

El progreso no es esencial para la condición humana, el progreso es una condición humana. En LifeVantage la curiosidad tiene nuestra atención, la ciencia nos respalda y reconocemos-creemos firmemente-que su crecimiento es el camino al futuro.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Julio 2018

SECCIÓN 1 – FINALIDAD DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN

- 2.1 – POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INCORPORADAS EN EL CONTRATO DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE
- 2.2 – PROPÓSITO DE LAS POLÍTICAS
- 2.3 – CAMBIOS AL CONTRATO
- 2.4 – RETRASOS
- 2.5 – DISOCIACIÓN
- 2.6 – DEROGACIÓN

SECCIÓN 3 – CONVIRTIÉNDOSE EN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE – NORMAS DE CONDUCTA

- 3.1 – REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE
- 3.2 – INSCRIPCIÓN DE NUEVOS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES POR TELÉFONO, FAX O INTERNET
- 3.3 – RENOVACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE

SECCIÓN 4 – FUNCIONAMIENTO DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE

- 4.1 – ADHERENCIA AL PLAN DE COMPENSACIÓN DE LIFEVANTAGE
- 4.2 – ENTIDADES COMERCIALES
- 4.3 – MENORES DE EDAD
- 4.4 – UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE POR PERSONA Y DOS POR HOGAR
 - 4.4.1 – ACCIONES DE FAMILIARES O PERSONAS AFILIADAS
- 4.5 – CONDICIÓN DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE
- 4.6 – INSCRIPCIÓN/COLOCACIÓN O PATROCINIO
- 4.7 – CAMBIOS A UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE
 - 4.7.1 – GENERAL
 - 4.7.2 – AÑADIR UN CO-SOLICITANTE
 - 4.7.3 – CAMBIO DE PATROCINADOR
 - 4.7.4 – CAMBIO DE PATROCINADOR DE COLOCACIÓN
 - 4.7.5 – CANCELACIÓN Y NUEVA SOLICITUD
- 4.8 – MOVIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN DE MERCADEO
- 4.9 – VENTA, TRANSFERENCIA O ASIGNACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE
- 4.10 – SEPARACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE (DIVORCIO)
- 4.11 – SUCESIÓN
- 4.12 – TRANSFERENCIA DEBIDO A LA DEFUNCIÓN DE UN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE
- 4.13 – TRANSFERENCIA DEBIDO A LA DISCAPACIDAD DE UN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE



4.14 – ERRORES O PREGUNTAS

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

5.1 – CAMBIOS DE DIRECCIÓN, TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO

5.2 – OBLIGACIONES DE DESARROLLO CONTINUO

5.2.1 – CAPACITACIÓN CONTINUA

5.2.2 – MAYORES RESPONSABILIDADES DE CAPACITACIÓN

4.2.3 – RESPONSABILIDADES CONTINUAS DE VENTAS

5.3 – NO MENOSPRECIAR

5.4 – PROPORCIONANDO DOCUMENTACIÓN A LOS SOLICITANTES

5.5 – DENUNCIA DE VIOLACIONES A LAS POLÍTICAS

5.6 – DECLARACIONES DE LA COMPAÑÍA

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERÉS

6.1 – CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDAD

6.2 – CAPTANDO EL INTERÉS DE OTRAS PERSONAS INVOLUCRADAS EN VENTAS DIRECTAS

6.3 – PATROCINIO CRUZADO

6.4 – RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS

6.5 – ACUMULACIÓN

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DENTRO DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE

7.1 – ACTIVIDAD DE LA ORGANIZACIÓN DESCENDENTE (REPORTES GENEALÓGICOS)

7.2 – OPTAR INCLUSIÓN EN LAS COMUNICACIONES

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

8.1 – GENERAL

8.1.1 – APROBACIÓN DE MATERIALES

8.1.2 – DERECHO A RESCINDIR

8.1.3 – ESTRICTO CUMPLIMIENTO NECESARIO

8.2 – MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

8.3 – DECLARACIONES Y ACCIONES NO AUTORIZADAS

8.3.1 – INDEMNIZACIÓN

8.3.2 – DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

8.3.3 – DECLARACIONES SOBRE LOS INGRESOS

8.3.4 – USO DEL NOMBRE O PARECIDO DE PERSONAJES FAMOSOS

8.3.5 – INTERACCIÓN CON EL PANEL DE ASESORAMIENTO CIENTÍFICO Y OTROS CONSULTORES DE LA COMPAÑÍA

8.3.6 – PATROCINIO O APROBACIÓN GUBERNAMENTAL

8.4 – MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVA

8.4.1 – PROHIBICIÓN DE UTILIZAR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVA PARA HACER PROMOCIONES

8.4.2 – ENTREVISTAS CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

8.5 – INTERNET

8.5.1 – GENERAL

8.5.2 – SITIOS WEB PARA DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

8.5.3 – REDES SOCIALES Y OTROS SITIOS WEB

8.5.3.1 – LA PÁGINA OFICIAL PÚBLICA DE LIFEVANTAGE EN FACEBOOK O PÁGINAS SIMILARES

8.5.3.2 – CÍRCULOS CERRADOS DE FACEBOOK PARA DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES O PÁGINAS SIMILARES

8.5.3.3 – OTROS USOS DEL INTERNET

8.5.4 – USO DE PROPIEDAD INTELECTUAL AJENA

8.5.5 – RESPETO A LA PRIVACIDAD

8.5.6 – PROFESIONALISMO



- 8.5.7 – COMENTARIOS PROHIBIDOS
- 8.5.8 – RESPUESTA A COMENTARIOS NEGATIVOS EN LÍNEA
- 8.5.9 – CANCELACIÓN DE SU NEGOCIO LIFEVANTAGE
- 8.5.10 – CORREO ELECTRÓNICO
- 8.5.11 – AVISOS CLASIFICADOS EN LÍNEA
- 8.5.12 - SUBASTAS EN LÍNEA Y VENTA AL POR MENOR EN LÍNEA
- 8.5.13 – DESVIO Y LA VENTA A VENDEDORES NO AUTORIZADOS
- 8.5.14 – CARTELES PUBLICITARIOS
- 8.5.15 – CORREO NO DESEADO DE ENLACES
- 8.5.16 – PRESENTACIONES EN MEDIOS DIGITALES (POR EJEMPLO: YOUTUBE, ITUNES, PHOTOBUCKET, ETC.)
- 8.5.17 – LA BÚSQUEDA PAGADA DE MARKETING Y OPTIMIZACIÓN DE MOTORES DE BÚSQUEDA
- 8.6 – CORREO MASIVO Y FAXES NO SOLICITADOS
- 8.7 – TELEMARKETING
- 8.8 – PRECIO ANUNCIADOS DEL PRODUCTO

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

- 9.1 – IDENTIFICACIÓN
- 9.2 – IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS
- 9.3 – SEGUROS
- 9.3.1 – COBERTURA PARA ACTIVIDADES EMPRESARIALES
- 9.3.2 – COBERTURA PARA DAÑOS A TERCEROS
- 9.4 – COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL
- 9.4.1 – DEFINICIONES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL
- 9.4.1.2 – NO PARA LA REVENTA(“NFR”)
- 9.5 – ADHERENCIA A LAS LEYES Y ORDENANZAS
- 9.5.1 – ORDENANZAS LOCALES
- 9.5.2 – ADHERENCIA A LA LEY VIGENTE
- 9.5.2.1 – LEYES CONTRA LA CORRUPCIÓN

SECCIÓN 10 – VENTAS

- 10.1 – ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES
- 10.2 – FERIAS COMERCIALES, EXHIBICIONES Y OTROS FOROS DE VENTAS
- 10.3 – PROHIBICIÓN DE COMPRAS DE INVENTARIO EXCESIVO
- 10.4 – PROHIBICIÓN DE COMPRA DE BONOS
- 10.5 – PROHIBICIÓN DE RE-ENVASADO O RE-ETIQUETADO

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTAS

- 11.1 – VENTAS DE PRODUCTO
- 11.1.1 – VOLUMEN DE VENTAS
- 11.1.2 – ADHERENCIA A LA NORMA DEL 70% DE VENTA
- 11.2 – NO RESTRICCIONES DE TERRITORIO
- 11.3 – NORMA DEL 70% DE VENTA
- 11.4 – RECIBOS DE LAS VENTAS

SECCIÓN 12 – DESCUENTOS, BONOS Y COMISIONES

- 12.1 – CALIFICACIÓN PARA LOS DESCUENTOS, BONOS Y COMISIONES
- 12.1.1 – TARIFA DE PROCESO DE CHEQUE
- 12.1.2 – TARIFA DE REEMPLAZO DE CHEQUE
- 12.2 – AJUSTES A LOS DESCUENTOS, BONOS Y COMISIONES
- 12.2.1 – CANCELACIÓN DENTRO DE LOS PRIMEROS 30 DÍAS
- 12.3 – COMISIONES Y CRÉDITOS NO RECLAMADOS
- 12.4 – VIAJES DE INCENTIVO Y PREMIOS



12.5 – INFORMES

12.5.1 – REPORTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN DESCENDENTE

12.5.2 – REPORTES SOBRE LA INDEMNIZACIÓN

SECCIÓN 13 – GARANTÍA DEL PRODUCTO, REEMBOLSOS Y RE-COMPRA DE INVENTARIO

13.1 – GARANTÍA DEL PRODUCTO

13.2 – RE-COMPRA DE INVENTARIO

13.3 – EXCEPCIONES A LAS NORMAS DE REEMBOLSOS

13.4 – RESIDENTES DE MONTANA

SECCIÓN 14 – RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y SOLUCIONES

14.1 – SOLUCIONES

14.2 – QUEJAS Y RECLAMOS

14.3 – LA LEY VIGENTE Y RESOLUCIÓN DE LITIGIOS

14.4 – MEDIDAS CAUTELARES

14.5 – RESIDENTES DE LOUISIANA

SECCIÓN 15 – PEDIDOS

15.1 – CLIENTES MINORISTAS DIRECTOS Y CLIENTES PREFERIDOS

15.2 – COMPRA DE PRODUCTOS LIFEVANTAGE

15.3 – NORMAS GENERALES PARA HACER PEDIDOS

15.4 – NORMAS DE ENVÍOS Y PEDIDOS PENDIENTES

15.5 – CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO

15.6 – ABANDONO DE PRODUCTO

SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍOS

16.1 – DEPÓSITOS

16.2 – FALTA DE FONDOS

16.3 – RESTRICCIONES PARA EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO AJENAS

16.4 – IMPUESTOS A LAS VENTAS

SECCIÓN 17 – CANCELACIÓN Y RECLASIFICACIÓN

17.1 – EFECTO DE CANCELACIÓN

17.2 – CANCELACIÓN Y RECLASIFICACIÓN

17.3 – CANCELACIÓN INVOLUNTARIA

17.4 – CANCELACIÓN VOLUNTARIA

17.5 – NO RENOVACIÓN

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

SECCIÓN 1 – FINALIDAD DE LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS

LifeVantage Corporativo estableció las siguientes pautas para promover el éxito de la Compañía y de sus Distribuidores Independientes. Estas Normas y Procedimientos ofrecen los siguientes beneficios:

- 1 Proteger los derechos de los Distribuidores Independientes al proveer parámetros dentro de los que los Distribuidores independientes puedan trabajar en una forma ética, eficaz y segura.
- 2 Ofrecer el mismo nivel de oportunidades a todos los Distribuidores independientes de LifeVantage.
- 3 Definir la relación contractual entre LifeVantage y sus Distribuidores Independientes.
- 4 Informar a los Distribuidores independientes sobre los asuntos relacionados con el cumplimiento así como



a los requisitos reglamentarios que LifeVantage exige que todos los Distribuidores Independientes comprendan y observen por estas Normas y Procedimientos a medida que trabajemos unidos en promover los productos y la oportunidad de negocios de LifeVantage.

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN

2.1 – Normas y Procedimientos incorporados en el Contrato de Distribuidor Independiente

Estas Normas y Procedimientos, en su presente forma y con las enmiendas realizadas de vez en cuando bajo la discreción y derecho exclusivos de la LifeVantage corporativo (“LifeVantage®” o la “Compañía”), se incorporan y forman parte integral del Contrato del Distribuidor Independiente de LifeVantage. A través de estas Normas y Procedimientos, cuando se utilice el término “Contrato”, se hará referencia en forma colectiva a la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente con LifeVantage, los Términos y Condiciones, estas Normas y Procedimientos y, el Plan de Compensación de LifeVantage. Estos documentos se incorporan por referencia dentro del Contrato del Distribuidor Independiente LifeVantage. Es la responsabilidad de todo Distribuidor Independiente leer, entender y adherirse al mismo, y asegurarse de estar operando bajo la versión más actualizada de estas Normas y Procedimientos. Al inscribir un nuevo Distribuidor Independiente, es la responsabilidad del patrocinador (tal y como se define más abajo) el proveer la versión vigente de estas Normas y Procedimientos y el Plan de Compensación de LifeVantage al solicitante antes de la ejecución de su Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente con LifeVantage.

2.2 – Propósito de las normas

LifeVantage es una compañía de ventas directas que comercializa sus productos por medio de Distribuidores Independientes. Es importante que todos los Distribuidores Independientes comprendan que su éxito depende de la integridad de todos los hombres mujeres que comercialicen los productos de LifeVantage. A fin de definir claramente la relación que existe entre los Distribuidores Independientes de LifeVantage y establecer explícitamente una pauta de conducta empresarial aceptable, LifeVantage instauró este Contrato. A los Distribuidores Independientes de LifeVantage se les exige cumplir con todos los Términos y Condiciones establecidos en el Contrato, como así también con todas las leyes federales y locales que rigen su negocio LifeVantage y su conducta. Es muy importante que todos los Distribuidores Independientes lean y se adhieran al Contrato. Tenga a bien repasar cuidadosamente la información que se encuentra en este manual. La misma, explica y gobierna la relación entre los Distribuidores independientes y la Compañía. Cualquier pregunta con respecto a cualquier norma o regla deberá dirigirse a LifeVantage.

2.3 – Cambios al contrato

Debido a las leyes federales, estatales y locales, así como a los cambios que periódicamente ocurren en el medio empresarial, LifeVantage se reserva el derecho exclusivo de enmendar el Contrato (incluso, sin limitaciones, la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente con LifeVantage, Plan De Compensación, los Términos y Condiciones y, las Normas y Procedimientos), sus precios y los productos que ofrece a su sola y absoluta discreción. La Compañía proveerá, o pondrá a la disposición de todos los Distribuidores Independientes, una copia completa de las provisiones enmendadas a través de uno o varios de los siguientes métodos: (1) notificaciones en la página virtual oficial de la Compañía; (2) correo electrónico; (3) fax sobre pedido; (4) sistema masivo de mensajería de voz; (5) notificaciones en las publicaciones de la Compañía; (6) notificaciones por escrito en los pedidos de productos o cheques de bonificación; o (7) notificaciones por correo por parte de la Compañía. La versión vigente y más actualizada será colocada en www.LifeVantage.com. Es la responsabilidad de todo Distribuidor Independiente revisar www.LifeVantage.com en forma regular a fin de tener conocimiento de las enmiendas publicadas más recientemente. Una vez que las enmiendas sean publicadas, los Distribuidores Independientes podrán escoger aceptarlas o rechazarlas. Si el Distribuidor Independiente las rechazara, su Contrato será cancelado y no será renovado. Si el Distribuidor Independiente continúa llevando a cabo compras o comercializando los productos de la Compañía, inscribiendo o aceptando reembolsos, comisiones o bonos por parte de LifeVantage, tales acciones indicarán la aceptación de cualquier enmienda.

2.4 – Demoras

LifeVantage no será responsable de las demoras o fallas en el desempeño de sus obligaciones cuando el desempeño se haga comercialmente impracticable debido a circunstancias fuera del control razonable. Esto comprende, sin



limitaciones, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendios, muerte, cese de la fuente de provisiones de una de las partes, o decretos u órdenes gubernamentales.

2.5 – Disgregabilidad

Si se establece que alguna provisión del Contrato, en su forma actual o enmendada, no es válida o imposible de implementar por cualquier razón, sólo las partes inválidas de la provisión serán afectadas y los términos restantes y provisiones permanecerán en vigencia total y efecto, y serán utilizadas como si la parte inválida o de difícil implementación nunca hubieran formado parte del Contrato.

2.6 – DENEGACIÓN

La Compañía nunca renuncia al derecho de insistir en el cumplimiento con el Contrato y las leyes vigentes que rigen la conducta de un negocio. Ninguna falla de LifeVantage para ejercer cualquier derecho o poder bajo el Contrato o de insistir en su estricto cumplimiento por parte del Distribuidor Independiente con cualquier obligación o disposición del Contrato, y ninguna costumbre ni práctica de las partes en desacuerdo con los términos del contrato constituirá una renuncia al derecho de LifeVantage de exigir estricta adherencia al Contrato. La renuncia por parte de LifeVantage puede efectuarse sólo por escrito por un oficial autorizado de la Compañía. La renuncia de LifeVantage de cualquier violación por un Distribuidor Independiente no deberá afectar ni perjudicar los derechos de LifeVantage con respecto a ninguna violación posterior ni afectará de ninguna forma los derechos ni obligaciones de ningún otro Distribuidor Independiente. Ni tampoco ninguna demora ni omisión por parte de LifeVantage de ejercer ningún derecho que surja de una violación, afectará ni perjudicará los derechos de LifeVantage con respecto a esa violación posterior. La existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un Distribuidor Independiente contra LifeVantage no deberá constituir una defensa a la aplicación por parte de LifeVantage de ningún término ni disposición del Contrato.

