder de Tres no pueden ser usados para calificar a un Patrocinador para estructuras adicionales del Poder de Tres.

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

- a. **Logro de Rangos.** Cada Rango tiene requisitos mensuales mínimos de VP y VO. Por ejemplo, el Rango de Gerente requiere de 100 VP y 500 VO. Todos los demás Rangos requieren una compra mínima de 100 VP.
- b. **Rangos y niveles.** Cada Rango corresponde al número de niveles organizativos de los cuales el Consultor puede recibir Bonos. Por ejemplo, el Rango de Ejecutivo recibe Bonos de 4 niveles. Generalmente, a medida que el Consultor avanza de Rango, se le paga por niveles más profundos de su Organización, hasta que llega a Plata. Todos los Rangos de Plata a Diamante Presidencial reciben paga por lo menos por siete 7 niveles. El porcentaje de VO que se paga al Consultor también cambia de nivel a nivel. El primer nivel paga el 2% y el 3%, y el porcentaje aumenta a medida que aumenta el Rango hasta llegar al 7% en el séptimo nivel. El Bono acumula niveles de pago, de modo que un Ejecutivo puede recibir el 2% por el primer nivel, más el 3% por el segundo nivel y el 5% tanto por el tercero como por el cuarto nivel.
- c. **Piernas Calificadas y Rangos.** Para lograr ciertos Rangos, el Consultor debe tener Piernas Calificadas en su Organización de Primera Línea. Por ejemplo, un Consultor que desee lograr el Rango de Plata debe tener 3 Piernas Calificadas como Élite.
- d. **Condiciones de los Niveles Sexto y Séptimo.** A fin de calificar para recibir Bonos en los niveles sexto y séptimo, el Consultor debe (1) estar Activo y (2) ser Inscriptor de por lo menos a 1 nuevo Consultor o Cliente Mayorista cada tres meses.
- e. **Compresión.** El Plan de Compensación maximiza los Bonos pagados a los Consultores a través de la Compresión. Cuando el Rango de un Consultor no califica al Consultor para recibir un Bono de un nivel asociado con Rangos más altos, el Bono se desplaza hacia arriba y es pagada a los Consultores con Rangos superiores que califiquen para el Bono en el nivel más alto.
- f. **Cuenta Multiplicadora de Diamantes Presidenciales.** A los Diamantes Presidenciales se les permite establecer una cuenta propia de Consultor adicional directamente debajo de su cuenta principal de Diamante Presidencial (“DP1”) llamada su Cuenta Multiplicadora 1 (“M1”). Los Diamantes Presidenciales que tengan 6 piernas sólidas pueden agregar nuevas piernas a su cuenta M1 y recibir Bonos Uniniveles adicionales sobre el nuevo volumen que creen a través de esa cuenta, dándoles la oportunidad de ganar por el volumen que se encuentra 8 niveles abajo de su cuenta DP1.

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

Una vez que la cuenta M1 es establecida, el Diamante Presidencial puede decidir mover cualquier pierna de primer nivel inscrita personalmente de su cuenta DP1 a su cuenta M1, siempre y cuando las piernas no hayan logrado el Rango de Platino o superior. Las Piernas no pueden ser puestas una encima de otra ni tampoco pueden ser reestructuradas, pero puede moverse la pierna de Organización de Primer Nivel de la cuenta PD1 a la Organización de Primer Nivel de la cuenta M1 con su estructura actual.

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

- (iv) **Fondos por Desempeño Infinito (Fondo de Empoderamiento, Fondo por Desempeño de Liderazgo, y Fondo por Desempeño de Diamantes) - Basados en el Desempeño de Liderazgo (Ver la Ilustración 4).** Los Consultores que califican como Premier y superior pueden ganar Bonos en los Fondos por Desempeño Infinito mensualmente. Estos fondos colectivamente representan el 4.25% del Volumen de la Compañía (VC)- el Fondo de Empoderamiento 1.25%, el Fondo por Desempeño de Liderazgo 2%, y el Fondo por Desempeño de Diamantes 1%. El Consultor califica para recibir Bonos de estos fondos cuando cumple los requisitos del Rango en un mes en particular.

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

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

- a. **Fondo de Empoderamiento.** Cada Consultor que (1) califica como Premier, Plata u Oro y (2) es el Inscriptor de un nuevo Consultor o Cliente Mayorista con 100 VC o más en un mes, recibe 1 participación en el Fondo de Empoderamiento. Un Distribuidor que califica como Oro y que es el Patrocinador de Inscripción de 2 nuevos Distribuidor o Cliente Mayorista con 100 VP o más en el mismo mes califica para 2 participaciones.
- b. **Fondo por Desempeño de Liderazgo.** El Consultor puede recibir el número de participaciones en el Fondo de Desempeño por Liderazgo como sigue: Plata 1, Oro 5, y Platino 10. El Consultor puede ganar 1 participación adicional en un mes en particular si es el Inscriptor de un Consultor o Cliente Mayorista que califica como Élite por primera vez.
- c. **Fondo por Desempeño de Diamantes.** El Consultor Diamante puede recibir el número de participaciones en el Fondo por Desempeño de Diamantes como sigue: Diamante 1, Diamante Azul 2 y Diamante Presidencial 3. El Diamante puede recibir participaciones adicionales en un mes en particular si es el Inscriptor de un Consultor o Cliente Mayorista que califica como Premier por primera vez.

- (v) **Fondos para Diamantes (Fondo para Diamantes, Fondo para Diamantes Azules, y Fondo para Diamantes Presidenciales) - Basados en el Desempeño de Liderazgo. (Ver la Ilustración 5).** Los Fondos para Diamantes operan en forma similar a los Fondos por Desempeño Infinito. Los Diamantes pueden ganar Bonos en los Fondos para Diamantes mensualmente, y se pagan además de las participaciones ganadas en el Fondo por Desempeño de Diamantes. Cada uno de los Fondos para Diamantes representa el 1% del Volumen de la Compañía (VC) mensual. Las participaciones en los Fondos para Diamantes no se acumulan de un Rango al siguiente. El Bono mensual correspondiente a una participación en los Fondos para Diamantes es equivalente al porcentaje del fondo designado (1% en cada caso), multiplicado por el VC en ese mismo mes, y dividido entre el número de participaciones ganadas por Consultores en el mes.