SECCIÓN 3 – CÓMO HACERSE DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

NORMAS DE CONDUCTA

Todos los Distribuidores Independientes se comprometen a:

- 1 Llevar a cabo sus operaciones y conducta como Distribuidor independiente en forma honesta, moral y legal.
- 2 Llevar a cabo sus actividades en una forma honorable que hable bien de sí mismos y de LifeVantage.
- 3 Hablar bien de LifeVantage, así como de sus competidores.
- 4 Presentar los productos en forma honesta siguiendo las pautas establecidas en las publicaciones de LifeVantage en lo referente a aseveraciones sobre salud y beneficios.
- 5 Explicar el Plan de Compensación en forma honesta y completa como lo establecen los materiales corporativos de LifeVantage.
- 6 Respetar la privacidad de otras personas y mantener confidencial la información sobre sus ganancias personales y las ganancias de otras personas.
- 7 Tomar sus responsabilidades como Patrocinador y Líder ascendente en forma seria, incluso y sin limitantes, estar dispuesto a ofrecer capacitación, ayuda y apoyo a las personas de su Línea descendente.
- 8 Cumplir con la garantía y devolución del producto para sí mismos y para sus clientes.
- 9 Respetar las relaciones profesionales entre LifeVantage y cualquiera de sus consejeros, avales y afiliados, hablando apropiadamente de ellos como lo establecen las normas de LifeVantage y, refrenándose de tener contacto con ellos.
- 10 Dirigir cualquier requisición de información por parte de los medios de comunicación a LifeVantage.
- 11 Mantener una distancia saludable entre otros Patrocinadores e inscriptos a fin de evitar conflictos de intereses.
- 12 Adherirse al Contrato.
- 13 Dirigir su Distribución Independiente en forma profesional a fin de ayudar a proteger la oportunidad LifeVantage para todos.

3.1 – Requisitos para hacerse Distribuidor Independiente



Para hacerse Distribuidor Independiente de LifeVantage todos los solicitantes deberán:

- 1) Tener como mínimo dieciocho (18) años de edad;
- 2) Tener un número de Seguro Social válido o un número de Identificación tributaria;
- 3) Comprar un Paquete Inicial de LifeVantage (no se aplica en North Dakota); y
- 4) Presentar una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente a LifeVantage completa y firmada.

La Compañía se reserva el derecho exclusivo de rechazar cualquier solicitud para un nuevo Distribuidor Independiente o las solicitudes de renovación bajo su única y absoluta discreción. El Contrato entra en vigencia una vez que la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente haya sido aceptada por parte de la Compañía.

3.2 – Inscripción de nuevos Distribuidores Independientes por teléfono, por fax o por Internet

Además de inscribirse por medio de la Internet o con un formulario de Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente, el solicitante puede llamar al Centro de Servicios al Distribuidor de LifeVantage a fin de recibir un número provisional de Identificación del Distribuidor Independiente (“DIN”) y una autorización provisional para el nuevo Distribuidor Independiente. (Consulte el frente de la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente para obtener los números telefónicos.) El solicitante debe proporcionar toda la información necesaria por teléfono. Deberá hacer un pedido del Estuche de Inicio del Distribuidor Independiente en ese momento, utilizando una tarjeta de crédito válida. Cuando se efectúa una solicitud por teléfono, hasta que LifeVantage obtenga la copia original con toda la información vigente del Distribuidor Independiente (por fax o correo), la cuenta del Distribuidor Independiente se mantendrá suspendida y no podrá recibir comisiones.

El nuevo DIN del Distribuidor Independiente y su autorización serán válidos por treinta (30) días, en espera a la recepción por parte de LifeVantage, del formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente. Una vez que LifeVantage reciba el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente, el nuevo Contrato del Distribuidor independiente será válido por un (1) año completo a la fecha en la cual el DIN sea expedido. Si el nuevo formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente no se recibieran durante el período provisional de 30 días, la autorización provisional se vencerá, el DIN será cancelado y el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente quedará automáticamente nulo. El solicitante también se puede inscribir enviando por fax un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente adecuadamente lleno a LifeVantage. Los Distribuidores Independientes que se hayan inscrito por fax pueden utilizar una tarjeta de crédito para adquirir su Estuche de Inicio y deben asegurarse de enviar tanto el frente como al reverso de la Solicitud del Distribuidor Independiente y Contrato a LifeVantage. El número correcto de fax se encuentra escrito en el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente.

3.3 – Renovación de una Distribución Independiente de LifeVantage

El término del Contrato es un (1) año a la fecha de su aceptación por LifeVantage. La cuota de renovación será requerida y cobrada cada año sucesivo a la fecha anual de aniversario del Contrato. Una vez que la cuota anual de renovación sea colectada, el Contrato será renovado, siempre y cuando el Distribuidor Independiente permanezca en buena conducta y el Contrato no haya sido cancelado como aquí se estipula.

SECCIÓN 4 – CÓMO OPERAR UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE

4.1 – Adherencia al Plan de Compensación de LifeVantage

Los Distribuidores Independientes deben adherirse a los términos del Plan de Compensación de LifeVantage como se establece en los materiales oficiales escritos de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no deberán ofrecer la oportunidad de LifeVantage a través de, ni en combinación con ningún otro sistema, programa ni método de comercialización que no sea la literatura específicamente establecida por LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no deberán exigir ni alentar a otros Distribuidores Independientes presentes o potenciales a participar en LifeVantage de ninguna forma discrepante con el programa establecido en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no deberán exigir ni alentar a los Clientes o Distri-



buidores Independientes presentes o potenciales a llevar a cabo ningún acuerdo ni contrato fuera de los acuerdos y contratos oficiales de LifeVantage a fin de hacerse Distribuidor Independiente de LifeVantage. De la misma forma, los Distribuidores Independientes no deberán exigir ni alentar a los Clientes o Distribuidores Independientes presentes o potenciales a hacer ninguna compra ni pago a ninguna otra entidad a fin de participar en el Plan de Compensación de LifeVantage fuera de las compras o pagos identificados como los recomendados o requeridos en la literatura oficial de LifeVantage.

4.2 – Entidades comerciales

Una corporación, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad, fideicomiso o cualquier equivalente (a las que en forma colectiva haremos referencia en esta sección como “Entidad Comercial”) puede solicitar ser Distribuidor Independiente de LifeVantage al presentar una copia de los documentos de su organización a LifeVantage junto con el formulario de inscripción debidamente lleno. Si un Distribuidor Independiente se inscribió por medio de la Internet, todos los documentos requeridos así como el formulario de inscripción deben ser presentados a LifeVantage dentro de treinta (30) días a la fecha de la inscripción. (Si no se recibieran dentro del período de 30 días, el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente será considerado nulo en forma automática.) Los Distribuidores Independientes de LifeVantage pueden cambiar de individuos a sociedades, corporaciones, fideicomisos o cualquier forma equivalente o, de cualquier tipo de entidad a otra por medio del Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre que se obtiene por medio del Departamento de Cumplimiento de LifeVantage. El formulario de inscripción debe ser firmado por cada uno de los accionistas, socios, directores del fideicomiso, miembros o dueños de la entidad comercial. Los miembros de una entidad comercial relevante están unidos y son igualmente responsables por cualquier adeudo, lastre o cualquier otra obligación hacia LifeVantage. Un individuo puede contar con una segunda y tercera posición sólo una vez que las haya obtenido como “Centros Múltiples de Negocios” como se describe en el Plan de Compensación de LifeVantage.

4.3 – Menores de edad

Una persona que es reconocida como menor de edad en el estado donde resida, no puede ser Distribuidor Independiente de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no deberán inscribir ni reclutar a menores de edad dentro del programa de LifeVantage.

4.4 – Una Distribución Independiente de LifeVantage por persona y dos por casa

Sólo con la excepción provista en la Sección 4.4, un Distribuidor Independiente puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equiparable, como propietario exclusivo, socio, accionista, director, miembro, dueño o beneficiario, en una sola Distribución Independiente en LifeVantage. Los individuos dentro de la misma unidad familiar no pueden participar o tener interés en más de una Distribución Independiente en LifeVantage (véase la Sección 6.5 “Acumulación”). Una “unidad familiar” se define como los cónyuges (según la definición que se encuentra más adelante) e hijos dependientes que vivan o lleven a cabo sus negocios desde el mismo domicilio. A fin de mantener la integridad del Plan de Compensación de LifeVantage, los esposos y esposas o convivientes (en forma colectiva “cónyuges”) que deseen ser Distribuidores Independientes LifeVantage por separado, deben utilizar un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente y deben tener el mismo Patrocinador. El cónyuge puede ser colocado debajo de su cónyuge o de la entidad comercial de su cónyuge en tanto que ambos estén inscritos por el mismo Patrocinador. Las personas pueden contar con una segunda y tercera posición sólo una vez que las hayan obtenido como “Centros Múltiples de Negocios” como se describe en el Plan de Compensación de LifeVantage.

4.4.1 – Acciones de familiares o personas afiliadas

Si un miembro de la unidad familiar inmediata de un Distribuidor Independiente se involucra en cualquier actividad que, de ser llevada a cabo por el Distribuidor Independiente, violara cualquier provisión del Contrato, tal actividad será considerada como una violación por parte del Distribuidor Independiente y LifeVantage puede tomar acciones correctivas en contra del Distribuidor Independiente de acuerdo a lo establecido en el Contrato. Del mismo modo, si un individuo asociado de cualquier forma con una entidad comercial (en forma colectiva “Individuo afiliado”) violara el Contrato, tal acción será considerada una violación de la entidad y LifeVantage puede tomar acciones correctivas contra la Entidad Comercial.



4.5 – Condición de contratista independiente

Los Distribuidores Independientes se consideran contratistas independientes, no empleados de la Compañía. Los Distribuidores Independientes no son compradores de franquicia ni de oportunidad de negocios. El contrato entre LifeVantage y sus Distribuidores Independientes no crea una relación de empleador/empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor Independiente. LifeVantage puede, como derecho exclusivo, exigir documentos notariales antes de implementar cualquier cambio a una Distribución independiente LifeVantage. Por favor deje pasar treinta (30) días a partir de la fecha en que LifeVantage haya recibido la solicitud hasta que sea procesada. LifeVantage puede, como derecho exclusivo, exigir documentos notariales antes de implementar cualquier cambio a una Distribución Independiente LifeVantage. Un Distribuidor independiente no será tratado ni considerado como empleado por sus servicios ni para efectos fiscales a nivel federal, estatal o local. Los Distribuidores Independientes son responsables de pagar todas las contribuciones fiscales que se apliquen a nivel local, estatal y federal, como resultado de la compensación obtenida como Distribuidor Independiente de la Compañía. Los Distribuidores Independientes no tienen autoridad (expresa ni implícita) para vincular a la compañía a ninguna obligación. Todos los Distribuidores Independientes deberán establecer sus propias metas, horas y métodos de venta, siempre y cuando cumplan con los términos del Contrato, estas Normas y Procedimientos y las leyes vigentes.

4.6 – Inscripción/Colocación o Patrocinio

Todos los Distribuidores Independientes activos en buena conducta pueden inscribir y colocar (patrocinar) a otros distribuidores dentro del programa LifeVantage. Cada posible Cliente Directo al Menudeo, Cliente Preferido o Distribuidor Independiente tiene la última palabra en escoger a su propio Patrocinador de inscripción y Patrocinador de colocación. Si dos Distribuidores Independientes aseveran ser el Patrocinador de inscripción o Patrocinador de colocación del mismo Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o Cliente Directo al Menudeo, la Compañía dará por entendido que la primera solicitud de inscripción que se haya recibido en la Compañía será la titular.

4.7 – Cambios a una Distribución Independiente de LifeVantage

4.7.1 – General

Los Distribuidores Independientes deben notificar en forma inmediata a LifeVantage de cualquier cambio en la información contenida en su formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente. Los Distribuidores Independientes pueden modificar su formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente vigente (por ejemplo: cambiar su Número de Seguro Social a un Número Federal de Registro Fiscal, o cambiar la forma de propiedad de propietario exclusivo a Entidad Comercial propiedad del Distribuidor independiente) presentando por escrito una solicitud por medio del Formulario de Petición de Cambio de Nombre, un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente correctamente lleno, y cualquier otra documentación pertinente.

4.7.2 – Añadir un Co-Solicitante

Al añadir un Co-solicitante (ya sea un individuo o Entidad Comercial) a una Distribución Independiente LifeVantage, la Compañía exigirá una solicitud por escrito así como un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente correctamente lleno, que contenga los Números de Seguro Social del solicitante y del Co-solicitante así como sus firmas. A fin de evitar la elusión o evasión de la Sección 4.9 (referente a las transferencias de y asignación de propiedad de una Distribución Independiente LifeVantage), el solicitante original debe permanecer como el titular de formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente. Si el Distribuidor Independiente original deseara cancelar su relación con la Compañía, deberá transferir o asignar su negocio de acuerdo con la Sección 4.9. Si este proceso no se observara, LifeVantage podría cancelar la Distribución Independiente al retirarse el Distribuidor Independiente original. Todos los cheques de bonificaciones y comisiones se enviarán al domicilio que figure en el registro original del Distribuidor Independiente. Por favor, tenga en cuenta que las modificaciones permitidas dentro de los parámetros de esta Sección 4.7.2 no comprenden los cambios de Patrocinador de registro o Patrocinador de colocación. Los cambios de Patrocinador de registro o de colocación se especifican en la Sección 4.7.3 y 4.7.4 más abajo. Existe una cuota o gasto administrativo por cada cambio solicitado, el cual debe incluirse con la petición por escrito y el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente adecuadamente lleno.



4.7.3 – Cambios de Patrocinador

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de mercadeo, y salvaguardar el trabajo dedicado de todos los Distribuidores Independientes, LifeVantage categóricamente se opone a los cambios de Patrocinadores de inscripción o de colocación. El mantener la integridad del patrocinio es crucial para el éxito de todos los Distribuidores Independientes y las organizaciones de mercadeo. En base a esto, La solicitud de transferencia de un distribuidor Independiente LifeVantage de un patrocinador a otro está sujeto a revisión y cualquier cambio será a la discreción de la empresa.

Los Distribuidores Independientes que soliciten la transferencia o cambio presentarán el Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador adecuadamente lleno, el cual cuente con la aprobación por escrito de su Patrocinador de registro así como de los cinco (5) Distribuidores Independientes en la Línea ascendente del Patrocinador. Las firmas fotocopiadas o enviadas por fax no serán aceptadas. Los Distribuidores Independientes que soliciten la transferencia debe presentar la cuota por gastos administrativos y de procesamiento de datos. Si el Distribuidor Independiente a transferir también desea mover a cualquiera de los Distribuidores Independientes de su Organización de mercadeo, cada Distribuidor Independiente de la Línea descendente debe proveer un Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador y retornarlo a LifeVantage adecuadamente lleno con la cuota de procesamiento (por ejemplo: el Distribuidor Independiente a transferir y cada Distribuidor de su Organización de mercadeo multiplicado por la cuota de procesamiento para mover una organización LifeVantage.) Los Distribuidores de la Línea descendente no se moverán con el Distribuidor Independiente a transferir a menos de que todos los requisitos como se establecen en esta queden satisfechos.

Adicionalmente, El cambio de Patrocinador sólo será considerado bajo las siguientes dos (2) circunstancias: En casos de aliciente fraudulento o patrocinio inmoral, un Distribuidor Independiente puede solicitar ser transferido o cambiado de una organización a otra con su Organización de mercadeo intacta. Todas las solicitudes de transferencias o cambios que informen acerca de prácticas fraudulentas de patrocinio serán evaluadas en forma individual, caso por caso y se hará a la sola discreción de la Empresa.

Los Distribuidores Independientes a transferir deben dejar pasar treinta (30) días a la recepción por parte de LifeVantage del Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador para que sea procesado mientras se toma la decisión.

4.7.4 – Cambio de patrocinador de colocación

Los nuevos patrocinados que no hayan sido colocados debajo de algún Patrocinador de colocación en particular cuando fueron inscritos, serán colocados en forma automática en la Línea Frontal del Patrocinador (tal y como se define más adelante). Si el Patrocinador de colocación no hubiera sido seleccionado al término de treinta (30) días a la fecha de la inscripción, entonces, el Patrocinador se convertirá en el Patrocinador de colocación y cualquier cambio posterior se llevará a cabo de acuerdo con y por medio del Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador adecuadamente lleno, el cual requiere la autorización por escrito de sus nueve (9) Distribuidores independientes Patrocinadores de colocación inmediatos en su línea ascendente. El Distribuidor Independiente que solicite la transferencia deberá enviar el pago para cubrir los gastos administrativos y de procesamiento de datos. Los Distribuidores independientes a transferir deberán dejar pasar treinta (30) días a partir de la fecha en que LifeVantage haya recibido el Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador para que sea procesado, mientras se toma la decisión.

4.7.5 – Cancelación y nueva Solicitud

Los Distribuidores Independientes pueden cambiar de organización de mercadeo al cancelar en forma voluntaria su Distribución Independiente LifeVantage y manteniéndose inactivos (es decir, no realizan compras de productos LifeVantage para revender, no llevan a cabo ventas de productos LifeVantage, no inscriben a nadie en su organización, no asisten a ninguna actividad de LifeVantage, no participan en ninguna otra forma como Distribuidores Independientes ni operan de ninguna otra forma su Distribución Independiente LifeVantage por seis (6) meses calendario completos. Después del período de inactividad de seis (6) meses, el ex Distribuidor Independiente podrá afiliarse nuevamente debajo de un nuevo Patrocinador. LifeVantage considerará la excepción al período de espera de seis (6) meses bajo circunstancias especiales. Tales solicitudes de excepción deberán



presentarse por escrito a LifeVantage.

4.8 – Ascenso por Compresión de la organización de mercadeo

Cuando surja una posición vacante dentro de una organización de mercadeo debido a la desvinculación de un Distribuidor Independiente de LifeVantage, todos los Distribuidores Independientes o Clientes que se encuentren en el primer nivel inmediatamente debajo del Distribuidor Independiente desvinculado a la fecha de la Cancelación, ascenderán hacia el primer nivel (“Línea Frontal”) del Patrocinador de colocación del Distribuidor Independiente desvinculado (ascenso por compresión al primer nivel dentro del árbol del Patrocinador de colocación).

4.9 – Venta, transferencia o asignación de una Distribución Independiente de LifeVantage

A pesar de que las Distribuciones Independientes de LifeVantage son de propiedad privada y operadas en forma independiente, la venta, transferencia o asignación de una Distribución Independiente de LifeVantage está sujeta a ciertas limitaciones. Si un Distribuidor Independiente desea vender su Distribución Independiente de LifeVantage, deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- 1) Si el comprador es un Distribuidor Independiente de LifeVantage, deberá cancelar su Distribución Independiente de LifeVantage y esperar por lo menos seis (6) meses antes de ser elegible para comprar otra Distribución Independiente.
- 2) La transacción estará sujeta a la aprobación de LifeVantage a su sola discreción.
- 3) El Distribuidor Independiente vendedor deberá presentar buena conducta y no estar en violación de ninguno de los términos del Contrato a fin de ser elegible para vender, transferir o asignar una Distribución Independiente LifeVantage.
- 4) Antes de vender la Distribución Independiente LifeVantage, el Distribuidor Independiente vendedor debe notificar a LifeVantage, por escrito, de su interés en vender la Distribución Independiente LifeVantage. La venta o transferencia de un negocio LifeVantage no puede resultar en ningún cambio en la línea de patrocinio.
- 5) La venta de una distribución independiente se considera que ha cancelado su distribución. El vendedor debe esperar durante un período de seis (6) meses a la fecha de la venta, transferencia o asignación de su Distribución Independiente de LifeVantage antes de ser elegible para volver a inscribirse como Distribuidor Independiente de LifeVantage.

4.10 – Renovación de una Distribución Independiente de LifeVantage

Los Distribuidores Independientes de LifeVantage ocasionalmente operan sus Distribuciones Independientes de LifeVantage como esposo y esposa a través de una Entidad Comercial. Si en algún momento el matrimonio termina o se disuelve la Entidad Comercial, se deben hacer los arreglos pertinentes a fin de asegurar de que la separación o la disolución no afecten en forma adversa los intereses ni los ingresos de otros Distribuidores Independientes de la organización ascendente o descendente. Si las partes que se separen no hicieran arreglos para el beneficio de los intereses de otros Distribuidores Independientes y de la Compañía, LifeVantage puede desvincular e inmediatamente cancelar en forma involuntaria el Contrato y ascender por compresión la Distribución Independiente con la totalidad de la Organización de mercadeo de acuerdo a la Sección 4.8.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la Organización Descendente de una pareja en proceso de divorcio o de separación legal ni en el caso de la disolución de una Entidad Comercial o de las partes separadas. De igual forma, bajo ninguna circunstancia LifeVantage dividirá las comisiones ni cheques de bonificación entre una pareja en proceso de divorcio o de separación legal ni en el caso de la disolución de una Entidad Comercial. LifeVantage reconocerá sólo la Organización Descendente y emitirá sólo un cheque de comisión por negocio LifeVantage por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán expedidos al individuo o Entidad Comercial de la Distribución. En el caso de que las partes de un divorcio o del proceso de una disolución no lleguen a resolver la disputa en cuanto a la disposición de las comisiones y de la propiedad de la Distribución Independiente, las comisiones continuarán siendo pagadas a la persona que aparezca como titular principal de la cuenta.

Si algún ex cónyuge o individuo ex afiliado sede completamente todos los derechos de su Distribución Independiente LifeVantage, esta persona estará en la capacidad de inscribirse con cualquier Patrocinador de su elección, en tanto que cumpla con el período de espera requerido de acuerdo a la Sección 4.7.4. Sin embargo, en tal caso el ex-cónyuge o ex-socio no poseerá ningún derecho sobre ninguna organización descendente de la organización.



El ex-cónyuge o ex-socio deberá establecer una nueva Organización de Mercadeo en la misma forma en la que lo haría cualquier otro nuevo Distribuidor Independiente.

4.11 – Sucesión

Ante la muerte o discapacidad de un Distribuidor Independiente, su Distribución Independiente podrá pasar a uno de sus herederos. Deberá presentarse a la Compañía la documentación legal adecuada a fin de asegurar que la transferencia sea apropiada. Por consiguiente, los Distribuidores Independientes deberán consultar con un abogado a fin de obtener ayuda en la preparación de un testamento u otro documento similar. Cuando una Distribución Independiente LifeVantage es transferida por medio de alguna herencia o proceso testamentario, el heredero o sucesor legal en interés adquiere todos los derechos de colectar todas las distribuciones financieras (como lo define Sección 12) de la Organización de Mercadeo del Distribuidor Independiente fallecido, en tanto que los siguientes requisitos se satisfagan. El heredero que sea parte interesada deberá:

- 1) Presentar un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente;
- 2) Cumplir con todos los términos y provisiones del Contrato y,
- 3) Cumplir con todos los requisitos de calificación de acuerdo al estatus del Distribuidor Independiente fallecido.
- 4) Los cheques de bonificación y comisiones de una Distribución Independiente LifeVantage que haya sido transferida de acuerdo con esta Sección 4.11 serán pagados en un solo cheque a los herederos que sean parte interesada. Esos herederos deberán proveer a LifeVantage un registro domiciliario al que se le enviarán todos los cheques de bonificación y comisiones.
- 5) Si la Distribución Independiente fuera heredada por múltiples sucesores o partes interesadas, las mismas deberán formar una Entidad Comercial y adquirir un número de identificación fiscal federal. LifeVantage expedirá todos los cheques de bonificación y comisiones y un Formulario 1099 como lo requiere el IRS.

4.12 – Transferencia debido a la defunción de un Distribuidor Independiente

A fin de cumplir con una transferencia testamentaria de una Distribución Independiente LifeVantage, el sucesor o heredero parte interesada deberá proporcionar lo siguiente a LifeVantage:

- 1) Un certificado original de defunción;
- 2) Una copia notarial del testamento o cualquier otro instrumento legal que establezca el derecho del sucesor a la Distribución Independiente y,
- 3) El formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente adecuadamente lleno.

Si el sucesor parte interesada ya fuera Distribuidor Independiente de LifeVantage, la Compañía puede otorgar una excepción a la provisión de una Distribución por Unidad Familiar por medio de una solicitud por escrito por parte del sucesor o parte interesada.

4.13 – Transferencia debido a discapacidad de un Distribuidor Independiente

Para llevar a cabo la transferencia de una Distribución Independiente LifeVantage debido a discapacidad, un representante legalmente autorizado deberá proporcionar la siguiente información a LifeVantage: (1) Copia notarial sobre el nombramiento de un encargado o representante legal; (2) La copia notarial del documento del fideicomiso o cualquier otra documentación que establezca el derecho del representante de administrar la Distribución Independiente de LifeVantage y, (3) La nueva Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente adecuadamente llenada y correctamente ejecutada por el representante.

Si el representante de la parte interesada ya fuera Distribuidor Independiente de LifeVantage, la Compañía puede otorgar una excepción a la provisión de una Distribución por Unidad Familiar por medio de una solicitud por escrito por parte del sucesor o parte interesada.

4.14 – Errores o preguntas

Si un Distribuidor Independiente tuviera preguntas o creyera que existen errores en lo referente a comisiones, bonos, Informes de Actividad de la Organización Descendente, o cargos a tarjetas de crédito, el Distribuidor



Independiente deberá notificar a LifeVantage por escrito dentro de sesenta (60) días a la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. LifeVantage no será responsable de ningún error, omisión o problema no informado a la Compañía dentro de sesenta (60) días a la fecha del supuesto error o incidente en cuestión.

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

5.1 – Cambios de dirección, teléfono o correo electrónico

A fin de asegurar la entrega eficaz de los productos, materiales de apoyo y cheques de bonificación, es de suma importancia que los archivos de LifeVantage estén al día. Los domicilios de calle son requeridos para efecto de envíos puesto que los productos de LifeVantage no serán entregados a casillas o apartados postales. Los Distribuidores Independientes que estén planeando mudarse de domicilio deberán enviar el cambio de domicilio, teléfono o correo electrónico a las Oficinas Corporativas de LifeVantage con atención al Departamento de Atención al Cliente. Si un Distribuidor Independiente participa en la actualidad del programa de auto envío, el auto envío será automáticamente actualizado con el nuevo domicilio. Si se hubiera presentado a LifeVantage más de un cambio de domicilio o Contrato de Auto envío, el más reciente tendrá preponderancia sobre Contratos o notificaciones anteriores. Por favor deje pasar treinta (30) días a partir de la fecha en que LifeVantage haya recibido la solicitud hasta que sea procesada.

5.2 – Obligaciones de desarrollo continuo

5.2.1 – Capacitación continua

Los Distribuidores Independientes exitosos que inscriben a un nuevo Distribuidor Independiente (el “Patrocinador”) llevan a cabo ayuda y capacitación de buena fe a fin de asegurar que los integrantes de su organización descendente estén llevando a cabo su Distribución Independiente LifeVantage en forma correcta. Los Distribuidores Independientes exitosos mantienen contacto y comunicación con los Distribuidores Independientes de sus Organizaciones Descendentes. Los tipos de contacto y comunicación pueden incluir, pero sin limitarse a: boletines, correspondencia por escrito, reuniones personales, contactos telefónicos, de mensajería de bonos, mensajes electrónicos y, la participación conjunta de los Distribuidores Independientes en reuniones, sesiones de capacitación y otras actividades de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes exitosos de la Organización Ascendente (los “Patrocinadores”) también motivan y capacitan a los Distribuidores Independientes en lo referente a conocimiento del producto, técnicas eficaces de ventas, el Plan de Compensación LifeVantage y cumplimiento con las Normas y Procedimientos de la Compañía. Sin embargo, la comunicación y capacitación de los Distribuidores Independientes descendentes, no deben violar la Sección 8.1 (referente al desarrollo de los Distribuidores Independientes de la Organización Descendente) para asegurarse de que los Distribuidores Independientes de la Organización Descendente no hagan aseveraciones inadecuadas acerca del producto o del negocio o, se involucren en conductas ilegales o inadecuadas. A pedido de LifeVantage, los Distribuidores Independientes deberán estar en condiciones de presentar evidencia documentada a LifeVantage de sus esfuerzos continuados como mentores y Patrocinadores.

5.2.2 – Mayores responsabilidades de capacitación

A medida que los Distribuidores Independientes progresen a través de los distintos rangos de liderazgo, estos estarán mejor capacitados en técnicas de ventas, conocimientos del producto y comprensión del programa LifeVantage. Es posible que se los invite de vez en cuando a compartir su conocimiento con personas que tengan menos experiencia dentro de sus organizaciones.

5.2.3 – Responsabilidades continuas de ventas

Independientemente de su nivel de éxito, los Distribuidores Independientes exitosos promueven continuamente y en forma personal las ventas al generar clientes nuevos, a través del servicio a sus clientes existentes y por medio de ventas al menudeo y a Clientes Preferidos que no sean Distribuidores Independientes.

5.3 – No menospreciar



LifeVantage desea proveer a sus Distribuidores Independientes los mejores productos, el mejor Plan de Compensación y el mejor servicio de la industria. Por consiguiente, valoramos su crítica constructiva y comentarios. Todos los comentarios deben presentarse por escrito al Departamento de Servicios al Distribuidor. Los Distribuidores Independientes no deberán, sin embargo, menospreciar, degradar ni hacer comentarios negativos sobre LifeVantage, otros Distribuidores Independientes de LifeVantage, los productos de LifeVantage, el Plan de Compensación, ni los directores, oficiales ni empleados de LifeVantage.

5.4 – Cómo proporcionar documentación a los solicitantes

El Patrocinador debe proveer la versión más actualizada de las Normas y Procedimientos y del Plan de Compensación a las personas que considere inscribir como Distribuidores Independientes, antes de que ellos llenen y firmen la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente. Es posible obtener copias adicionales de las Normas y Procedimientos por medio de la página oficial de Internet de LifeVantage.

5.5 – Denuncia de violaciones a las normas

Los Distribuidores Independientes que se percaten de la violación de las normas por parte de otro Distribuidor Independiente deberán presentar un informe por escrito sobre la violación al Departamento de Cumplimiento de LifeVantage. Los detalles de los incidentes, tales como fechas, número de casos, las personas involucradas y cualquier documentación que sirva de comprobante deberán formar parte del informe.

5.6 – Ninguna reclamación de privilegios especiales

Ningún Distribuidor Independiente puede hacer comentarios acerca de que cuenta con privilegios especiales por parte de la Compañía o que de alguna forma está exento de las mismas obligaciones y requisitos de cualquier otro Distribuidor Independiente LifeVantage.

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERÉS

Los Distribuidores Independientes pueden participar en otros negocios de ventas directas o redes de mercadeo o multinivel (en general “Negocios de Mercadeo en Redes”). También los Distribuidores Independientes se pueden involucrar en actividades de ventas de productos o servicios que no estén relacionados con los de LifeVantage si así lo desean. Si los Distribuidores Independientes eligieran participar en otro Negocio de Mercadeo en Redes, a fin de evitar conflictos de intereses y lealtad, los Distribuidores Independientes deben adherirse a lo siguiente:

6.1 – Cláusula de exclusividad

Durante el término del Contrato, el Distribuidor Independiente no se involucrará en ningún intento de reclutar o inscribir a un Distribuidor Independiente LifeVantage en otros Negocios de Mercadeo en Redes, en forma directa ni a través de terceros. Esto incluye, pero no se limita a, presentar o ayudar a presentar otro Negocio de Mercadeo en Redes a cualquier Distribuidor Independiente o Cliente LifeVantage, en forma implícita o explícita animar a un Distribuidor Independiente LifeVantage a unirse a otro Negocio de Mercadeo en Redes.

- 1) Por el periodo de dos (2) años a la fecha de la Cancelación de la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente, se prohíbe que el ex Distribuidor Independiente reclute a cualquier Distribuidor Independiente LifeVantage, Cliente Preferido o Cliente al Menudeo de otro Negocio de Mercadeo en Redes. Al firmar el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente, todos los Distribuidores Independientes aceptan que la Compañía está tratando de proteger sus legítimos intereses comerciales por medio de esta prohibición y que tal prohibición es razonable en su alcance y duración.
- 2) Durante el término del Contrato, los Distribuidores Independientes no deberán:
 - a) Producir ni transferir ninguna literatura, CD, DVD ni otros materiales promocionales de ninguna clase, de otro Negocio de Mercadeo en Redes el cual sea utilizado por el Distribuidor Independiente para reclutar Distribuidores Independientes LifeVantage, Clientes Preferidos o Clientes al Menudeo para ese negocio de mercadeo en redes;



- b) Vender, ofrecer en venta o promover cualquier producto o servicio que compita con los de LifeVantage a los Distribuidores Independientes LifeVantage, Clientes Preferidos o Clientes al Menudeo (cualquier producto dentro del mismo rubro genérico a los que pertenecen los productos LifeVantage se considera competidor, por ejemplo: cualquier complemento o suplemento alimenticio dentro de la misma categoría genérica de los complementos alimenticios de LifeVantage y se lo considera por consiguiente como producto competidor, sin importar las diferencias en costo, calidad, ingredientes o contenido alimenticio);
- c) Ofrecer los productos LifeVantage o promover el Plan de Compensación de LifeVantage en combinación con productos, servicios, planes de negocios, oportunidades o incentivos que no sean de LifeVantage; u
- d) Ofrecer cualquier producto, servicios, planes de negocios, oportunidades o incentivos que no sean de LifeVantage durante reuniones, seminarios, lanzamientos, convenciones u otras actividades de LifeVantage inmediatamente después de tal actividad.

6.2 – Cómo captar el interés de otras personas involucradas en ventas directas

LifeVantage no alienta a los Distribuidores Independientes a enfocarse en la fuerza de ventas de otras compañías de ventas directas para que vendan los productos de LifeVantage o para que se conviertan en Distribuidores Independientes de LifeVantage. LifeVantage tampoco anima a los Distribuidores Independientes a alentar ni promover que los miembros de las fuerzas de venta de otras compañías de ventas directas violen los términos de sus contratos con tales compañías.