- a. **Participaciones en los Fondos para Diamantes.** El Diamante calificado recibe 3 participaciones en el fondo de su Rango correspondiente (Diamante, Diamante Azul, o Diamante Presidencial).
 - b. **Participaciones Adicionales para Diamantes y Diamantes Azules.** Los Diamantes y Diamantes Azules recibirán —una sola vez— 1 participación adicional en el Fondo para Diamantes o en el fondo correspondiente a su Rango cuando un Consultor (que haya sido personalmente inscrito por el Diamante o Diamante Azul) logre el Rango de Premier por primera vez.
 - c. **Participaciones Adicionales para Diamantes Presidenciales.** Los Diamantes Presidenciales recibirán —una sola vez— 1 participación adicional en el Fondo para Diamantes Presidenciales cuando un Consultor (que haya sido personalmente inscrito por el Diamante Presidencial) logre el Rango de Plata por primera vez.
- (vi) **Bono Fundador - Basado en el desarrollo de nuevos Mercados Locales.** El Bono Fundador se paga anualmente. Un Fundador es miembro de un número predeterminado de Consultores en un nuevo Mercado Local Abierto que es uno de los primeros en lograr y continuar manteniendo ciertos requisitos establecido por la Empresa para ese mercado. Un Fundador comparte con otros Fundadores un Bono basado en cierto porcentaje del Volumen del Mercado Local Abierto.
- Las calificaciones específicas de cada Mercado Local serán publicadas en las publicaciones oficiales de la Empresa. Cada período de calificación será de 12 meses a menos que se indique de otra manera. Una vez que el Consultor logra la posición de Fundador, cada año tiene que calificar para mantener la posición, logrando las calificaciones predeterminadas para ese período de 12 meses. La Empresa publicará aviso de cambios a las calificaciones antes del comienzo del siguiente período de calificación.
- En caso de que un Fundador no logre recalificar o pierda de otro modo la posición de Fundador, la posición ya no estará disponible para ese Fundador ni para otro Consultor, y dejará de existir. El porcentaje de interés no cambia, aunque cambie el número real de Fundadores calificados. Las posiciones de Fundador son únicas para los Consultores que calificaron inicialmente. La posición no puede ser pasada, transferida, regalada o vendida a otro Consultor o Persona, y no se extiende más allá de la muerte del Fundador individual. Las posiciones de Fundadores no se ofrecerán en todos los mercados.
- (vii) **Incentivos Especiales o Promocionales.** De cuando en cuando, a los Consultores se les ofrecen incentivos o promociones especiales. Los Productos ofrecidos de esta manera podrían o no tener VP y podrían o no calificar al Consultor para Bonos. Los detalles de estas ofertas se publicarán en las publicaciones oficiales de la Empresa.
- (viii) **Disposiciones Generales y Misceláneas del Plan de Compensación de Ventas.**
- a. **Inclusión en el Bono por Ventas de un Período.** Una persona tiene que hacerse Consultor aprobado a más tardar el último día del período de un Bono a fin de ser incluido en el Bono y cálculos de calificaciones de ese período. Los Productos tienen que ser comprados, y el pago recibido, a más tardar el último día del período del Bono a fin de recibir paga o calificar para un Rango en ese período.
 - b. **Precondiciones para Pagos de Bonos.** El Consultor puede recibir Bonos únicamente si cumple todos los requisitos del Plan de Compensación y no está en mora con respecto a ninguna obligación sustancial según el Contrato.
 - c. **Pago de Bonos.** Los Bonos se pagan al solicitante principal que aparece en el Acuerdo de Consultor.
 - d. **Piernas Concentradas.** En caso de que el volumen de una pierna de la Organización del Consultor exceda el 80% de su Volumen Organizativo total, el Bono Primario total del Consultor no excederá los montos siguientes (o su equivalente en moneda local): **USD \$5,000.00** para el Rango de Elite, **USD \$9,000.00** para el Rango de Premier, **USD \$13,000**

para el Rango de Plata, y **USD \$18,000** para el Rango de Oro. Una vez que el Consultor logra el Rango de Platino, no hay límite a la Bono Primario.

- e. **Deber de Guardar Documentos.** El Consultor que reciba Bonos acuerda guardar, por lo menos por 10 años de conformidad con el Código Tributario de El Salvador, la documentación que evidencie las ventas minoristas de Productos en el mes para el cual se pagó el Bono. El Consultor acuerda poner a disposición de la Empresa esta documentación cuando la Empresa así lo solicite. El no hacerlo constituye una violación del Contrato y da a la Empresa el derecho de recuperar cualquier Bono pagado por órdenes en un mes para el cual no se mantuvo la documentación de ventas minoristas.
- f. **Recuperación de Bonos.** Además de cualquier derecho de recuperación estipulado de otra manera en el Contrato, la Empresa se reserva el derecho de recuperar cualquier Bono pagado al Consultor sobre Productos (1) devueltos según la política de devoluciones de la Empresa; (2) devueltos a la Empresa de conformidad con cualquier ley aplicable; (3) devueltos en relación a cualquier incidente de conducta inapropiada del Consultor, incluyendo, pero sin limitarse a, afirmaciones no autorizadas o engañosas respecto a una oferta o venta de Productos, o la oportunidad que ofrece el Plan de Compensación; o (4) comprados en una cantidad que en forma irrazonable exceda lo que se puede esperar revender y/o consumir dentro de un período de tiempo razonable. Para recuperar Bonos pagados como se estipula en esta sección, la Empresa, a criterio exclusivo, puede requerir el pago directo del Consultor afectado o deducir la cantidad recuperada de cualquier Bono presente o futuro.

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

Como Consultor independiente de la Empresa ante el público, el Consultor se obliga a actuar y conducir el negocio de la Empresa de acuerdo con los más altos estándares de conducto profesional, legal y ética.

(Ver también el Código de Ética en la Sección 1).

6A. Afirmaciones de Productos.