6.3 – Cruce de patrocinio

Cualquier acto o intento de llevar a cabo cruces de patrocinio está estrictamente prohibido. El “Cruce de Patrocinio” se define como el inscribir a un individuo o entidad que actualmente cuente con una Solicitud y Contrato en los registros de LifeVantage, o que haya tenido un contrato en los seis (6) meses calendario previos, dentro de una línea de patrocinio distinta. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, registros de marca, nombres de negocios, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números federales fiscales o números ficticios de identificación para eludir esta norma o cualquier otra provisión del Contrato está estrictamente prohibido. Los Distribuidores Independientes no menospreciarán, desacreditarán ni difamarán a otros Distribuidores Independientes LifeVantage en un intento por animar a otros Distribuidores Independientes a formar parte de la Organización de Mercadeo del primer Distribuidor Independiente. Sin importar la situación misma, esta norma no prohibirá la transferencia de una Distribución Independiente LifeVantage de acuerdo con la Sección 4.9. Si se descubriera el patrocinio cruzado, deberá llevarse a la atención de la Compañía de inmediato. LifeVantage puede tomar acciones en contra del Distribuidor Independiente que cambie de organización así como de aquellos Distribuidores Independientes que alienten o participen en los Cruces de Patrocinio. LifeVantage puede también mover toda o parte de la organización del Distribuidor Independiente a su organización original si la Compañía considerara que es justo y posible hacerlo. No obstante, LifeVantage no tiene obligación de mover la organización del Distribuidor Independiente que fue patrocinado por cruce de patrocinio, y la colocación final de la organización queda a la sola discreción de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes renuncian a cualquier reclamación y causas de acción legal contra LifeVantage que surjan como resultado o estén relacionadas con la disposición de la Organización Descendente del Distribuidor Independiente patrocinado por Cruce de Patrocinio.

6.4 – Retención de solicitudes o pedidos

Los Distribuidores Independientes no deben manipular la inscripción de nuevos solicitantes ni la compra de productos. Todas las Solicitudes y Contratos de los Distribuidores Independientes y las compras de productos deben ser enviadas a LifeVantage dentro de cuarenta y ocho (48) horas a la hora en la que un nuevo Distribuidor Independiente haya firmado o que las compras de producto hayan sido efectuadas por un Cliente al Menudeo, respectivamente (véase la Sección 6.5 “Acumulación”).

6.5 – Acumulación

La “acumulación” está terminantemente prohibida. El término Acumulación comprende: (1) el no transmitir o retener alguna Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente por más de dos (2) días hábiles después de su ejecución (véase la Sección 6.4); (2) la violación de la regla de las dos Distribuciones Independientes por Unidad



Familiar (véase la Sección 4.4); y (3) la inscripción de individuos ficticios o Entidades Comerciales en el programa LifeVantage (véase la Sección 10.4 “Prohibición de la Compra de Bonificaciones)

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DENTRO DE UNA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE LIFEVANTAGE

7.1 – Actividad de la organización Descendente

Los Informes de Actividad de Organización Descendente están disponibles para que los Distribuidores Independientes tengan acceso y puedan ver en su página Web oficial de LifeVantage. El acceso a los Informes de Actividad de Organizaciones Descendentes de los Distribuidores Independientes está protegido por contraseñas. Los Informes de Actividad de Organización Descendente y la información que contienen son confidenciales y constituyen información exclusiva y secretos profesionales que son propiedad de LifeVantage. Los Informes de Actividad de Organización Descendente se proveen bajo la confidencia más estricta y se ponen a la disposición de los Distribuidores Independientes con el único propósito de ayudar a los Distribuidores Independientes a trabajar con sus respectivas Organizaciones Descendentes en el desarrollo de sus Distribuciones Independientes LifeVantage. Los Distribuidores Independientes deberán usar los Informes de Actividad de Organización Descendente para ayudar, motivar y capacitar a los Distribuidores Independientes de su Organización Descendente y apoyar a sus clientes. Los Distribuidores Independientes y LifeVantage reconocen y acuerdan que, de acuerdo con este contrato de confidencialidad y no divulgación, LifeVantage no proporcionará Informes de Actividad de la Organización a los Distribuidores Independientes. Los Distribuidores Independientes no deberán, por sí mismos ni a nombre de otras personas, sociedades, asociaciones, corporaciones u otras entidades:

- 1) Divulgar directa ni indirectamente a ningún tercero ninguna información del Informe de Actividad de la Organización Descendente;
- 2) Divulgar directa ni indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Informe de Actividad de la Organización;
- 3) Utilizar la información para competir con LifeVantage ni con ningún otro fin que no sea el de promover su Distribución Independiente de LifeVantage;
- 4) Reclutar o solicitar que algún Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o Cliente al Menudeo de LifeVantage, presente en el informe, o de cualquier manera tratar de influenciar o inducir a cualquier Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o Cliente al Menudeo, a alterar su relación de negocios con LifeVantage;
- 5) Utilizar, revelar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación o cualquier otra entidad, cualquier información que el Informe de Actividad de Organización Descendente contenga. A pedido de la Compañía, los Distribuidores Independientes actuales o pasados deberán retornar los originales y todas las copias del Informe de Actividad de Organización Descendente; y
- 6) Se considera una violación de estas Normas y Procedimientos que los Distribuidores Independientes o un tercero acceda a la base de datos por medio ingeniería reversa, monitoreo de teclado o de cualquier otra forma.

7.2 – Optar inclusión en las comunicaciones

Los Distribuidores Independientes reconocen y aceptan que LifeVantage puede enviar mensajes no solicitados a los Distribuidores Independientes, ya sea en la forma de correos electrónicos, faxes o llamadas telefónicas o algún otro formato, ya sea pregrabadas o personales, en cualquier momento, siempre y cuando tales mensajes estén relacionados con el negocio de LifeVantage.

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

8.1 – General

A fin de salvaguardar y promover la buena reputación y las marcas establecidas de LifeVantage y sus productos, y asegurar que la promoción de LifeVantage, la oportunidad de LifeVantage, el Plan de Compensación y los productos de LifeVantage estén de acuerdo con el interés público y evitar toda conducta o práctica irrespetuosa, deceptiva, engañosa, poco ética o inmoral, todos los Distribuidores Independientes, con excepción de los que cuenten con una



experiencia significativa y hayan alcanzado el nivel de Elite Pro 7 o un nivel más elevado (véase más abajo en esta misma sección 8.1), deberán utilizar los recursos de ventas y materiales de apoyo producidos por LifeVantage. La Compañía ha diseñado en forma cautelosa sus productos, las etiquetas de los productos, el Plan de Compensación y los materiales promocionales a fin de asegurar que la presentación de todos los aspectos de LifeVantage sea justa, verídica y corroborada y que cumpla con las vastas y complejas exigencias legales federales, estatales y otras leyes locales aplicables.

8.1.1 – En el caso de que un Distribuidor Independiente con experiencia, que haya alcanzado el nivel de Elite Pro 7 o un nivel más elevado produzca materiales suplementarios de mercadeo de cualquier clase, incluso, pero sin limitarse a publicidad en cualquier medio de comunicación, folletos, panfletos, CD, grabaciones de audio, posters o carteles, LifeVantage exige que tales materiales se presenten al Departamento de Cumplimiento de la Compañía para obtener aprobación antes de utilizarlos en público. Todas las propuestas de materiales deberán enviarse a LifeVantage Compliance Department, 9815 South Monroe Street, Suite 100, Sandy, Utah 84070, enviados por fax al (801) 206-3811, o por correo electrónico a compliance@lifevantage.com. A menos que el Distribuidor Independiente reciba la aprobación específica y por escrito de utilizar tales materiales, la solicitud se considerará negada. Además, LifeVantage se reserva el derecho de, a su discreción, editar o discontinuar materiales del Distribuidor Independiente que haya aprobado previamente. Todos estos materiales no pueden ser vendidos y sólo pueden ser ofrecidos de forma gratuita.

8.1.2 – Derecho de Rescindir

LifeVantage se reserva además el derecho de anular la aprobación de cualquier recurso de ventas, materiales promocionales, publicidad u otra literatura, y los Distribuidores Independientes renuncian a todos los derechos a reclamos sobre daños o remuneración que surjan a raíz de o en relación a la anulación.

8.1.3 – Estricto Cumplimiento Necesario

Los Distribuidores Independientes con el nivel Elite Pro 7 o niveles más elevados no podrán hacer ningún reclamo que diga que los documentos o materiales que escribieron o produjeron recibieron la aprobación del Departamento de Cumplimiento de LifeVantage o que recibieron la “aprobación de cumplimiento” aun si hubieran recibido aprobación por medio del departamento de Cumplimiento para utilizar sus materiales de ventas. Dado que estas normas de acatamiento son vitales para la estabilidad a largo plazo de LifeVantage y para mantener la oportunidad para todos, el cumplimiento con estas normas se impondrá de manera estricta. El no obtener aprobación para el uso de materiales de venta suplementarios de cualquier tipo o el no implementar las normas de la compañía en cualquiera de los materiales podría resultar en cualquiera de las acciones establecidas en la Sección 14.1 incluso, pero sin limitarse a:

- 1) Notificación formal de advertencia o de probación;
- 2) Suspensión del pago de comisiones;
- 3) Cancelación del Contrato de Distribuidor Independiente; y
- 4) Posible litigio.

8.2 – Marcas registradas y derechos de propiedad intelectual

Ningún Distribuidor Independiente deberá utilizar las marcas registradas, marcas, diseños ni símbolos de LifeVantage sin previa autorización por escrito. Por ejemplo, excepto en el caso de circunstancias limitadas específicamente tratadas en este documento, los Distribuidores Independientes no podrán utilizar ni intentar registrar “LifeVantage,” “Protandim,” “LifeVantage TrueScience,” “The Nrf2 Synergizer,” “LFVN,” “McCord,” “Dr. McCord” ni ninguna de las marcas registradas de LifeVantage, los nombres de otros productos ni ningún derivado de los mismos que se relacione con la Compañía como nombre de ningún dominio de Internet, ni como adwords en los buscadores de Internet (véase la Sección 8.5.17 – Buscadores), páginas sociales ni blogs, domicilios de correo electrónico, nombres de usuario, nombres de equipos, números de teléfono ni ninguna dirección ni título ni alias que pudiera causar confusión o decepción, en el sentido de que causen que las personas creen o asuman que la comunicación proviene de LifeVantage o es de su propiedad. Los Distribuidores Independientes no podrán producir ni distribuir ninguna grabación de los eventos de la Compañía ni disertaciones sin el previo consentimiento por escrito de LifeVantage.



Los Distribuidores Independientes no podrán reproducir para la venta ni para ningún otro fin ninguna grabación de las presentaciones de audio ni ningún otro medio digital que haya producido la Compañía.

El nombre “LifeVantage,” “Protandim” y otros nombres que haya adoptado LifeVantage son ejemplos de nombres de las marcas exclusivas de la Compañía, marcas registradas y marcas de servicios. Como tales, estas marcas son de gran valor para LifeVantage y se les proporcionan a los Distribuidores Independientes para su uso, sólo de la forma expresamente autorizada. El uso del nombre LifeVantage en cualquier artículo que no haya producido la Compañía está prohibido, con las siguientes excepciones:

El nombre del Distribuidor Independiente
Distribuidor Independiente de LifeVantage®

Todos los Distribuidores Independientes deberán listarse como “Distribuidor Independiente de LifeVantage” en todos los medios publicitarios bajo su propio nombre. Ningún Distribuidor Independiente podrá colocar, utilizar ni exhibir avisos publicitarios que contengan ni el nombre ni el logotipo de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no pueden responder al teléfono diciendo “LifeVantage”, “LifeVantage Incorporated” ni ninguna otra forma que condujera a quien llame a creer que se comunicó con las oficinas corporativas de LifeVantage. Del mismo modo, se prohíbe que los Distribuidores Independientes utilicen los nombres de personas o compañías, marcas registradas, diseños o símbolos para promover su Distribución Independiente de LifeVantage sin el consentimiento por escrito del dueño.

8.3 – Declaraciones y acciones no autorizadas

8.3.1 – Indemnización

Los Distribuidores Independientes son enteramente responsables por todas las declaraciones verbales o escritas que hagan sobre los productos LifeVantage y el Plan de Compensación que no se encuentren expresamente en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes acuerdan indemnizar a los directores, oficiales, empleados y agentes de LifeVantage y a mantenerlos indemnes de toda responsabilidad, incluso pero sin limitarse a juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios por servicios legales, costos de tribunales o la pérdida de oportunidades de negocios que hayan afectado a LifeVantage como resultado de las representaciones no autorizadas que hayan hecho los Distribuidores Independientes. Esta disposición prevalecerá sobre la cancelación del Contrato.

8.3.2 – Declaraciones sobre los productos

Con excepción de las aseveraciones que se encuentran en los materiales oficiales de LifeVantage, no está permitido hacer aseveraciones, incluso testimonios personales, sobre propiedades benéficas, terapéuticas o curativas de ninguno de los productos que ofrece LifeVantage. En particular, ningún Distribuidor Independiente hará ninguna aseveración de que los productos de LifeVantage son útiles para sanar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir ninguna enfermedad, manifestación o síntoma de enfermedad. Tales aseveraciones, además de ser una violación de las normas de LifeVantage, también constituyen una posible violación de las leyes vigentes, incluso pero sin limitarse a las leyes federales y estatales, y reglamentos como la ley federal de comidas, fármacos y cosméticos, y las leyes federales de libre comercio.

Los Distribuidores Independientes que ofrezcan testimonios sobre sus experiencias sobre los productos en cualquier medio, deberán prestar especial atención al revelar su afiliación a LifeVantage, por ejemplo, Distribuidor Independiente de “LifeVantage®”, ser honestos al relatar el testimonio de su experiencia personal y reafirmar que su experiencia no representa los resultados típicos que tienen todos los consumidores.

8.3.3 – Declaraciones sobre los ingresos

Es importante que todos los Distribuidores Independientes estén plenamente informados y tengan expectativas realistas con respecto a la oportunidad de ingresos asociada con ser un Distribuidor LifeVantage. Por lo tanto, es importante que los Distribuidores Independientes no hagan ninguna afirmación, específica o implícita, con respecto a la oportunidad de ingresos que sea falsa o engañosa, incluyendo garantías de ingresos de cualquier tipo.



En cuanto a las afirmaciones de estilo de vida (por ejemplo, mi negocio LifeVantage me permitió comprar un barco, dejar mi trabajo, comprar una casa nueva, etc.), los Distribuidores Independientes sólo pueden hacer tales afirmaciones si cumplen las siguientes condiciones:

- 1) La información debe ser precisa y no engañosa;
- 2) La información debe basarse en su experiencia y nivel de compensación real, o ser consistente con la información contenida en los Materiales de Apoyo de la Compañía.

Ejemplos hipotéticos de ingresos que se utilizan para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación y que se basan únicamente en proyecciones matemáticas, se pueden hacer a los Distribuidores Independientes potenciales, siempre y cuando el Distribuidor Independiente que utiliza tales ejemplos hipotéticos deja en claro al posible Distribuidor(es) Independiente(s) que dichas ganancias son hipotéticas.

Cuando se realice una afirmación de compensación, Ganancias, Estilo de Vida, Hipotético o de otra manera, el Distribuidor Independiente deberá revelar simultáneamente en proximidad inmediata el Estado de Ganancias Promedio más reciente preparado por la Compañía.

8.3.4 – Uso del nombre o el parecido de personajes famosos

Los Distribuidores Independientes no publicarán los nombres ni utilizarán la imagen de personajes famosos en relación a LifeVantage sin el permiso previo por escrito de LifeVantage.

8.3.5 – Interacción con el Panel de Asesoramiento Científico y otros Consultores de la Compañía

LifeVantage está en una posición única dentro del mercado debido a relaciones especiales con profesionales prominentes en el campo científico, de mercadotecnia, relaciones públicas, y en el ámbito empresarial y legal. Con el afán de preservar esas relaciones para el beneficio de todos los Distribuidores Independientes y de la Compañía, los Distribuidores Independientes deben: (1) adherirse estrictamente a las normas sobre la publicidad, (2) refrenarse de todo contacto con cualquier miembro de la Mesa Directiva de la Compañía, el Panel e Asesoramiento Científico u otro consultor o consejero de la Compañía, sin el previo consentimiento por escrito de la Compañía.

8.3.6 – Patrocinio o aprobación gubernamental

Las agencias reguladoras gubernamentales no aprueban ni avalan ninguna compañía ni programa de ventas directas o de mercadeo en redes. Por lo tanto, los Distribuidores Independientes no deben representar ni insinuar que LifeVantage o su Plan de Comercialización y Compensación han recibido “aprobación”, “aval” ni consentimiento alguno de ninguna agencia gubernamental.

8.4 – Medios de comunicación masiva

8.4.1 – Prohibición de utilizar los medios de comunicación masiva para hacer promociones

Los Distribuidores Independientes no pueden hacer el uso de ninguna clase de medios masivos de comunicación o publicidad para promover los productos o la oportunidad a menos de que reciban autorización específica para ello. Esto comprende los reportajes noticiosos o cortes promocionales en programas de televisión, noticieros, programas de entretenimiento, comerciales vía Internet, etc. Los productos pueden ser promocionados solamente por medio de contacto personal o por medio de la literatura producida y distribuida por la Compañía o por los Distribuidores Independientes de acuerdo con estas Normas y Procedimientos. Los Distribuidores Independientes pueden colocar anuncios de oportunidad genéricos en jurisdicciones que permitan esa clase de publicidad, pero sólo de acuerdo con las Normas y Procedimientos de la Compañía y en cumplimiento con la ley vigente.

8.4.2 – Entrevistas con los medios de comunicación

Los Distribuidores Independientes no pueden promover los Productos o la oportunidad por medio de entrevistas con los medios de comunicación, artículos en publicaciones, reportajes noticiosos, ruedas de prensa o cualquier otro medio de información pública o fuente de la industria de la información, a menos que esté autorizado por escrito,



por la Compañía. Esto comprende las afiliaciones pagadas o publicaciones de “sociedad anónima”, todas de carácter privado. Los Distribuidores Independientes no pueden hablar con los medios de comunicación en representación de la Compañía y no deben actuar como que han sido autorizados por la Compañía para hablar en su representación. Todos los contactos o solicitudes de información por parte de los medios de comunicación, deben ser leídos en forma inmediata al Departamento de Mercadotecnia y Comunicaciones de la Compañía.

8.5 – Internet

8.5.1 – General

Pese al cumplimiento con las Normas y Procedimientos establecidos aquí, todos los Distribuidores Independientes de LifeVantage asumen en forma personal la responsabilidad por lo que publiquen en línea y toda otra actividad en línea que se relacione con LifeVantage. Por lo tanto, aun si el Distribuidor Independiente de LifeVantage fuera propietario u operador de un blog o medio social de comunicación, si un Distribuidor Independiente de LifeVantage publicara en uno de esos sitios algo que se relacione con LifeVantage o que pudiera ser rastreado como LifeVantage, el Distribuidor Independiente de LifeVantage asume responsabilidad por la publicación y debe actuar de manera que edifique, fortalezca y mejore la reputación de LifeVantage su imagen y su posición en la comunidad. Los Distribuidores Independientes de LifeVantage también asumen la responsabilidad por las publicaciones que tomen lugar en cualquier sitio Web externo del que el Distribuidor Independiente sea propietario, opere o controle.

Los Distribuidores Independientes de LifeVantage deberán revelar el nombre completo en todos los perfiles de los medios sociales de comunicación relacionados con LifeVantage y sus productos o negocios y deberán identificarse en forma notable como “Distribuidores Independientes de LifeVantage”. Las publicaciones anónimas y el uso de pseudónimos están prohibidas.

Los Distribuidores Independientes de LifeVantage deberán evitar todas las conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audio, aplicaciones inadecuadas y todo tipo de contenido adulto, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es adecuado queda a la sola discreción de LifeVantage, y los Distribuidores Independientes de LifeVantage que transgredan estarán sujetos a acción disciplinaria.

Los Distribuidores Independientes de LifeVantage no pueden utilizar bombardeo de enlaces, bombardeo de índices ni ningún otro método de reproducción masiva para dejar comentarios en ningún sitio Web, blog o tablero de mensajes. Los comentarios que los Distribuidores Independientes de LifeVantage generen o dejen en línea deben ser útiles, singulares y relacionados con el artículo del blog.

Por regla general, los Distribuidores Independientes de LifeVantage no deberán utilizar referencias geográficas como parte del nombre de la página, del título o del URL de sus sitios Web externos o medios sociales de comunicación relacionados con LifeVantage. Con el fin de aclarar y de evitar cualquier duda, a no ser por el URL configurado o una enmienda al URL configurado, los Distribuidores Independientes de LifeVantage no podrán utilizar los términos “LifeVantage,” “Protandim” ni ninguna derivación de los mismos, en ningún sitio Web externo ni URL relacionado (por ejemplo: www.maryvendeProtandim.com o www.blogspot.lifevantagedestlouis.com).

Todos los sitios Web que contengan “LifeVantage” o “Protandim,” otros productos de LifeVantage y nombres de programas o cualquier derivación de los mismos en el URL, deberán ser transferidos a LifeVantage o terminados/ cancelados a pedido de LifeVantage. Bajo ninguna circunstancia podrá el Distribuidor Independiente de LifeVantage vender tal dominio a ningún tercero sin previo consentimiento escrito de LifeVantage.

8.5.2 – Sitios Web para Distribuidores Independientes

Si los Distribuidores Independientes desearan utilizar una página Web de Internet para promover su Distribución Independiente, deberán hacerlo por medio del programa de la réplica del sitio Web que ofrece la compañía, utilizando la plantilla oficial de LifeVantage. Este programa permite que los Distribuidores Independientes hagan publicidad en la Internet y utilicen un diseño para la página de inicio que puede ser personalizado con la información de contacto del Distribuidor Independiente. Estos sitios Web le dan al Distribuidor Independiente una presencia profesional en la Internet que cuenta con la aprobación de la compañía. Las ventas en línea sólo se pueden generar en el sitio replicado del Distribuidor Independiente de LifeVantage.



Los Distribuidores Independientes no deberán utilizar anuncios publicitarios “ciegos” en la Internet que hagan declaraciones sobre los productos o los ingresos que en última instancia se relacionen con los productos de LifeVantage, la oportunidad de LifeVantage o el Plan de Compensación de LifeVantage.

8.5.3 – Redes sociales y otros sitios Web

Los sitios Web externos no replicados, específicamente los sitios de medios sociales de comunicación son sitios para entablar relaciones. A pesar de que el entablar relaciones sea una parte importante del proceso de ventas, los sitios Web externos, incluso pero sin limitarse a los medios sociales de comunicación, no deberán utilizarse como un medio directo para generar ventas o explicar la oportunidad ni el producto de LifeVantage.

8.5.3.1 – La página oficial pública de LifeVantage en Facebook o páginas similares

LifeVantage cuenta con una página oficial pública de Facebook que utiliza para invitar a clientes potenciales e inversores a investigar la compañía. No tiene la finalidad de ser utilizado por los Distribuidores Independientes de LifeVantage para vender productos ni promover su negocio ni para relacionarse con otros distribuidores o consumidores. Como tal, los Distribuidores Independientes de LifeVantage no deberán colocar información de enlace en la página pública de Facebook de LifeVantage, ni publicar ningún precio, promoción, materiales de mercadeo, ventas, avisos publicitarios ni anuncios relacionados con su negocio. LifeVantage se reserva el derecho de eliminar cualquier mensaje publicado en la página oficial de Facebook de la Compañía según crea conveniente a su propia discreción.

8.5.3.2 – Círculos cerrados de Facebook para Distribuidores Independientes o páginas similares

LifeVantage también establecerá una comunidad corporativa en Facebook para el uso de la compañía y de los Distribuidores Independientes. Los Distribuidores Independientes también establecerán un grupo cerrado y podrán utilizar dicho grupo para instruir, tratar y difundir información sobre LifeVantage, sus productos, la ciencia y la oportunidad de negocios entre ellos. Los Distribuidores Independientes podrán unirse a estos grupos con el consentimiento de LifeVantage y todo el contenido y los debates estarán protegidos por una contraseña y cerrados para el público. Ningún Distribuidor Independiente deberá dar acceso ni difundir información sobre esos grupos.

8.5.3.3 – Otros usos de la Internet

Los Distribuidores Independientes podrán utilizar la Internet, los sitios de medios sociales de comunicación, blogs, medios sociales y aplicaciones y otros sitios con contenido en base a la participación de los usuarios y contenido generado por los usuarios, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y difusiones portátiles a fin de:

- 1 Comunicar información preliminar sobre LifeVantage o su participación en LifeVantage;
- 2 Guiar a los usuarios a su sitio Web replicado de LifeVantage; y
- 3 Publicar sólo los materiales de apoyo producidos por LifeVantage que hayan sido aprobados por LifeVantage para su publicación y que hayan extraído de los “Recursos de Internet” aprobados por LifeVantage.

Tal uso está permitido siempre y cuando (1) sea secundario al uso primario del sitio Web o foro, (2) no contenga ninguna información falsa o engañosa sobre LifeVantage, sus productos u oportunidades de negocios, y (3) se adhiera a las otras normas establecidas aquí, incluso pero sin limitarse a las normas relacionadas al uso de las marcas de LifeVantage, marcas registradas y otra propiedad intelectual.

8.5.4 – Uso de propiedad intelectual ajena

Si un Distribuidor Independiente de LifeVantage utiliza las marcas registradas, nombres, marcas de servicio, registros de propiedad o propiedad intelectual de terceros en algún anuncio en línea, es su responsabilidad asegurarse de haber recibido la licencia apropiada para el uso de tal propiedad intelectual y de pagar los cargos de licenciamiento correspondientes. Toda propiedad intelectual debe ser adecuadamente mencionada como propiedad de terceros y el Distribuidor Independiente debe adherirse a cualquier restricción o condición que el dueño de la propiedad intelectual establezca para el uso de su propiedad.



8.5.5 – Respeto a la privacidad

Los Distribuidores Independientes LifeVantage deben respetar la privacidad de otras personas en sus comentarios o anuncios. No deben involucrarse en chismes o compartir rumores acerca de algún individuo, compañía o productos o servicios competitivos. Los Distribuidores Independientes LifeVantage no deben utilizar los nombres de otros individuos o entidades en sus anuncios a menos que tengan la autorización escrita de los individuos o entidades a los que se refieren en sus comentarios o anuncios.

8.5.6 – Profesionalismo

Los Distribuidores Independientes LifeVantage deben asegurarse de que la información compartida en sus anuncios o comentarios sea verídica y correcta. Esto requiere que se haga una verificación de la información presente en los materiales que coloquen en línea. Deben ser muy cuidadosos de verificar sus anuncios o comentarios en lo relacionado a ortografía, puntuación y errores gramaticales. El uso de lenguaje ofensivo está prohibido.

8.5.7 – Comentarios prohibidos

Los Distribuidores Independientes LifeVantage no pueden crear anuncios o comentarios o establecer enlaces con ningún otro material que:

- 1) Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- 2) Sea ofensivo, profano, insidioso, amenazante, peligroso, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea basado en la raza, etnicidad, credo, religión, género, inclinaciones sexuales, discapacidad física, etc.);
- 3) Sea gráficamente violento, aun cuando se trate de imágenes de vídeo juegos violentos;
- 4) Solicite o invite a actitudes ilegales de cualquier clase;
- 5) Tenga el propósito de atacar en forma personal a algún individuo, grupo o entidad, o
- 6) Viole cualquier derecho a la propiedad intelectual de la Compañía o de terceros.

8.5.8 – Respuesta a comentarios negativos en línea

Los Distribuidores Independientes LifeVantage no conversarán con quien coloque anuncios o comentarios negativos en su contra, en contra de otros Distribuidores Independientes de LifeVantage, o LifeVantage. Ellos deberán informar a la Compañía acerca de los anuncios o comentarios negativos usando compliance@lifevantage.com. El responder a tales anuncios o comentarios negativos simplemente magnifica la discusión con quien esté molesto y que no mantiene los mismos estándares elevados de LifeVantage, y por lo tanto daña la reputación y buena voluntad de LifeVantage.

8.5.9 – Cancelación de su negocio LifeVantage

Si el negocio LifeVantage de algún Distribuidor Independiente de LifeVantage fuera cancelado por cualquier razón, éste deberá discontinuar el uso del nombre de LifeVantage así como de las marcas registradas, los nombres registrados, las marcas de servicio y cualquier otra propiedad intelectual así como cualquier derivado, tal como marcas, propiedad intelectual en los anuncios o páginas Web externas que utilice. Cuando exista algún comentario o anuncio de algún Distribuidor Independiente LifeVantage que previamente se identificaba como Representante Independiente LifeVantage en cualquier sitio de las Redes Sociales, el anuncio o comentario debe ser modificado y revelar en forma abierta que ya no es representante de LifeVantage.

8.5.10 – Correo electrónico

Los Distribuidores Independientes deben usar las siguientes frases declaratorias en su correspondencia electrónica cuando estén conversando sobre la Oportunidad o Programa LifeVantage:

El remitente de estos correos es Distribuidor Independiente de LifeVantage y como tal, es un contratista independiente de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no son empleados de LifeVantage. Si tiene preguntas con respecto a la Compañía, por favor, póngase en contacto con el Departamento de Atención al Distribuidor llamando al (866) 460 – 7241 o por fax al (801) 206 – 3800, o correo electrónico, a distributorsupport@lifevantage.com.



com. Este mensaje (con los documentos anexos) contiene información que puede ser confidencial o bajo privilegio legal. A menos de que usted sea el expreso destinatario, usted no debe usar, copiar ni revelar a nadie el mensaje ni la información contenida en el mensaje o en cualquiera de los anexos que fueron enviados junto con este correo electrónico. Si usted recibió este mensaje de correo electrónico por error, por favor, hágase saber al remitente por correo electrónico y borre el mensaje. La divulgación o uso de la información contenida en este correo electrónico sin autorización puede resultar en responsabilidad civil o criminal.

8.5.11 – Avisos clasificados en línea

Los Distribuidores Independientes no pueden utilizar clasificados en línea (incluso, pero sin limitantes, Craigslist) para anunciar, vender productos específicos de LifeVantage, en forma individual, en paquete o para promover la oportunidad.

8.5.12 – Subastas en línea y venta al por menor en línea

Los productos de LifeVantage y el programa no pueden ser listados o ofrecidos para la venta en: (1) eBay o cualquier otro tipo de subastas en línea; o (2) cualquier tienda o sitio de comercio (incluyendo, sin limitación, Amazon.com o similar los minoristas online), a excepción de su propio Replica sitio web del Distribuidor Independiente. Distribuidores independientes pueden obtener las imágenes de los productos vigentes y descripciones del la oficina virtual bajo Herramientas, la cual distribuidores independientes pueden mostrar sólo en su LifeVantage REPLICA sitio web.

8.5.13 – Desvío y la venta a vendedores no autorizados

Para la seguridad y la satisfacción de aquellos que usan productos de LifeVantage y para proteger a los intereses comerciales legítimos de LifeVantage y sus distribuidores, LifeVantage prohíbe estrictamente la venta de sus productos a terceros que a su vez revenderá los productos a través de cualquier medio. Distribuidores independientes no podrán, bajo ninguna circunstancia: (1) dar de alta o permitir a un tercero vender productos LifeVantage por Internet (incluyendo sin limitación a través de cualquier tienda en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas); o (2) vender o proporcionar productos de LifeVantage a terceros que el distribuidor independiente sabe o tiene razón creer que se venderá estos productos por Internet.

8.5.13(a) – Liquidar Daños. En caso de incumplimiento de las disposiciones establecidas en los párrafos 8.5.12 o 8.5.13, el distribuidor independiente será responsable por los daños y perjuicios por el monto de diez (10) veces el precio total de venta al público de cualquier mercancía vendida en violación de este acuerdo. En lo que estuvieron de acuerdo, las partes reconocen y entienden que el daño que fluye hacia LifeVantage desde cualquier tal incumplimiento puede ser irreparable o muy difíciles de cuantificar.

8.5.13(b) – Medidas cautelares. Además (y no en lugar de) cualquier otro recurso bajo este Convenio, LifeVantage a su disposición tendrá derecho a solicitar medidas cautelares inmediatas, ex parte contra el distribuidor independiente para remediar cualquier violación de los párrafos 8.5.12 y 8.5.13 de este acuerdo.

8.5.13(c) – Cooperación con las investigaciones. Para ayudar LifeVantage en la importante tarea de identificar la(s) fuente(s) de potencialmente producto desviados el Distribuidor Independiente está de acuerdo en que, a petición escrita de LifeVantage, el distribuidor independiente va a proporcionar sin demora LifeVantage con una lista de todas las personas a las cuales el Distribuidor Independiente ha vendido LifeVantage products. Distribuidor Independiente deberá mantener registros actualizados de dichas ventas, y deberá obtener información de identificación de todas las personas a las cuales productos son vendidos. Además, el Distribuidor Independiente inmediatamente suspender todas las ventas o envíos de productos a toda persona que LifeVantage identifica por escrito como una posible desviación de LifeVantage products.

8.5.14 – Rótulos Publicitarios

Los Distribuidores Independientes pueden colocar rótulos publicitarios en sus sitios Web externos (como se describe más adelante), en tanto que, sólo utilicen las plantillas aprobadas por LifeVantage con las imágenes provistas en la pestaña “Tools” (“Recursos”) de sus Oficinas Virtuales y que no incluyan precios, descuentos ni promociones de ninguno de los productos LifeVantage en tales anuncios. Todo rótulo publicitario en línea, rela-



cionado con LifeVantage que esté presente en sus páginas Web, deberá enlazarse directamente con sus páginas replicantes LifeVantage.

8.5.15 – Bombardeo de enlaces

El bombardeo de enlaces significa comentarios múltiples añadidos en forma consecutiva con información similar o parecida, en blogs, mensajes Wiki, libros de invitados, páginas Web o en cualquier sitio de conversación o foro en línea y no está permitido. Esto comprende el bombardeo de blog, bombardeo de comentarios de blog y bombardeo de índices. Todos los comentarios que los Distribuidores Independientes hagan en blogs, foros, libros de invitados, etc., deberán ser singulares, informativos y relevantes.

8.5.16 – Presentaciones en medios digitales (por ejemplo: YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Distribuidores Independientes no pueden cargar, presentar ni publicar videos, archivos de audio o fotos en ninguna página Web si el contenido de los mismos tuviera relación con LifeVantage.

8.5.17 – La búsqueda pagada de Marketing y optimización de motores de búsqueda.