- (i) **Normas de la Dirección Nacional de Medicamentos de la República de El Salvador.** La Dirección Nacional de Medicamentos ("**DNM**") regula y supervisa la producción y venta de productos aromáticos, naturales, alimenticios, médicos y cosméticos para garantizar su seguridad y presentación apropiada al público. La DNM obliga a la Empresa a obtener permisos de la DNM para comercializar los Productos en El Salvador. La DNM también impone normas de etiquetado, embalaje y publicidad de los beneficios de los Productos que la Empresa y los promotores están obligados a cumplir.
- (ii) **Publicidad y Afirmaciones de Productos.**
 - a. **Evidencia Científica Comprobada.** Las afirmaciones hechas por la Empresa o sus Consultores, acerca de los beneficios de salud, desempeño, eficacia, seguridad o ingredientes de los Productos deben basarse en Evidencia Científica Comprobada que sustente las afirmaciones. Esto significa pruebas, análisis, investigaciones y/o estudios que usen procedimientos generalmente aceptados por expertos en el campo científico relevante que den resultados precisos y confiables y que hayan sido realizados y evaluados en forma objetiva por personas calificadas para hacerlo. Sólo la Empresa, en su criterio exclusivo, puede determinar lo que califica como Evidencia Científica Comprobada. Además, las afirmaciones deben basarse en el uso o los usos aprobados para los Productos por parte de la DNM.
 - b. **Limitaciones de Afirmaciones de Curación o Medicamentos.** El Consultor no puede hacer ninguna afirmación médica ni terapéutica con relación a los Productos ni prescribir los Productos como solución para el tratamiento de enfermedades o estados de salud a menos que la Empresa haya recibido permiso de la DNM para tales afirmaciones.

- c. **Afirmaciones de Productos Aprobadas por la Empresa.** El Consultor no puede hacer Afirmaciones de Productos que no sean contenidas específicamente en los materiales oficiales de la Empresa para el Mercado Local Abierto (como por ejemplo las Páginas de Información de Productos). Se puede afirmar en general que los Productos son seguros de usar, son específicamente formulados para apoyar el bienestar, y tienen el propósito de mejorar la apariencia personal.

6B. Divulgación de Estatus de Consultor. Al promover dōTERRA o los Productos, el Consultor debe divulgar el hecho de que es Consultor de dōTERRA y que recibe pagos y bonos de la Empresa.

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

(i) Definiciones.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Prendas de Vestir: Camisetas, gorras y otros artículos.

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

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

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

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

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

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

- (iii) **Uso de Contenido Permitido.** En sujeción a las Condiciones de Uso (*ver abajo*), el Consultor puede usar el Contenido Permitido en los siguientes casos:

- a. La creación y uso de Herramientas de Ventas y Medios de Comunicación Basado en Computadora o Teléfono.
- b. Con aprobación escrita de la Empresa, en Prendas de Vestir, Medios Cinematográficos, uso de edificios y letreros, Mercancías y anuncios por Internet pagados.

- (iv) **Condiciones del Uso de Contenido Aprobado.** El uso de Contenido Aprobado se rige por las siguientes condiciones:

- a. **Directrices Específicas sobre Medios de Comunicación.** El Contenido Permitido solamente puede ser usado en Prendas de Vestir, Medios Cinematográficos, edificios y letreros, y Mercancía de conformidad con las Directrices Específicas sobre Medios de Comunicación publicada para el Mercado Local Abierto específico en que el Consultor está haciendo el negocio.
- b. **Contexto y Veracidad.** El Consultor no puede usar Contenido Permitido en violación del Contrato o fuera de contexto, o inferir significado que no sea el significado expreso del Contenido Permitido, mediante el uso de modificadores, texto adicional u otro contenido. Todo el Contenido tiene que ser veraz y preciso.
- c. **Cumplimiento con la Ley.** El Consultor no puede usar, y la Empresa no apoya el uso de ningún contenido que viole leyes federales, estatales o locales del Mercado Local Abierto, incluso aquellas leyes promulgadas por la DNM y otros cuerpos regulatorios respecto a Afirmaciones de Productos.

- d. **Variaciones, Parodias o Abreviaturas.** El Consultor no puede usar una variación del Contenido Permitido para ningún propósito, incluso equivalentes fonéticos, equivalentes en idiomas extranjeros, parodias o abreviaturas. Los siguientes ejemplos son variaciones inaceptables: “do’TERRA” y “deTIERRA”.
 - e. **Eslóganes y Lemas.** El Consultor no puede modificar (ni añadir a, ni quitar a) en forma alguna los eslóganes o lemas de la Empresa. Por ejemplo: Cambiar “Regalo de la Tierra” por “Regalo Proveniente de la Tierra” o “Regalos Terrestres”.
 - f. **Uso Desdeñoso u Ofensivo.** El Consultor no puede usar el Contenido Permitido en forma desdeñosa, ofensiva o injuriosa.
 - g. **Mejor Entorno.** Todo el Contenido Permitido tiene que mostrarse únicamente en el mejor entorno, en forma o contexto tal que refleje favorablemente a la Empresa y sus Productos.
 - h. **Aval o Patrocinio de un Tercero.** El Consultor no puede usar Contenido Permitido en una forma que pudiera implicar una afiliación, aval, patrocinio o apoyo de la Empresa a ningún producto o servicio de terceros, ni a ninguna causa o cuestión política.
- (v) **Condiciones Adicionales del Uso en Medios de Comunicación Basados en Computadoras y Teléfonos.** Las siguientes condiciones se aplican:
- a. **Sitios de Internet.** El Consultor que desee tener presencia de dōTERRA en Internet a través de un sitio web estático puede usar únicamente un Sitio Web Replicado de dōTERRA o un Sitio Aprobado por dōTERRA que cumple con todas las condiciones del Contrato. Para obtener aprobación para un Sitio Web Aprobado por dōTERRA, se necesita un acuerdo de autorización separado en escrito con la Empresa, el cual queda a criterio exclusivo de la Empresa. El Consultor no puede tener ningún otro sitio web independiente que use o muestre marcas comerciales o imágenes (nombre, fotografías o logotipos de dōTERRA, nombres o fotografías de productos dōTERRA, etc.).
 - b. **Enlazamiento.** Los únicos sitios de Internet que pueden enlazarse a un sitio oficial de la Empresa son los Sitios Web Replicados de dōTERRA. Ningún otro sitio web puede enlazarse a ningún sitio web que mencione dōTERRA o Productos o ejecutivos de dōTERRA.
 - c. **Encabezados y Títulos.** Salvo en un Sitio Web Replicado de dōTERRA o en un Sitio Web Aprobado por dōTERRA, el nombre “dōTERRA” o similar no puede ser usado en ningún título, subtítulo o encabezado de Medios de Comunicación Basados en Computadoras o Teléfonos.
 - d. **Redes Sociales.** Si el Consultor tiene presencia en las Redes Sociales, ya sea personal o comercial, debe revisar el contenido estático regularmente y eliminar cualquier afirmación ilícita que aparezca en las secciones de comentarios o terceros. No se permite el uso de páginas de **Facebook**, **Instagram**, **Pinterest**, blogs, canales de **YouTube** o **Vimeo**, y similar con la marca de la Empresa.
 - e. **Descargo de Responsabilidad.** Cada Medio de Comunicación Basado en Computadoras o Teléfonos deberá indicar claramente que no es medio oficial de la Empresa, y que el propietario del sitio es exclusivamente responsable de su contenido.
 - f. **Nombres de Dominio.** El Consultor no puede usar nombres que sean Propiedad Intelectual de la Empresa en un nombre de dominio sin aprobación expresa escrita de la Empresa a través de un acuerdo de uso, y dicha autorización se dará a criterio exclusivo de la Empresa. Ejemplos de uso que no son aceptables: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com”, etc. El Consultor debe consultar las Directrices Específicas para Medios de Comunicación de su mercado local. Cuando se solicite, el Consultor reasignará o transferirá cualquier nombre de dominio que viole esta disposición a la Empresa, sin recompensa de la Empresa.
 - g. **Lenguaje de Política de Privacidad.** El Consultor debe implementar una política de privacidad escrita que proteja cualquier información extraída del sitio web para que no sea

venta o usada por ninguna otra persona, debiendo cumplir con la legislación de su mercado local en lo relacionado a protección de datos personales, protección de información confidencial, y derechos de autor, entre otros.

- h. **Se Prohíbe Enviar Correo Basura.** El Consultor no puede enviar correo basura, el cual incluye, pero no se limita a (1) mensajes de correo electrónico no solicitados que contengan cualquier dirección de correo electrónico o de Internet de la cuenta del Consultor a usuarios en línea; (2) mensajes que contengan la dirección de servicio del Consultor en grupos nuevos que no estén relacionados con los Productos; (3) crear remitentes falsos en un mensaje de correo electrónico, o publicar en grupos de noticias con la dirección de servicio del Consultor, dando así la impresión de que el mensaje se originó en la Empresa o su red de Consultores; y (4) correos electrónicos, faxes, mensajes telefónicos o por medio de servicios de mensajes basados en internet (por ejemplo **WhatsApp, SMS, Facebook Messenger**, etc.) no solicitados a listas de personas que no están dentro de la Organización del Consultor o con quienes el Consultor no ha tenido una relación comercial o personal previa. Los correos electrónicos no pueden contener ninguna afirmación, declaración de ingresos o testimonio falso.

(vi) **Uso Apropiado de Derechos de Autor y Marcas Comerciales.**

- a. **Derechos de Autor.** Las comunicaciones distribuidas por el Consultor que incluyan Propiedad Intelectual de la Empresa deben usar el símbolo de derechos de autor (©) la primera vez que aparezca la Propiedad Intelectual de dōTERRA, junto con el año de publicación y el nombre del propietario (**dōTERRA Holdings, LLC**). Generalmente, el símbolo aparece en la parte superior derecha de la marca comercial, pero hay excepciones.
- b. **Marcas Comerciales.** El Consultor debe incluir una leyenda atribuyendo el derecho de propiedad de la Empresa sobre el Contenido Permitido dentro de la sección de aviso de propiedad intelectual (créditos) de la Herramienta de Ventas, sitio web personal o Red Social del Consultor. El formato correcto es ***“dōTERRA [u otra marca] es una marca comercial de dōTERRA Holdings, LLC.”***

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

(vii) **Disposiciones Adicionales Sobre Anuncios Publicitarios.**

- a. El Consultor no puede contestar el teléfono como ***“dōTERRA”*** o implicar que representa a la Empresa o que es más que un Consultor de la Empresa.
- b. Ningún anuncio publicitario puede implicar que hay un empleo o puesto de trabajo disponible en la Empresa.
- c. El Consultor no puede prometer o asegurar un ingreso específico.
- d. Todo contacto o preguntas de los medios de comunicación tienen que ser referidas inmediatamente al Gerente General local de la Empresa.
- e. No se hará ninguna divulgación a los medios de comunicación, noticiosos, o al público en general con respecto al Contrato sin la aprobación escrita previa del Gerente General local de la Empresa.
- f. Tan pronto lo solicite la Empresa, cualquier Herramienta de Ventas u otro medio que el Consultor haya preparado o distribuido por sí mismo o mediante terceros, que contenga cualquier Propiedad Intelectual o Contenido de la Empresa, debe ser entregado inmediatamente a la Empresa. El Consultor debe retener una copia de todas las Herramientas de Ventas, u otro material publicitario que distribuya por un plazo de 7 años a partir de la fecha de su distribución.

- g. El Consultor acuerda exonerar y eximir a la Empresa, y a sus sucesores, cesionarios, empleados y agentes de cualquiera y toda responsabilidad, retribución monetaria, reclamo y/o demanda originada o relacionada con la creación y el uso de cualquier propiedad intelectual de un tercero, o de la Empresa, incluyendo cualquier reclamo de difamación o declaraciones falsas.

(viii) Reconocimiento y Protección de Derechos.