No se permitirá ningún marketing de búsqueda pagado sin el permiso previo por escrito de LifeVantage. El marketing de búsqueda pagada abarca todos los métodos de marketing de búsqueda pagados, tácticas y procesos por los que un comercializador en línea puede aumentar la probabilidad de que su sitio web aparezca, y posiblemente ranking altamente en los resultados de los motores de búsqueda orgánicos (no pagados). El marketing de búsqueda pagado incluye, pero no se limita a pago por clic (PPC), costo por clic (CPC), costo por impresión (CPM), costo por inclusión (CPI), Marketing en buscadores (SEM), listados patrocinados, colocación pagada, y servicios SEO Google Adwords y Yahoo Bing Network.

8.6 – Buzoneo y faxes no solicitados

Con excepción de lo establecido en estas Normas y Procedimientos, los Distribuidores Independientes no podrán enviar ni transmitir faxes no solicitados, distribuir correos electrónicos masivos, correos electrónicos no solicitados ni buzoneo sobre nada relacionado con la operación de las Distribuciones Independientes. Los términos “faxes no solicitados” y “correos electrónicos no solicitados” significan la transmisión por medio de teléfono, fax o correo electrónico respectivamente, de cualquier material o información para hacer publicidad o promover los productos de LifeVantage, su Plan de Compensación ni ningún otro aspecto de la compañía que se transmita a cualquier persona, pero esos términos no incluyen faxes o correos electrónicos: (1) a destinatarios que hayan expresamente invitados o autorizados ni (2) a personas con las que los Distribuidores Independientes hayan establecido algún negocio o relación comercial. El término “negocio establecido o relación personal” significa una relación previa o existente formada por una comunicación mutua voluntaria entre un Distribuidor Independiente y una persona, en las bases de: (a) una averiguación, solicitud, compra o transacción por la persona con relación a los productos ofrecidos por tal Distribuidor Independiente; o (b) una relación personal o familiar, la cual no haya sido interrumpida previamente por cualquiera de las partes.

8.7 – Telemarketing

La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones, como así también otras autoridades locales pertinentes, tienen leyes que restringen las prácticas de telemarketing. Muchas autoridades tienen reglamentos de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. A pesar de que LifeVantage no estima que sus Distribuidores Independientes sean “teleoperadores” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término “teleoperador” y “telemarketing” de modo que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número telefónico forme parte del registro federal de “no llamadas” podría ponerlo en violación de la ley. Además, estas normas no deberán interpretarse casualmente, ya que cargan con penalidades severas y multas por violación.

Por lo tanto, los Distribuidores Independientes no deberán involucrarse en telemarketing en la operación de su Distribución Independiente de LifeVantage. El término “telemarketing” significa el hacer una o más llamadas a una persona o entidad o persuadir a comprar un producto o servicio de LifeVantage o reclutar a esa persona



o entidad para la oportunidad de LifeVantage. Las “llamadas frías” que se hagan a posibles clientes o Distribuidores Independientes para promover los productos o servicios o la oportunidad de LifeVantage constituyen telemarketing y están prohibidas. Además, los Distribuidores Independientes no deberán utilizar sistemas de marcado automático ni listas telefónicas aleatorias con relación a la operación de sus Distribuciones Independientes de LifeVantage. El término “sistema telefónico de marcado automático” significa un equipo que tenga la capacidad de: (a) guardar o producir los números de teléfono a llamar, utilizando un generador al azar o secuencial de números; y (b) marcar esos números. Además, los Distribuidores Independientes reconocen y acuerdan adherirse a las normas de telemarketing.

8.8 – Precio anunciado del producto

Los Distribuidores Independientes no deben promocionar los productos de LifeVantage a un precio más BAJO que el precio sugerido de venta al público de una (1) unidad del producto de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes también acuerdan que toda promoción de los productos será verídica y no contendrá declaraciones engañosas (como por ejemplo “el precio más bajo disponible” lo cual sugiere que ciertos Distribuidores Independientes tendrían la habilidad de vender productos a un precio menor que otros Distribuidores Independientes, etc.). Cualquier violación de esta Sección 8.8 por parte de un Distribuidor Independiente constituirá una infracción del Contrato y podría resultar en acción disciplinaria incluso, pero sin limitarse a cualquiera de las acciones establecidas en la Sección 14.

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

9.1 – Identificación

Todos los Distribuidores Independientes están obligados a proveer su número de Seguro Social o número de Identificación de Empleado Federal o cualquier otro número equivalente otorgado por el gobierno federal en la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente. Al momento de la inscripción, la Compañía proporcionará un número singular de identificación al Distribuidor Independiente (DIN) por el cual será identificado. Este número se utilizará para hacer pedidos y, llevar un seguimiento distribuciones financieras.

9.2 – Impuesto sobre las ganancias

Todos los Distribuidores Independientes son responsables de pagar todos los impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como Distribuidor Independiente. Su un Distribuidor Independiente de LifeVantage cuenta con exenciones fiscales, deberá proporcionar el número Federal de Identificación Fiscal a LifeVantage. Todos los años, LifeVantage proveerá el formulario llamado IRS Form 1099 MISC (por compensación no laboral) con una declaración de sus ganancias a cada Distribuidor de los Estados Unidos que: (1) haya ganado por encima de los \$600 durante el año calendario previo; (2) haya hecho compras durante el año calendario previo por encima de los \$5,000 o, (3) haya obtenido algún viaje de reconocimiento e incentivos.

9.3 – Seguros

9.3.1 – Cobertura para actividades empresariales

Un Distribuidor Independiente de LifeVantage puede hacer los arreglos necesarios para obtener cobertura de seguro para su Distribución. La póliza que tenga como propietario de su casa no cubre perjuicios relacionados con el negocio ni el robo ni daño del inventario ni del equipo comercial. Los Distribuidores Independientes deberán ponerse en contacto con su agente de seguros para asegurar que su propiedad pertinente esté protegida. En EE.UU. esto se puede lograr al añadir un simple “Business Pursuit” o un anexo de aval de negocios a la presente póliza de su hogar.

9.3.2 – Cobertura para daños a terceros

LifeVantage mantiene un seguro para proteger a la Compañía y a los Distribuidores Independientes en contra de perjuicios causados por aseveraciones sobre el producto. La póliza de seguros de LifeVantage ofrece cobe-



rtura a los Distribuidores Independientes mientras estén comercializando productos de LifeVantage en su curso normal de conducta y de acuerdo con las Normas y Procedimientos de la compañía y las leyes y reglamentos vigentes. La póliza de responsabilidad por los productos de LifeVantage no extiende cobertura a los reclamos o acciones que pudieran resultar a causa de la mala conducta del Distribuidor Independiente en la forma de comercializar los productos.

9.4 – Comercialización internacional

Los Distribuidores Independientes están autorizados para inscribir a los clientes minoristas directos, clientes preferentes o Distribuidores Independientes sólo en países los cuales LifeVantage está autorizado a realizar negocios según lo anunciado en materiales oficiales de LifeVantage o en el sitio web de la empresa. La conducta y la actividad permitidas en los mercados de reventa no autorizados y/o no se describen en la sección 9.4.1 a continuación.

9.4.1 – Definiciones de comercialización internacional

9.4.1.1 – Mercados No Autorizados (Mercados en Preapertura) – Antes de la apertura oficial de un país, la actividad permitida a un Distribuidor Independiente se limita a compartir tarjetas de negocios y llevar a cabo, organizar o participar en reuniones con un máximo de cinco (5) asistentes, entre ellos, el Distribuidor Independiente. Los otros asistentes deben ser conocidos personales o los conocidos de ellos. Estas reuniones deben llevarse a cabo en alguna casa o algún sitio público establecido pero no dentro de un cuarto privado de hotel. El comportamiento prohibido a los Distribuidores Independientes en los Mercados en Preapertura incluye pero no se limita a:

9.4.1.1.1 – Todas las técnicas de “contactos en frío” (invitaciones a personas que no son conocidas por parte del Distribuidor Independiente que efectúa el contacto) están terminantemente prohibidas en los mercados no autorizados.

9.4.1.1.2 – La importación o ayuda en la importación, la venta, el obsequio o la distribución en cualquier forma de productos, servicios o muestras de producto de la Compañía;

9.4.1.1.3 – Colocar cualquier tipo de anuncios o distribuir materiales promocionales con respecto a la Compañía, sus productos o la oportunidad, excepto por los materiales aprobados como ayudas promocionales de la Compañía específicamente autorizadas para su distribución en Mercados en Preapertura tal y como la Compañía lo determine;

9.4.1.1.4 – Solicitar o negociar cualquier clase de contrato con el propósito de comprometer a algún ciudadano o residente de algún país no abierto o en preapertura hacia la oportunidad, con un Patrocinador específico o línea de patrocinio. Además, los Distribuidores Independientes no pueden inscribir a ciudadanos o residentes de países no autorizados dentro de un País Autorizado o por medio de un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente de un País Autorizado a menos que el ciudadano o residente del país no autorizado o en preapertura cuente con una autorización legal para trabajar en el País Autorizado. Es la responsabilidad del Distribuidor Independiente el asegurar el cumplimiento adecuado con los requisitos de residencia y autorización laboral requeridos. La participación o afiliación, o título de propiedad de una corporación, sociedad o cualquier otra clase de entidad en un país autorizado no es suficiente para cumplir con los requisitos de residencia o autorización laboral requeridos. Si un participante de alguna Distribución no pudiera proporcionar una verificación de residencia o de autorización laboral como lo requiere la Compañía, la Compañía puede, en su derecho exclusivo, declarar nulo el Contrato del Distribuidor en forma inmediata.

9.4.1.1.5 – La aceptación de dinero o de cualquier otra forma de intercambio o valor, por estar involucrado en alguna transacción financiera con algún Distribuidor Independiente potencial ya sea en forma personal o por medio de un agente, con propósitos relacionados a los productos o la oportunidad de la Compañía, que incluyan la renta, el préstamo con la compra de instalaciones con propósitos de promover o llevar a cabo negocios relacionados con la Compañía;

9.4.1.1.6 – Promover, facilitar o llevar a cabo cualquier clase de actividad que exceda las limitaciones establecidas dentro de las Normas y Procedimientos de la Compañía, o que la Compañía, a su sola discreción y derecho exclusivo, determine como contradictoria a sus negocios o intereses éticos en la expansión internacional.



9.4.1.2 – No para la reventa (“NFR”)

Países en los que las residencias del país tienen autorización para importar productos para uso personal solamente pero no para la reventa, pero en los que la reventa de los productos está prohibida.

9.5 – Adherencia a las leyes y ordenanzas

9.5.1 – Ordenanzas locales

Existen leyes que regulan ciertos negocios basados desde el hogar. En la mayoría de los casos estas ordenanzas no son aplicables a los Distribuidores Independientes de LifeVantage debido a la naturaleza de su Distribución Independiente. Sin embargo, los Distribuidores Independientes deben obedecer esas leyes que se apliquen a ellos. Si un oficial de la ciudad o el condado le dijera a un Distribuidor Independiente que cierta ordenanza se aplica a su caso, el Distribuidor Independiente deberá ser cortés y cooperar, y de inmediato enviar una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de LifeVantage. En la mayoría de los casos existen excepciones a las ordenanzas que podrían aplicarse a los Distribuidores Independientes de LifeVantage.

9.5.2 – Adherencia a la ley vigente

Los Distribuidores Independientes observarán todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales en el ejercicio de sus Distribuciones Independientes.

9.5.2.1 – Leyes contra la Corrupción

Distribuidores independientes deben cumplir con todas las leyes de lucha contra la corrupción, incluyendo la ley de prácticas corruptas en el extranjero (“FCPA”), en los mercados en que opera la empresa. La FCPA requiere que usted nunca directamente o indirectamente (es decir, a través de un tercero) hacer un pago o un regalo con el propósito de influir en los actos o decisiones de funcionarios extranjeros. Hay algunas excepciones limitadas a esta norma. Porque las reglas y las excepciones relativas a lucha contra la corrupción son complejas, debe consultar con su propio asesor legal sobre cuestiones relativas al cumplimiento con la FCPA o las leyes contra la corrupción. Para información adicional sobre la política de la empresa en este importa, por favor refiérase al código de conducta comercial y ética de la empresa.

SECCIÓN 10 – VENTAS

10.1 – Establecimientos comerciales

LifeVantage vigorosamente anima a la venta al menudeo de sus productos por medio de contactos de persona a persona. En un esfuerzo por reforzar este método de mercadeo y para ayudar a proveer un estándar de equidad para su base de Distribuidores Independientes, los Distribuidores Independientes no podrán colocar ni vender productos ni literatura de LifeVantage en establecimientos comerciales. Los Distribuidores Independientes pueden, sin embargo, vender los productos LifeVantage por medio de establecimientos que ofrezcan servicios a clientes por medio de citas tales como peluquerías, spas o clínicas quiroprácticas, etc. LifeVantage permitirá que los Distribuidores Independientes lleven a cabo ventas comerciales de este tipo sólo con aprobación escrita por parte de la Compañía. El término “venta comercial” significa la venta de productos LifeVantage a terceros que a su vez intentan revender tales productos al Consumidor Final.

10.2 – Ferias comerciales, exhibiciones y otros foros de ventas

Los Distribuidores Independientes pueden exhibir y vender los productos LifeVantage en ferias comerciales o exhibiciones profesionales. Antes de proveer un depósito o pago al promotor del evento, el Distribuidor Independiente debe ponerse en contacto con el Departamento de Cumplimiento para obtener una aprobación condicional por escrito, como lo exige la norma de LifeVantage que sólo autoriza a un Distribuidor Independiente de LifeVantage por evento. La aprobación final se otorgará al primer Distribuidor Independiente que presente una publicidad oficial del evento, una copia del contrato firmado por el Distribuidor Independiente y un oficial del evento y un



recibo que indique que se pagó un depósito por el stand. La aprobación se da sólo para el evento especificado. Toda solicitud de participar en eventos futuros deberá presentarse una vez más al departamento de Cumplimiento. LifeVantage se reserva además, el derecho de rehusarse a autorizar la participación en cualquier función que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad de LifeVantage. No se dará aprobación para ferias, ventas de garaje, mercados de pulgas ni agrícolas ya que esos eventos no conducen la imagen profesional que LifeVantage desea representar.

10.3 – Prohibición de compras de inventario excesivo

Los Distribuidores Independientes no están obligados a mantener un inventario de productos ni de recursos de ventas. Sin embargo, los Distribuidores Independientes se darán cuenta de que la venta de productos a Clientes y el establecimiento de Organizaciones de Mercadeo serán labores más sencillas debido a la rapidez con la que podrá satisfacer los pedidos de sus clientes o las necesidades de sus nuevos Distribuidores Independientes. Cada Distribuidor Independiente deberá tomar su propia decisión con respecto a estos asuntos. Para asegurar que un Distribuidor Independiente no acumule un exceso de inventario que no tenga la capacidad de vender, tal inventario puede ser retornado a LifeVantage por medio de una Cancelación por parte del Distribuidor Independiente como lo señalan los términos de la Sección 13. LifeVantage prohíbe estrictamente la compra de cantidades irrazonables de productos con el propósito primordial de calificar para comisiones, bonos o avances dentro del Plan de Compensación. Los Distribuidores Independientes no deberán comprar más inventario del que razonablemente puedan revender o consumir en un mes ni tampoco deben animar a otros a hacerlo.

10.4 – Prohibición de compra de bonos

La compra de bonificaciones queda estricta y absolutamente prohibida. La “Compra de bonificaciones” incluye, pero no se limita a estar involucrados directa o indirectamente en: (1) la inscripción de individuos o entidades sin el conocimiento o ejecución de un formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente por parte del individuo o entidad; (2) la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o Cliente Directo al Menudeo; (3) la inscripción o intento de inscribir a individuos o entidades ficticios como Distribuidores Independientes, Clientes Preferidos o Clientes Directos al Menudeo por (véase la Sección 6.5, “Acumulación”); (4) el uso de una tarjeta de crédito por o a nombre de un Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o Cliente Directo al Menudeo cuando el Distribuidor Independiente no sea el propietario o titular de dicha tarjeta; y (5) comprar productos LifeVantage a nombre de otro Distribuidor Independiente o Cliente o, bajo el número de identificación federal de otro Distribuidor Independiente, o número de identificación con el afán de obtener comisiones, bonos o incentivos.

10.5 – Prohibición de volver a empaquetar o etiquetar

Los Distribuidores Independientes no pueden re-empaquetar, re-etiquetar ni alterar las etiquetas de ningún producto, información o programa de LifeVantage en ninguna forma. Los productos LifeVantage deben venderse en su envoltura original y completa. Tal re-etiquetado o pre-empaquetado puede violar las leyes aplicables y puede resultar en severas penalidades de carácter criminal. Los Distribuidores Independientes deben estar conscientes de que pueden surgir responsabilidades civiles cuando, como consecuencia de re-empaquetar o re-etiquetar los productos, la persona que los utilice sufra alguna clase de enfermedad o su propiedad sufra daños.

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTAS

11.1 – Ventas de producto

El Plan de Compensación de LifeVantage se basa en la venta de productos LifeVantage al consumidor final. Los Distribuidores Independientes deben cumplir con los requisitos de ventas al menudeo tanto personales como de su Organización de Mercadeo (así como cualquier otra responsabilidad establecida en el Contrato) a fin de ser elegibles para obtener reembolsos, bonos, comisiones y avances a rangos de niveles más elevados. Los Distribuidores Independientes deberán satisfacer los siguientes requisitos de ventas a fin de calificar para el pago de comisiones:



11.1.1 – Volumen de ventas

Los Distribuidores Independientes deben satisfacer los requisitos de Volumen de Ventas Personales (“PV”) y de Volumen de Ventas de Organización (“OV”) a fin de cumplir con los requisitos relacionados con un rango en particular dentro del Plan de Compensación de LifeVantage. El PV comprende las compras hechas por el Distribuidor Independiente y los Clientes Directos al Menudeo, con la excepción de que el volumen de los Clientes Preferidos inscritos en forma personal, se incluirá también dentro del PV del Distribuidor Independiente con fines de avances de rango. Todos los Distribuidores Independientes continúan teniendo la obligación de mantener su pedido mensual personal o Auto envío a fin de cumplir con los requisitos mensuales como lo especifica el Plan de Compensación. El OV abarca todo el PV de todos los Distribuidores Independientes de su Organización de Mercadeo más el PV del Distribuidor Independiente.

11.1.2 – Adherencia a la norma del 70% de venta

El Distribuidor Independiente debe cumplir con la Regla del 70% de ventas como se establece más abajo en la Sección 11.3.

11.2 – No restricciones de territorio

No existe ni se otorga exclusividad territorial a ninguna persona.

11.3 – Norma del 70% de venta

Al hacer un nuevo pedido de productos, se entiende que los Distribuidores Independientes certifican que han vendido o consumido por lo menos 70% de todos los productos adquiridos en pedidos previos. Todos los Distribuidores Independientes que reciban reembolsos, bonos o comisiones o hagan pedidos adicionales de productos están de acuerdo en retener la documentación que demuestre el cumplimiento de esta norma, la cual comprende las Ventas al Menudeo, por un periodo mínimo de cuatro (4) años. El Distribuidor Independiente acuerda presentar a la Compañía esa documentación a petición de la Compañía. La falta de adherencia a estos requisitos o el proporcionar falsa información sobre las cantidades de producto vendido o consumido a fin de avanzar dentro del Plan de Compensación constituye la violación del Contrato y sienta las bases para su cancelación. Además, la violación de estos requisitos le da a la Compañía el derecho de reclamar y recuperar cualquier Comisión pagada al Distribuidor Independiente por cualquier periodo de tiempo durante el cual la documentación no se haya mantenido o por la cual esta provisión haya sido violada.

11.4 – Recibos de las ventas

Los Distribuidores Independientes deben proveer a sus Clientes al Menudeo dos copias oficiales de ventas LifeVantage al momento de la venta. Estos recibos se expiden para proteger los derechos del cliente de acuerdo a las leyes vigentes. Los Distribuidores Independientes deben mantener todos los recibos de las ventas por un período de dos años y proveerlos a LifeVantage cuando la Compañía lo solicite. LifeVantage mantendrá los registros que comprueben las compras de los Clientes Directos al Menudeo del Distribuidor Independiente. Los Distribuidores Independientes deben asegurarse de que la siguiente información esté presente en todos los recibos de ventas: (1) la fecha de la transacción, (2) la fecha (no previa al tercer día hábil inmediata a la fecha de la transacción) por medio de la cual el comprador pudiera dar el aviso de cancelación de la compra y, (3) el nombre y el domicilio del Distribuidor Independiente que realizó la venta. Recuerde que los clientes deben recibir dos copias del recibo de ventas. Además, los Distribuidores Independientes deben informar verbalmente al comprador de sus derechos de cancelación.

SECCIÓN 12 – DESCUENTOS, BONOS Y COMISIONES

12.1 – Calificación para los descuentos, bonos y comisiones

Los Distribuidores Independientes deben estar activos y hallarse en cumplimiento con los términos del Contrato a fin de calificar para la obtención de reembolsos, bonos y comisiones (“Distribuciones Financieras”). En tanto que los Distribuidores Independientes cumplan con los términos del Contrato, LifeVantage pagará las Dis-



tribuciones Financieras a tal Distribuidor Independiente de acuerdo con el Plan de Compensación. La cantidad mínima por la cual LifeVantage expedirá un cheque que es de \$10.00. Si las Distribuciones Financieras de un Distribuidor Independiente no fueran equivalentes o excedieran la cantidad de \$13.00, la Compañía acumulará las Distribuciones Financieras hasta que la suma de las mismas sea de \$13.00. El cheque que será expedido después de que se acumulen \$13.00.

12.1.2 – Tarifa para procesar el cheque

LifeVantage retendrá un cargo administrativo de \$5.00 por el procesamiento de los cheques enviados por correo.

12.1.2 – Tarifa para el reemplazo de cheque

Si fuera necesario que LifeVantage reexpida un cheque de bonificación o de comisiones debido a que el mismo se hubiera extraviado, LifeVantage retendrá un cargo administrativo de \$15.00 por cada cheque que se emita en su reemplazo.

12.2 – Ajustes a los descuentos, bonos y comisiones

Los Distribuidores Independientes obtienen reembolsos por el PV que sobrepase los 200 PV y las Distribuciones Financieras basadas en las ventas de productos a los consumidores finales. Cuando un producto es devuelto a LifeVantage, la Distribución Financiera atribuible al producto o productos retornados será reducida en el mes en el cual el reembolso se entregue y en cada periodo de pago hasta recobrar la comisión del Distribuidor Independiente que recibió la Distribución Financiera sobre la venta o compra de los productos devueltos.

12.2.1 – Cancelación dentro de los primeros 30 días

Si un Distribuidor Independiente decide cancelar el Contrato dentro de los primeros treinta (30) días de la inscripción y decide retornar el producto que había pedido, el reembolso se llevará a cabo por la cantidad total menos cualquier gasto de envío, manejo, reembolsos, bonos o comisiones que se hayan expedido de acuerdo a la Sección 12.2 “Ajustes a los descuentos, los bonos y las comisiones”.

12.3 – Comisiones y créditos no reclamados

Los Distribuidores Independientes deben depositar o cambiar los cheques de reembolsos, comisiones o de bonificación dentro de seis meses a la fecha de ser expedidos. Los cheques que no se cambien, serán anulados después de los (6) meses. Después de que un cheque sea anulado, LifeVantage intentará notificar al Distribuidor Independiente que tenga cheques sin cambiar por medio de una notificación mensual por escrito a su último domicilio conocido invitando al Distribuidor Independiente a que solicite un cheque de reemplazo. Se cobrará un cargo administrativo de \$25.00 por el reemplazo del cheque. Estos cargos serán reducidos del balance acreditado al Distribuidor Independiente. Los Clientes Directos al Menudeo, los Clientes Preferidos y los Distribuidores Independientes que tengan algún crédito en sus cuentas deberán utilizar ese crédito dentro de seis (6) meses a la fecha en la cual se acreditó la cuenta. Si los créditos no se utilizan dentro de seis (6) meses, LifeVantage intentará notificar al Distribuidor Independiente, Cliente Preferido o, al Cliente Directo al Menudeo por medio de una notificación mensual por escrito a su último domicilio conocido, invitando al Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo al Menudeo acerca del crédito. Se cobrará un cargo administrativo de \$10.00 por cada notificación. Este cargo será reducido del crédito en la cuenta del Distribuidor Independiente o Cliente.

12.4 – Viajes de incentivo y premios

De vez en vez, la Compañía puede ofrecer viajes de incentivo y otros premios a los Distribuidores Independientes calificados. Estos premios o viajes pueden estar basados en el título o el alto desempeño del Distribuidor Independiente y se ofrecen sólo a la persona o personas que figuren en el Contrato del Distribuidor Independiente, y pueden comprender el pago de los boletos de avión para dos personas y el alojamiento en un cuarto de hotel. Los viajes de incentivo o premios no pueden ser postergados para aceptación posterior y no cuentan con un valor en efectivo. No se otorgarán pagos ni crédito a quienes no puedan o decidan no asistir a los viajes o aceptar los reconocimientos.



A pesar de lo mencionado, y aunque la Compañía puede pagar los costos de tales viajes de incentivo en forma parcial o total, el Distribuidor Independiente acepta indemnizar y mantener indemne a la Compañía de cualquier reclamo, lesión, pérdida o cualquier otro daño recibido en relación al viaje por el Distribuidor Independiente o sus invitados. El Distribuidor Independiente no puede hacer reclamos ni depender de ninguna póliza de seguros de la Compañía para cubrir los costos y gastos de ninguna lesión, pérdida o cualquier otro daño al Distribuidor Independiente o sus invitados.

Es posible que, por ley, la Compañía deba incluir el valor comercial de cualquier premio de incentivo, viaje, etc. en el informe fiscal de fin de año del Distribuidor Independiente. El Distribuidor Independiente es responsable de los impuestos correspondientes y acepta mantener indemne a la Compañía de reclamos sobre responsabilidades fiscales relacionadas con estos viajes y premios de incentivo.

Si se encontrara que el Distribuidor Independiente ha actuado con falsedad o que ha violado el Contrato a fin de recibir estos viajes y premios de incentivo, la Compañía puede cobrar al Distribuidor Independiente cualquier costo incurrido por la Compañía o por cualquier beneficio o premio recibido por el Distribuidor Independiente. La Compañía se reserva el derecho y la discreción absoluta y exclusiva de impedir la participación por cualquier razón que considere necesaria.

12.5 – Informes

Para efectos de esta Sección 12.5, “LifeVantage” significa la entidad y todos sus empleados, oficiales, directores, contratistas independientes, Distribuidores Independientes, clientes y agentes.

12.5.1 – Informes sobre la organización descendente

Los Distribuidores Independientes entienden que LifeVantage provee información en forma regular a todos sus Distribuidores Independientes. Esto comprende, pero no se limita a, informes virtuales o telefónicos de actividad de la Organización Descendente, tales como volumen de ventas personal y de grupo, y la actividad de patrocinio de la Organización Descendente (la “Información”).

12.5.2 – Informes sobre la indemnización

El Distribuidor Independiente está de acuerdo en nunca hacer ninguna clase de reclamo en contra de LifeVantage, incluso sus oficiales, directores, empleados y contratistas independientes, que surja de, o que esté conectada de alguna forma con la presentación, compilación, desarrollo, publicación y difusión por parte de LifeVantage, de la información que comprenda pero no se limite a, reclamos por pérdida de ganancias, bonificaciones, comisiones o pérdida de oportunidad. Este acuerdo en relación a los Distribuidores Independientes, abarca cualquier acto u omisión del mismo por parte de LifeVantage en lo relacionado, pero sin limitarse a, información inexacta, incompleta, inconveniente, tardía o la pérdida del uso de la misma. Sin embargo, esta Sección 12.5.2 no se aplica a reclamos que surjan como resultado de la falta intencional de ética o la falta de respeto en forma imprudente de los derechos de los Distribuidores Independientes por parte de LifeVantage.

SECCIÓN 13 – GARANTÍA DEL PRODUCTO, REEMBOLSOS Y RE-COMPRA DE INVENTARIO

13.1 – Garantía del producto

Los productos y materiales de mercadeo que se devuelvan dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra recibirán un 100% de reembolso, menos gastos de envío y manejo. Sólo los productos sin abrir calificarán para recibir reembolsos, a menos de que presenten defectos. Los productos deben estar en una condición que permita su reventa o readmisión al inventario a fin de calificar para reembolso. “En condición para reventa” significa que el producto está en su envoltura original con sellos y celofán en su sitio. Todos los productos retornados deben estar acompañados con una Autorización de Mercancía de Retorno (“RMA” sigla en inglés), expedida por Servicio al Cliente. Los Distribuidores Independientes y los Clientes son responsables de retornar producto a la Compañía dentro de diez (10) días hábiles de haber recibido la forma con el RMA, de otra forma el producto no será elegible para reembolso.



13.2 – Re-compra de inventario

El Distribuidor Independiente que cancele, cuya cancelación que debe hacerse por escrito, puede retornar producto o los materiales de ventas adquiridos dentro de los doce (12) meses previos a la cancelación, sujeto a la Regla del 70% de Ventas (véase la Sección 11.3, más arriba), y sujeto a las mismas condiciones establecidas en la Sección 13.1, más arriba, referentes a las condiciones para reventa del producto y la forma RMA. Una vez cumplidos todos los requisitos aplicables, la Compañía expedirá un reembolso total, menos un cargo del 10% por reintegración a inventario, y costos de envío y manejo. Cualquier producto que esté vencido o que esté a tres (3) meses de la fecha de vencimiento, no calificará para su devolución. Por favor deje pasar hasta unos veinte (20) días a la fecha en la que el producto sea recibido para que el reembolso sea procesado.

13.2.1 – Si el envío es rechazado, ya sea que se trate de un Auto envío o de algún pedido que se haya hecho recientemente, LifeVantage cobrará un cargo de \$10.00 por rechazo de pedido a la forma de pago que tenga archivada.

13.3 – Excepciones a las normas de reembolsos

Las Distribuciones Financieras previamente pagadas (como se describe en la Sección 12) pueden ser revertidas o ajustadas como resultado de las excepciones y al derecho exclusivo de la Compañía. Cualquier comisión pagada al Distribuidor Independiente y a sus Patrocinadores de la Línea Ascendente por el producto retornado por el Distribuidor Independiente o Cliente, puede ser debitada de la cuenta del Patrocinador del Distribuidor Independiente o retenida de algún pago presente o futuro de sus comisiones. Los Distribuidores Independientes entienden que no deben confiarse del Volumen de la Organización descendente al cierre del periodo de comisiones, ya que las devoluciones podrían generar cambios a su título, rango o pago de comisiones.

13.4 – Residentes de Montana

Los residentes de Montana pueden cancelar su Contrato dentro de quince (15) días a la fecha de la inscripción, retornar su Estuche de Distribuidor, y obtener un reembolso integral dentro de tal periodo de tiempo.

SECCIÓN 14 – RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y SOLUCIONES

14.1 – Soluciones

Cualquier incumplimiento del Contrato, incluso de estas Normas y Procedimientos o, cualquier conducta de negocios que sea ilegal, fraudulenta, engañosa o falta de ética por parte del Distribuidor Independiente puede resultar en, a discreción exclusiva de LifeVantage, una o más de las siguientes acciones:

- 1) La expedición de una carta de advertencia o de amonestación;
- 2) La expedición de una notificación escrita instruyendo al Distribuidor Independiente que tome medidas correctivas en forma inmediata;
- 3) La pérdida de uno o más de sus cheques de bonificación o comisiones; total o en parte;
- 4) La retención de toda Distribución Financiera del Distribuidor Independiente (como se describe en la Sección 12) durante el periodo en el que LifeVantage esté llevando a cabo la investigación de cualquier conducta que se presuma como violación al Contrato;
- 5) La suspensión del Contrato por uno o más periodos de pago;
- 6) La Cancelación del Contrato;
- 7) La cancelación del Contrato de Distribuidor Independiente de cualquier otro miembro de la unidad familiar o individuo afiliado que esté en asociación con el Distribuidor Independiente infractor;
- 8) Cualquier otro medio expresamente permitido por el Contrato que LifeVantage considere necesario a fin de implementar o tomar posesión con el propósito de remediar los daños causados parcial o exclusivamente por la infracción del Distribuidor Independiente; o
- 9) El inicio de procesos legales a fin de obtener indemnización judicial o equitativa, o ambas.



14.2 – Quejas y reclamos

Cuando los Distribuidores Independientes tengan quejas o reclamos en contra de otro Distribuidor Independiente con respecto a cualquier práctica o conducta en la relación a su Organización de Mercado, el Distribuidor Independiente que esta Reclamando debería relatar primero el problema a su Patrocinador que debería examinar el asunto e intento de resolverlo con el Patrocinador del otro partido. Si el asunto no puede ser resuelto, debería ser relatado por escrito al Departamento de Apoyo del Distribuidor de la Compañía. El Departamento de Apoyo del Distribuidor examinará los hechos y tentativa de resolver el reclamo.

14.3 – La ley vigente y la resolución de litigios

14.3.1 – La interpretación y ejecución de este Contrato es gobernada y será interpretada de acuerdo a las leyes del Estado de Utah, sin dar efecto a principios de conflicto de intereses.

14.3.2 – Las partes están de acuerdo que la jurisdicción personal y el local para cualquier disputa provenir o relacionándose con este Acuerdo son apropiados exclusivamente en los tribunales estatales y federales localizados en el estado de Utah, el condado de Salt Lake, y ambas partes por este medio se rinden a renunciar cualquier objeción de, jurisdicción personal o local en tales tribunales con tal objetivo. Ninguna acción que proviene o está relacionado en cualquier respecto a este Acuerdo, o a la imposición o la interpretación de cualquier de sus términos, puede ser archivada en ninguna parte excepto en los tribunales federales o estatales localizados en el estado de Utah, condado de Salt Lake.

14.3.3 – Cada Parte sufragará sus propios honorarios de abogados y otros costos y gastos incurridos en la resolución de cualquier controversia, sin tener en cuenta el resultado. No obstante lo anterior, o cualquier otra cosa al contrario en este Acuerdo, en cualquier acción legal comenzó a abordar la desviación no autorizada de productos (tal como se establece en los párrafos 8.15.12 y 8.15.13 de este acuerdo, la parte que prevalezca tendrá derecho a recuperar los honorarios de abogados, costas y gastos en que incurra en la investigación y el enjuiciamiento o la defensa de dicha acción.