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

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

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

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

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

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

- a. La Empresa tendrá derecho a interponer medidas cautelares y otros recursos y/o demandar el cumplimiento específico de las obligaciones.
- b. El Consultor no se opondrá a dicho medidas, recursos o mandatos arguyendo que existe otro remedio más adecuado o pertinente según la ley.
- c. El Consultor estipula y acuerda que cualquier violación a esta sección causaría daños inmediatos e irreparables a la Empresa, que los daños a la Empresa excederían cualquier beneficio que el Consultor pudiera derivar, y que la Empresa tendrá derecho, además de cualquier otro remedio que pudiera estar disponible, a medidas cautelares de forma inmediato, temporal, preliminar y permanente sin fianza, y que dichas medidas podrán extenderse más allá del período de rescisión de esta restricción por un máximo de 1 año a partir de la fecha de la última violación de esta sección. Las disposiciones de esta sección sobrevivirán a la rescisión del Contrato. Nada que contenga el Contrato implica renuncia a ningún otro derecho o remedio que la Empresa puede tener en relación al uso de su información confidencial o a cualquier otra violación al Contrato.

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

(ii) **Ventas por Internet.** El Consultor no puede vender Productos a través de subastas por Internet o centros comerciales virtuales, incluso, pero sin limitarse a, ***Mercado Libre, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo.com, eBay.com o Amazon.com.*** El Consultor puede vender Productos a través de los Sitios de Web Replicados de dōTERRA y los Sitios de Web Aprobados por dōTERRA. Productos que hayan sido separados de un kit o paquete no pueden venderse por Internet.

(ii) **Ventas en Tiendas Minoristas y Establecimientos de Servicio.** Solo con la aprobación escrita de la Empresa, el Consultor puede vender Productos y/o promover la oportunidad comercial de la Empresa a través de tiendas minoristas como tiendas de alimentos integrales, tiendas de abarroterías y otros establecimientos similares, o en establecimientos de servicio que brinden servicios relacionados con los Productos, por ejemplo oficinas de médicos y otros profesionales de la salud, clubes de salud, spas y gimnasios. La Empresa puede aprobar o denegar cualquier solicitud de una tienda minorista o establecimiento de servicio por cualquier motivo bajo su absoluto y exclusivo criterio. Las tiendas y los establecimientos pueden usarse como lugares de demostración y puntos de venta solo si la Empresa lo considera razonable para estar en línea con las estrategias y objetivos comerciales y publicitarios previstos de la Empresa.

(ii) **Idoneidad de Tiendas y Establecimientos.** La Empresa se reserva el derecho, a criterio exclusivo, de determinar si una tienda o establecimiento es un lugar idóneo para la venta de los Productos. El hecho de que la Empresa conceda permiso en un caso particular no significa renuncia a su derecho de hacer cumplir esta política en cualquiera y todos los demás casos.

(iv) **Ventas en Ferias Comerciales.** Con la aprobación de la Empresa, el Consultor puede exhibir, promover y vender los Productos y la oportunidad de dōTERRA en una feria comercial, evento público o convención ("**Convención**"), en sujeción de los siguientes requisitos:

- a. El Consultor debe llenar y entregar a la Empresa una solicitud de Convención. La Empresa se reserva el derecho de permitir únicamente un kiosco que represente a la Empresa por Convención, y los derechos exclusivos se conceden a criterio exclusivo de la Empresa. A fin de obtener un kiosco y asegurarse derechos exclusivos, la Empresa debe recibir la solicitud por lo menos cuatro semanas antes de la Convención.
- b. El Consultor no usará la Convención para promover ningún producto, servicio u oportunidad de negocios que no se relacione con dōTERRA.

- c. Únicamente Herramientas de Ventas que cumplen con las condiciones del Contrato pueden exhibirse o distribuirse.
- d. En ninguna forma el Consultor mencionará dōTERRA como parte del anunciado publicitario o materiales promocionales, que implique que la Empresa está participando oficialmente en la Convención. En lugar de ello, cualquier material publicitario promocional debe hacer referencia específica al Consultor como Consultor Independiente de dōTERRA, incluso cualquier mapa o listado preparado por el patrocinador de la Convención.
- e. El Consultor no hará ninguna declaración de ingresos sin usar la divulgación de ganancias actual completa de la Empresa. El Consultor no puede hacer declaraciones de ingresos de estilo de vida espléndido.
- f. Durante la Convención, el Consultor debe cumplir personalmente con el Contrato y es responsable de las acciones de toda persona que trabaje en el kiosco de la Convención, todos los materiales distribuidos en la Convención y todos los demás aspectos de participación en la Convención.
- g. Además de los demás remedios estipulados en el Contrato, la Empresa se reserva el derecho de negar participación en Convenciones futuras debido a cualquier violación a las políticas en una Convención.

6E. Negocios Internacionales

(i) Actividades en Mercados No Abiertos.

- a. Las actividades permitidas al Consultor en Mercados Locales No Abiertos se limitan a dar tarjetas de negocios y a realizar, organizar o participar en reuniones donde el número de asistentes no sea mayor de 5 y los participantes sean conocidos personales del Consultor o de los conocidos personales del Consultor que están asistiendo a la reunión. Las reuniones tienen que realizarse en una casa o en un establecimiento público, pero no pueden realizarse en un cuarto privado de un hotel.
- b. Todas las técnicas de llamadas en frío (invitando a personas que no son conocidos personales previos del Consultor) se prohíben estrictamente en Mercados Locales No Abiertos.
- c. El Consultor no puede importar o facilitar la importación, venta, regalo o distribución de Productos, servicios o muestras de Productos de la Empresa in Mercados Locales No Abiertos.
- d. El Consultor no puede hacer ningún tipo de anuncio publicitario ni distribuir materiales promocionales que hablen de la Empresa, sus Productos o la oportunidad, salvo Herramientas de Ventas producidas por la Empresa, que sean específicamente autorizadas para su distribución en Mercados Locales No Abiertos.
- e. El Consultor no puede solicitar o negociar ningún acuerdo con el propósito de comprometer a un ciudadano o residente de un Mercado Local No Abierto con la oportunidad, con un Patrocinador o Inscriptor específico o con una línea de patrocinio específica. Además, el Consultor no puede inscribir ciudadanos o residentes de un Mercado Local No Abierto en un Mercado Local Abierto o usando Acuerdos de Consultor de un Mercado Local Abierto, a menos que el ciudadano o residente del mercado local No abierto tenga, al momento de la inscripción, residencia permanente y autorización legal para trabajar en el Mercado Local Abierto. Es responsabilidad del Inscriptor y Patrocinador cerciorarse de cumplir con los requisitos de residencia y autorización de trabajo. La afiliación o participación en, o el derecho de propiedad sobre una persona jurídica en un Mercado Local Abierto no cumple, por sí sola, los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante de un Derecho de Distribución es incapaz de proveer verificación de residencia y autorización de trabajo cuando se lo solicite la Empresa, la Empresa podrá, a criterio exclusivo, declarar al Derecho de Distribución anulado desde su inicio.

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

6F. Pago de Impuestos.

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

SECCIÓN 7. USO DE LOS DATOS DE CONSULTORES

7A. Uso de Datos Personales del Consultor. El Consultor da su consentimiento para que se procesen los datos personales que contiene el Contrato y para que se transfieran dichos datos personales, junto con la información acerca de las actividades de ventas futuras de esta cuenta de Consultor Independiente, a cualquiera de las empresas subsidiarias y afiliadas de la Empresa en todo el mundo, y a otros Consultores que estén dentro de la misma Organización o cadena de distribución con el único propósito de administrar las ventas y distribución de Productos y para proporcionar informes a sus Consultores sobre la actividad de ventas de sus Organizaciones. El Consultor entiende y reconoce que estas transferencias de datos personales pueden hacerse a países que no tienen un nivel jurídico de protección de privacidad equivalente al que existe en su país de residencia.

7B. Uso de Listas de Consultores y Clientes por el Consultor.

- (i) **Listas son Propiedad Confidencial.** Las listas de Consultores y Clientes, y todos los contactos de ellas generados (“**Listas**”) son propiedad confidencial de la Empresa. La Empresa ha derivado, compilado, configurado y actualmente mantiene las Listas a través de la inversión de tiempo, esfuerzo y recursos monetarios considerables. Las Listas en sus formas presentes y futuras constituyen activos y secretos comerciales provechosos para los negocios de la Empresa. El derecho de divulgar las Listas y otra información de Consultores y Clientes mantenida por la Empresa queda expresamente reservado para la Empresa y puede ser negado a criterio de la Empresa o en cumplimiento de políticas de la Empresa o disposición legales vigentes.
- (ii) **Listas Personalizadas.** La Empresa provee una porción singularmente personalizada de las Listas a los Consultores (los “**Receptores**”). Cada porción de la Lista proporcionada contiene únicamente información específica para el nivel del Receptor y su propia Línea Descendente.
- (iii) **Limitaciones de Uso.** Las Listas son proporcionadas para el uso exclusivo y limitado del Receptor a fin de facilitar la capacitación, el apoyo y la prestación de servicios a la Línea Descendente del Receptor con el objeto de fomentar únicamente el negocio relacionado con la Empresa. El Receptor acuerda que cada uso, dentro de su alcance intencional, constituye un acuerdo de licencia exclusiva y separada entre el Receptor y la Empresa.
- (iv) **Las Listas Pertenecen a la Empresa.** Las listas siguen siendo, en todo momento, propiedad exclusiva de la Empresa, la cual podría en cualquier momento y a criterio exclusivo de la Empresa, reclamar y tomar posesión de las Listas. Por lo anterior, el Receptor/Consultor acuerda:
 - a. Mantener como confidencial y no divulgar ninguna Lista o porción de la misma a ninguna tercera Persona, incluso, pero sin limitarse a, otros Consultores, competidores y público en general.

- b. Limitar el uso de las Listas a su alcance intencional que es fomentar su negocio de dōTERRA. Las Listas no pueden ser utilizadas para identificar y ofrecer a los Consultores de dōTERRA otras oportunidades y actividades comerciales.
 - c. Que cualquier uso o divulgación de las Listas fuera de los que aquí se autorizan, o para el beneficio de una tercera persona, constituye uso inapropiado, malversación y una violación del acuerdo de autorización del Receptor, lo cual causa daño irreparable a la Empresa.
 - d. Que, al ocurrir cualquier violación de esta sección, el Receptor estipula que medidas cautelares son remedios apropiados para regir dicho uso bajo leyes nacionales o locales aplicables, y que retirará inmediatamente y devolverá a la Empresa todas las Listas previamente proporcionadas al Receptor tan pronto lo solicite la Empresa, y que las obligaciones bajo esta sección sobrevivirán la rescisión del Contrato del Receptor.
- (v) **Remedios en Casos de Violación.** La Empresa se reserva el derecho de procurar todos los remedios apropiados bajo las leyes nacionales o locales para proteger sus derechos sobre la información privada y comercialmente secreta arriba detallada y que se encuentra en las Listas. Cualquier falta en la procura de cualquier remedio aplicable no constituirá renuncia a tales derechos.

SECCIÓN 8. MEDIDAS SANCIONATORIAS

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

8B. Posibles Medidas Sancionatorias. Si el Consultor viola cualquiera de los términos y condiciones del Contrato o participa en cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o falta de ética, la Empresa podría, a criterio exclusivo, invocar cualquier acción sancionatoria que considere apropiada. Las posibles medidas sancionatorias son:

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

(viii) Ajustar el estatus del Consultor.

(ix) Suspender la cuenta del Consultor, lo cual podría dar como resultado la cancelación o restauración con condiciones o restricciones.

(x) Rescindir el Contrato y el Derecho de Distribución del Consultor.

(xi) Procurar medidas cautelares u otros remedios disponibles por ley.

8C. Investigaciones.

(i) **Procedimiento.** El siguiente procedimiento se aplica cuando la Empresa investiga una presunta violación al Contrato:

- a. La Empresa dará al Consultor notificación verbal y/o escrita acerca de la presunta violación al Contrato. En caso en que se envíe notificación escrita, la Empresa dará al Consultor 10 días hábiles a partir de la fecha de envío de la carta de notificación, durante los cuales el Consultor podrá presentar toda la información relacionada con el incidente para que sea evaluada por la Empresa. La Empresa se reserva el derecho de prohibir la actividad (por ejemplo: hacer órdenes, patrocinar, modificar la información del Consultor, recibir Bonos, etc.) del Derecho de Distribución en cuestión a partir del tiempo en que se envíe la notificación hasta que la Empresa haga saber su decisión final.
- b. En base a cualquier información obtenida de fuentes colaterales y a través de la investigación de la Empresa de la declaración y los hechos, combinados con la información entregada a la Empresa durante el periodo de respuesta, la Empresa tomará una decisión final con respecto al remedio apropiado, el cual podría incluir la rescisión del Contrato con el Consultor. La Empresa notificará su decisión prontamente al Consultor. Cualquier remedio entrará en vigor a partir de la fecha en que se envíe la notificación de la decisión de la Empresa.
- c. Información adicional detallando una apelación de la decisión de la Empresa y la política de resolución de disputas de la Empresa (***ver la Sección 9***) será entregada si se solicita a la Empresa.

(ii) **Limitación de Tiempo Para Investigaciones.** La Empresa no evaluará ninguna violación de los términos y condiciones del Contrato que no haya sido presentada ante la Compañía dentro de 2 años a partir del inicio de la presunta violación. El objetivo de esta limitación es de evitar que reclamos viejos interrumpan las actividades comerciales continuas de los Derechos de Distribución.

SECCIÓN 9. DISPUTAS

9A. Ley Regente y Resolución de Disputas. En adelante la Empresa y el Consultor serán denominados “La Parte” para referirse a cada uno de ellos y como “Las Partes” para referirse en conjunto a las mismas. Toda controversia, conflicto, disputa, diferencia, discrepancia o reclamación entre las Partes relativa a la formación, interpretación, obligatoriedad, cumplimiento, ejecución, terminación o validez, así como las reclamaciones extracontractuales del presente Acuerdo o de todas sus modificaciones (en adelante “las controversias”), cualquiera que fuera su naturaleza las Partes se comprometen a someterse para la solución de los mismos al siguiente procedimiento: A) TRATO DIRECTO: las Partes harán lo posible por llegar a una solución amigable por la vía del trato directo, para lo cual la o las controversias serán negociadas directamente entre las Partes por medio de su o sus Representantes Legales, Apoderados y/o delegados especiales designados por escrito, para esa negociación. La Parte interesada en el trato directo deberá, dirigir su solicitud por escrito a la otra, puntualizando las controversias, indicando si comparecerá su Representante Legal, Apoderado y/o delegado especial y su designación, y pedirá que se fije el lugar, día y hora para deliberar sobre las controversias puntualizadas. Recibida la comunicación que solicite el trato directo y un plazo no mayor de cinco días, la Parte que recibe la solicitud convocará por escrito a la Parte que lo solicita para que dentro de los siguientes tres días se reúnan a deliberar indicando en dicha convocatoria el lugar y hora para deliberar, indicando si comparecerá su representante legal, Apoderado y/o

delegado especial y su designación, y además la Parte que recibe la solicitud podrá introducir la puntualización de cualquier otra controversia que estime conveniente para esa misma convocatoria. Esta negociación de trato directo tendrá un plazo máximo de treinta días calendario contados a partir del día siguiente a la fecha de recepción de la solicitud, salvo que las Partes de común acuerdo convengan en ampliar dicho plazo. Los designados para el trato directo deberán dejar constancia escrita en acta de los puntos controvertidos y de las soluciones en su caso. B) ARBITRAJE: En caso de que el trato directo no se verificase o las Partes contratantes no llegasen a un acuerdo entre sí durante su plazo o las ampliaciones al mismo, las controversias se resolverán mediante arbitraje Institucional de Equidad, ante el Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y de conformidad con el Reglamento de dicho Centro. El Tribunal Arbitral, constará de tres árbitros, nombrados uno por cada Parte, quienes antes de iniciar su labor designarán al tercer árbitro, el cual será el presidente de dicho Tribunal Arbitral. Si los dos árbitros no logran acordar el nombramiento del tercer árbitro dentro de los diez días que siguen a la fecha del nombramiento del segundo árbitro, el tercer árbitro lo designará el Centro de Mediación, Conciliación y Arbitraje mediante elección transparente, en presencia de las Partes. El lugar del arbitraje será la ciudad de San Salvador, Departamento de San Salvador, República de El Salvador. El idioma a ser utilizado en el procedimiento arbitral será el castellano y la legislación aplicable al caso será la de la República de El Salvador. Una vez conformado, el tribunal arbitral deberá dictar laudo dentro del plazo que señala la Ley de Mediación, Conciliación y Arbitraje. De conformidad con la sentencia dictada por la Sala de lo Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de la República de El Salvador, a las once horas con siete minutos del día treinta de noviembre de dos mil once, en el proceso de inconstitucionalidad referencia once – dos mil diez, en aplicación del principio de autonomía de la voluntad de las Partes, ambas Partes en este acto consienten en renunciar al derecho de apelar del laudo arbitral. Durante el desarrollo del arbitraje las Partes continuarán con la ejecución de sus obligaciones contractuales, en la medida en que sea posible, inclusive con aquellas que fueren materia del arbitraje. Los honorarios de los árbitros serán pagados respectivamente por la Parte que los nombró y los del tercero se pagarán por Partes iguales. Los gastos en que se incurra en el proceso de arbitraje serán pagados por Partes iguales en la forma establecida por el Reglamento del mismo Centro de Mediación y Arbitraje. En caso se interpusiera Recurso de Nulidad del laudo arbitral, este se tramitará y decidirá ante un nuevo tribunal arbitral nombrado de acuerdo a lo antes establecido. En el procedimiento arbitral se dará preferencia al uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), por ejemplo, en las audiencias, reuniones o diligencias, entre el tribunal arbitral y/o las Partes, pudiendo auxiliarse de video llamadas o métodos establecidos por el tribunal; las peticiones podrán ser escaneadas y enviados a los correos electrónicos que el Tribunal Arbitral establezca y gozarán de entera validez las notificaciones por mecanismos electrónicos. El Tribunal arbitral podrá nombrar un secretario quien fungirá además como notificador, colaborador administrativo y operativo del mismo, el cual estará facultado por recibir escritos, notificar, resguardar el expediente arbitral y las demás facultades que en su caso determine el Tribunal Arbitral. El secretario del Tribunal Arbitral deberá ser abogado de la República de El Salvador.

- 9B. Litigio y Reclamos.** A fin de proteger a la Empresa, sus activos y su reputación contra reclamos o disputas creados por terceros externos (que no son Consultores), la Empresa requiere que si cualquier Consultor es acusado de violar cualquier derecho de propiedad de cualquier tercero (que no es Consultor) surgido de cualquier activo propiedad de la Empresa, o si el Consultor es objeto de cualquier reclamo o demanda judicial relacionada con la conducta de negocios del Consultor o cualquier otro proceso que directa o indirectamente afecte en forma negativa o ponga en peligro a la Empresa, su reputación o cualquiera de sus activos tangibles o intangibles, el Consultor afectado deberá notificar inmediatamente a la Empresa. La Empresa puede, a su propia costa y gasto, y después de recibir notificación razonable, tomar cualquier medida que considere necesaria (incluso, pero sin limitarse a, controlar cualquier discusión de litigio o arreglo extrajudicial en torno al asunto) para protegerse a sí misma, su reputación y sus propiedades tangibles e intangibles. El Consultor no deberá realizar ninguna acción relacionada con tal reclamo o demanda judicial, a menos que la Empresa lo consienta, y dicho consentimiento no será retenido irrazonablemente.

SECCIÓN 10 MISCELÁNEO

- 10A. Renuncia.** La renuncia de parte de la Empresa de cualquier violación por parte de cualquier Consultor de cualquier disposición del Contrato tiene que hacerse por escrito y no deberá interpretarse como renuncia de ninguna violación subsiguiente o adicional. Si la Empresa no hace cumplir cualquier derecho o prerrogativa otorgado por el Contrato no debe interpretarse como renuncia a ese derecho o prerrogativa.
- 10B. Contrato Integrado.** El Contrato es la expresión final del entendimiento y acuerdo entre la Empresa y el Consultor con respecto a todos los asuntos discutidos en el Contrato y sustituye todos los entendimientos y acuerdos previos y contemporáneos (tanto verbales como escritos) entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, recordatorios, demostraciones, discusiones y descripciones previas relacionadas con el asunto del Contrato. El Contrato no puede ser alterado ni enmendado salvo como se estipula en este documento. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por evidencia de ningún presunto acuerdo previo, contemporáneo, verbal o escrito. De ocurrir cualquier discrepancia entre los términos del Contrato y las declaraciones verbales hechas a cualquier Consultor por algún empleado, prevalecerán los términos y requisitos expresados por escrito en el Contrato.
- 10C. Separación.** Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, judicialmente invalidada o de otro modo hecha inejecutable en cualquier jurisdicción es ineficaz únicamente al grado de la prohibición, invalidación o inejecutabilidad en esa jurisdicción, y únicamente dentro de esa jurisdicción. Cualquier disposición del Contrato que sea prohibida, judicialmente invalidada o inejecutable no invalidará ni hará inejecutable ninguna otra disposición del Contrato, ni tampoco quedará dicha disposición del Contrato invalidada o inejecutable en ninguna otra jurisdicción.
- 10D. Fuerza Mayor.** Las partes del Contrato no serán responsables por ningún incumplimiento o demora en el desempeño de cualquier obligación aquí contraída si tal incumplimiento o demora es causado por un acto de Dios, inundación, incendio, guerra o enemigo público.
- 10E. Supervivencia.** Las Secciones 2D, 2E, 2G, 2J, 2K, 2M, 3L, 3M, 5C, 6C, 7A, 7B, 9A, 9B, 9C, 10A, 10B, y 10C de este Manual de Políticas sobrevivirán la terminación del Contrato.
- 10F. Encabezados.** Los encabezados del Contrato son para facilitar la referencia únicamente y no limitarán ni afectarán de otra manera ninguno de los términos o disposiciones del Contrato.
- 10G. Notificaciones.** A menos que el Contrato lo estipule de otra manera, toda notificación u otra comunicación requerida o permitida según el Contrato deberá hacerse por escrito y ser entregada personalmente, transmitida por correo electrónico o enviada por Courier con evidencia de entrega. A menos que el Contrato lo estipule de otra manera, las notificaciones se considerarán entregadas cuando sean entregadas personalmente; o, si son transmitidas por email, un día después de la fecha de dicho fax; o, si son enviadas por courier, el día de la evidencia de entrega del mismo a la dirección de la sede de la Empresa o a la dirección del Consultor que aparece en el Formulario de Acuerdo del Consultor Independiente, a menos que la Empresa haya recibido notificación de cambio de dirección. La Empresa tendrá el derecho, como método alternativo de notificación bajo esta sección, a usar remisiones de correo regular, los sitios web de la Empresa u otros canales normales de comunicación con los Consultores.

APÉNDICE 1 – DEFINICIONES

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

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

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

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

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

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

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

Cliente: Un Cliente Mayorista o un Cliente Minorista.

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

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

Contrato: El acuerdo entre el Consultor y la Empresa que comprende este Manual de Políticas, el Acuerdo de Consultor Independiente, el Adendum de Negocio, y cualquier otro formulario o documento auxiliar.

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

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

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

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

Día: Día calendario.

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

Empresa: Colectivamente dōTERRA Enterprises, Sarl, una compañía organizada bajo las leyes de Luxemburgo, y dōTERRA El Salvador Ltda. De C.V., una Sociedad vigente bajo las leyes de El Salvador.

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

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

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

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

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

Línea Descendente: Otro término que significa Organización.

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

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

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

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

Organización: Otro término que significa Línea Descendente. El grupo de Consultores y Clientes Mayoristas patrocinados en la cadena de patrocinio en Línea Descendente directa y subsiguiente del Consultor.

Organización de Primer Nivel: La Organización de Consultores y Clientes Mayoristas personalmente patrocinados por el Consultor.

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

Persona: Una Persona Natural o una Persona Jurídica.

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

Persona Natural: Una persona física.

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

Productos: Productos que son vendidos por dōTERRA.

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

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

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

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

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

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

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