14.4 – Medidas cautelares

El distribuidor independiente reconoce que los pactos establecidos en el presente acuerdo relativo a la protección de información confidencial o propiedad de LifeVantage son razonables y necesarias para proteger los intereses legítimos de LifeVantage. Además el distribuidor independiente reconoce que su incumplimiento de tales convenios causaría daños irreparables de LifeVantage, la cantidad y el grado de que sería muy difíciles de estimar o determinar. Por lo tanto, el distribuidor independiente acepta que LifeVantage podrá, sin la necesidad de publicar una fianza u otra garantía, a la emisión de medidas cautelares para prohibir al independiente Distribuidor de varar o amenazar de incumplimiento de dichos pactos. En cualquier caso, no serán medidas cautelares el exclusivo remedio disponible para LifeVantage.

14.5 – Residentes de Luisiana

No obstante cualquier disposición, los residentes de Luisiana pueden hacer juicio a la compañía en la jurisdicción que se establezca de acuerdo con la ley de Luisiana.

SECCIÓN 15 – PEDIDOS

15.1 – Clientes directos de menudeo y Clientes preferidos

Se anima a los Distribuidores Independientes a que promuevan los Programas de Cliente Directo al Menudeo y de Cliente Preferido de LifeVantage con sus clientes. Los programas del Cliente Directo al Menudeo y de Cliente Preferido permiten que ambos tipos de clientes adquieran sus productos directamente de LifeVantage. Los clientes sólo llaman a la línea telefónica gratuita de pedidos de LifeVantage para hacer sus pedidos, y los pagan con su tarjeta de crédito. LifeVantage enviará el pedido de productos en forma directa al cliente. A fin de asegurar que los Distribuidores Independientes reciban las comisiones adecuadas, los Clientes Directos al Menudeo y los Clien-



tes Preferidos no podrán hacer pedidos sin un número de identificación de Distribuidor Independiente. Los Clientes Preferidos se deben inscribir también en el programa LifeVantage de Auto envío en el que el Cliente Preferido se inscribirá para recibir un paquete preseleccionado de productos de LifeVantage que le serán enviados todos los meses en forma directa y automática a su casa. (A manera de aclaración sobre la diferencia entre los Clientes Directos al Menudeo y los Clientes Preferidos, por favor diríjase a la respectiva definición bajo la Sección 18.

15.2 – La compra de productos LifeVantage

Todos los Distribuidores Independientes deberán comprar sus productos en forma directa de LifeVantage bajo su número de Distribuidor Independiente. Si un Distribuidor Independiente comprara productos de otro Distribuidor Independiente o de cualquier otra fuente, el Distribuidor Independiente comprador no recibirá el volumen de ventas personales relacionadas a esa compra.

15.3 – Normas generales para hacer pedidos

En el caso de pedidos por correo que tengan formas de pago inválidas o incorrectas, LifeVantage tratará de ponerse en contacto por teléfono o por correo con el Distribuidor Independiente o Cliente a fin de tratar de obtener otra forma de pago. Si no tuviera éxito en estos intentos, después de cinco (5) días hábiles el pedido será retornado sin procesarse. No se aceptarán pedidos Por “cobrar o devolver” LifeVantage no posee ningún requisito sobre pedidos mínimos. Los pedidos de productos y de recursos para el negocio pueden combinarse.

15.4 – Normas de envíos y pedidos pendientes

LifeVantage enviará en forma rápida la parte del pedido que tenga en el inventario. Sin embargo, si los artículos del pedido estuvieran agotados, se colocarán como artículos de entrega pendiente y serán enviados una vez que LifeVantage reciba inventario adicional El cobro se llevará a cabo a los Distribuidores Independientes y se les acreditará el Volumen de Ventas sobre los artículos de entrega pendiente a menos que reciban una notificación en el recibo de que el producto fue discontinuado. LifeVantage notificará a los Distribuidores Independientes, Clientes Preferidos y a los Clientes Directos al Menudeo si no se espera que los artículos agotados estén disponibles para ser enviados dentro de treinta (30) días a la fecha del pedido. Se proveerá una fecha aproximada de envío. Los artículos de entrega pendiente podrán ser cancelados a pedido de los Clientes Directos al Menudeo, de los Clientes Preferidos o de los Distribuidores independientes. Los Clientes Directos al Menudeo, los Clientes Preferidos y los Distribuidores Independientes pueden solicitar un reembolso, crédito a su cuenta o el reemplazo de mercancía a cambio de los productos de entrega pendiente. Si se solicita un reembolso, el volumen de ventas personales del Distribuidor Independiente disminuirá en base a la cantidad del reembolso en el mes en el cual se expida el reembolso

15.5 – Confirmación del Pedido

Todo Distribuidor Independiente o quien reciba el pedido debe confirmar que los productos recibidos concuerden con los productos listados en el recibo del envío y que no estén dañados. El no informar a LifeVantage sobre cualquier discrepancia o daño en el envío, dentro de treinta (30) días a partir de la fecha del envío anula el derecho del Distribuidor Independiente de solicitar la corrección.

15.6 – Abandono de Producto

Una orden de transacción se considera completa sólo cuando el pedido ha sido pagado y método de entrega ha sido satisfecho. Si no se cumplen estas condiciones, dentro de los noventa (90) días a partir de la fecha de la orden, nos reservamos el derecho a determinar el resultado final de la orden y liberarnos de cualquier otra obligación o responsabilidad.



SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍOS

16.1 – Depósitos

El Distribuidor Independiente no debe recibir dinero ni aceptar pagos por una venta por parte de un Cliente personal al Menudeo excepto al momento de la entrega del producto. Los Distribuidores Independientes no deben aceptar dinero de parte de los Clientes al Menudeo como depósito o anticipo de entregas futuras.

16.2 – Falta de fondos

Los Distribuidores Independientes tienen la responsabilidad de tener suficientes fondos o suficiente crédito disponible en su cuenta a fin de cubrir el costo del pedido mensual de Auto envío. LifeVantage no está obligada a ponerse en contacto con los Distribuidores Independientes en relación a los pedidos cancelados por insuficiencia de fondos o crédito. Esta clase de cancelación de pedido puede dar como resultado, en el caso de un Distribuidor Independiente, la imposibilidad de recibir productos o de cumplir con sus requisitos de volumen de ventas personales del mes.

16.3 – Restricciones para el uso de tarjetas de crédito ajenas

Los Distribuidores Independientes no permitirán que otros Distribuidores Independientes o Clientes utilicen sus tarjetas de crédito para cualquier compra de la compañía.

16.4 – Impuestos a las ventas

En virtud de sus operaciones comerciales, a LifeVantage se le exige cobrar el impuesto sobre la venta de todas las compras hechas por los Distribuidores Independientes, Clientes Preferidos y Clientes Directos al Menudeo y remitir los impuestos cobrados a los respectivos estados. Por consiguiente, LifeVantage recaudará y remitirá los impuestos a las ventas a nombre de los Distribuidores Independientes, en base al precio sugerido de venta al público de los productos, de acuerdo con las tasas aplicables de impuestos en el estado o provincia a la cual esté destinado el envío. Si un Distribuidor Independiente hubiera presentado, y LifeVantage hubiera aceptado, un Certificado de exención de impuestos a las ventas y una licencia de registración de impuestos a las ventas, los impuestos a las ventas no se le añadirán a la facturación y la responsabilidad de recaudar y remitir los impuestos a las ventas a la debida autoridad recaerá sobre el Distribuidor Independiente. La exención del pago del impuesto a las ventas se aplica solamente a los pedidos que se envíen a un estado para el cual se haya presentado la documentación adecuada de exención de impuestos y la misma haya sido aceptada. Los impuestos correspondientes a las ventas se cobrarán en los pedidos que se despachen a otro estado. Las exenciones de impuestos que LifeVantage haya aceptado no serán retroactivas.

SECCIÓN 17 – CANCELACIÓN Y RECLASIFICACIÓN

17.1 – Efecto de cancelación

En tanto que el Distribuidor Independiente permanezca activo y cumpla con los términos del Contrato, incluso estas Normas y Procedimientos, LifeVantage pagará las Distribuciones Financieras (como se describen en la Sección 12) a tal Distribuidor Independiente de acuerdo al Plan de Compensación. Toda Distribución Financiera constituye en forma integral el pago al Distribuidor Independiente por sus esfuerzos y actividad para generar ventas (lo cual incluye el establecimiento de su Organización Descendente). Inmediatamente después que un Distribuidor Independiente no renueve su Contrato, (todos estos métodos a los que se hace referencia en forma colectiva como “Cancelación”), el ex Distribuidor Independiente no tendrá más derecho, titularidad, reclamo ni interés sobre la Organización de Mercadeo que operaba ni ningún otro bono o Comisión sobre las ventas generadas por la Organización de Mercadeo. Todo Distribuidor Independiente cuya Distribución Independiente sea cancelada perderá en forma permanente de todos los derechos como Distribuidor Independiente.

Esto comprende el derecho de vender productos y servicios, y el derecho de recibir futuras comisiones, bonos u otros ingresos como resultado de las ventas y otras actividades de la organización de ventas que previamente le



pertenece al Distribuidor Independiente. En el caso de cancelación, los Distribuidores Independientes se comprometen a renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluso, pero sin limitarse a los derechos de propiedad de la organización de ventas que tenían previamente, y a todos los bonos, comisiones u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de la previa organización de ventas.

Inmediatamente después de la Cancelación del Contrato de un Distribuidor Independiente, el ex Distribuidor Independiente no dará indicación alguna de que es Distribuidor Independiente LifeVantage y no tendrá el derecho de vender los productos LifeVantage. Los Distribuidores Independientes cuyos Contratos hayan sido cancelados recibirán comisiones y bonos sólo por el último período de pago durante el cual estuvieron activos previo a la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante el proceso de investigación de una cancelación involuntaria). Los Distribuidores Independientes pueden presentar una nueva solicitud como Distribuidor Independiente de acuerdo a la Sección 4.7.5 “Cancelación y nueva Solicitud”.

17.2 – Cancelación y reclasificación

Distribuidores Independientes quienes personalmente generan menos del Volumen Personal necesario, si existiera cualquier período de pago que no recibía una comisión por las ventas generadas a través de su organización de marketing para ese período de pago, Si un distribuidor independiente no ha inscrito a un distribuidor o cliente, re- vendido ningún producto, ni recibido ninguna comisión por la venta de productos por un periodo de doce (12) meses consecutivos, él o ella será reclasificado como un cliente preferido. Como cliente preferido, él o ella será concedido los derechos y privilegios otorgados a todos los clientes preferidos, incluyendo pero no limitado a la compra de productos a precio de mayorista, mantenimiento o unirse a un programa de suscripción aplicables, participando en cualquier cliente preferido programas promocionales y teniendo acceso a EVO y otras herramientas del cliente.

17.3 – Cancelación involuntaria

La violación de cualquiera de los términos del Contrato por el Distribuidor Independiente puede tener como resultado cualquiera de las sanciones presentes en la Sección 14.1, incluso la Cancelación involuntaria de su Contrato. A menos que se indique lo contrario en la Notificación de cancelación, la cancelación será efectiva en la fecha en la cual la notificación escrita sea enviada por correo, enviada por fax o por correo expreso o de entrega inmediata al último domicilio conocido (o número de fax) del Distribuidor Independiente o su abogado o, cuando el Distribuidor Independiente reciba la Notificación de cancelación, lo que ocurra primero. La readmisión, de alguna vez ser concedida, puede ser anticipada o retroactiva y totalmente discrecional de parte de la Compañía.

17.4 – Cancelación voluntaria

Los Distribuidores Independientes tienen el derecho de cancelar el Contrato en cualquier momento. La cancelación deberá presentarse por escrito a la Compañía a su domicilio principal: 9815 South Monroe Street, Suite 100, Sandy, Utah 84070. La notificación escrita debe incluir la firma, el nombre en letra de molde, domicilio y número de identificación (DIN) del Distribuidor Independiente. Sin embargo, si un Distribuidor Independiente no está considerado en buena conducta con la compañía al momento en el que LifeVantage reciba la Notificación de cancelación, las consecuencias de la cancelación involuntaria pueden entrar en vigor (como lo indica la Sección 14). Los Distribuidores Independientes pueden presentar una nueva solicitud como Distribuidores Independientes de acuerdo con la Sección 4.7.5 “Cancelación y nueva Solicitud”.

17.5 – No renovación

Los Distribuidores Independientes pueden cancelar en forma voluntaria su Contrato de Distribuidores Independientes enviando una notificación por escrito de treinta (30) días antes de la fecha de aniversario. La Compañía puede también optar por no renovar el contrato del Distribuidor Independiente en la fecha aniversario.



SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

Aceptación – Se refiere a la aceptación de la oferta de LifeVantage de llegar a ser Distribuidor Independiente al llenar el formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente y entregarlo a LifeVantage. La “Aceptación” ocurrirá cuando LifeVantage reciba la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente por parte de una persona que haya decidido hacerse Distribuidor Independiente.

Activo – significa el estado de un distribuidor independiente que satisface los requisitos mínimos de volumen Personal de ventas, como se indica en el Plan de compensación LifeVantage, para asegurar que él o ella es elegible para recibir descuentos, bonos y comisiones.

Rango Activo – Se refiere al rango vigente de un Distribuidor Independiente, como lo determina el Plan de Compensación de LifeVantage, en cualquier mes calendario. Para ser considerado “activo” en relación a cualquier rango en particular, el Distribuidor Independiente debe satisfacer los requisitos establecidos por el Plan de LifeVantage para su rango respectivo. (Véase la definición de “Rango” más adelante.)

Contrato – Se refiere al Contrato entre la Compañía y los Distribuidores Independientes lo cual comprende el Formulario de Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente, las Normas y Procedimientos de LifeVantage, el Plan de Compensación de LifeVantage y el Formulario de Entidad Comercial (cuando corresponda), todos en su forma actual y con las enmiendas que haga LifeVantage de vez en vez de acuerdo con su propio criterio. Estos documentos constituyen el “Contrato” y así se denominan en forma colectiva.

Autoenvío, acuerdo de autoenvío – significa el programa LifeVantage opcional por el cual los productos se envían automáticamente a distribuidores independientes y clientes preferidos. El acuerdo de envío automático se incorpora en el “acuerdo” y puede encontrarse como parte de la aplicación de distribuidor independiente y acuerdo o aplicación de cliente preferido y acuerdo.

Incumplimiento – (“No cumplir” y “Violar”) Significa alguna transgresión o presunta transgresión o violación de cualquier parte del Contrato.

Centro de Negocios – Es la posición de Distribución Independiente adicional permitida bajo la Distribución Independiente original.

Cancelación – Significa la terminación o desvinculación de una Distribución Independiente. La cancelación podría ser voluntaria, involuntaria, debido a la falta de renovación o inactividad.

Volumen Comisionable – Significa todos los productos de LifeVantage sobre los cuales se pagan las Distribuciones Financieras. Los Estuches de Inicio y los recursos de ventas no contienen Volumen Comisionable.

Compañía – Se refiere a la Corporación LifeVantage.

Plan de compensación – significa que el plan ofrecido por LifeVantage que establece la compensación proporciona a distribuidores independientes para la venta de productos LifeVantage por su organización de mercadeo.

Cliente – Se refiere al Cliente Directo al Menudeo o Preferido. Los clientes pueden adquirir productos para su uso personal solamente y no pueden revender el producto. Un Distribuidor Independiente no es ni puede actuar como Cliente.

Cliente Directo al Menudeo (en algunas ocasiones referido como Cliente al Menudeo) – Se refiere al cliente que compra en forma directa de LifeVantage y que no es Distribuidor Independiente. Los clientes pueden adquirir productos para su uso personal solamente y no pueden revender el producto. Un Distribuidor Independiente no es y no puede actuar como Cliente Directo al Menudeo.

Número de Identificación del Distribuidor – significa un número único asignado por LifeVantage a cada distribuidor independiente para facilitar el registro interno de LifeVantage con respecto a ese distribuidor independiente.



Organización Descendente – Se refiere a la red de Distribuidores Independientes y Clientes que existan debajo de una Distribución Independiente. El Distribuidor Independiente entiende que (1) Distribuidor Independiente no tiene ningún derecho o posesión, título o interés en ninguna Organización descendente individual, entidad, organización ni en ningún material generado por LifeVantage o creado por los Distribuidores Independientes o cualquier otro individuo o entidad hasta donde alcance, en forma íntegra o parcial, de ninguna información de Organizaciones descendentes de LifeVantage o cualquier parte del Contrato, (2) el único interés de propiedad de un Distribuidor Independiente con respecto a Organizaciones descendentes es el derecho de recibir comisiones como se establece en el Contrato y, (3) que LifeVantage es la única propietaria de todos los derechos, títulos, intereses y materiales referentes a todas las Organizaciones descendentes.

Informe de Actividad de Organización Descendente – Se refiere al informe mensual generado LifeVantage que proporciona datos fundamentales relacionados a la identidad de los Distribuidores Independientes, Clientes, información de ventas y la actividad de patrocinio de las Organizaciones de Mercadeo de los Distribuidores Independientes. Este informe contiene información confidencial y secretos del oficio que es exclusiva de LifeVantage. Es de propiedad exclusiva de LifeVantage.

Consumidor Final – Se refiere a la persona que compra productos de LifeVantage con el propósito de consumirlos en forma personal en lugar de tratar de revenderlos a otras personas.

Inscrito – significa que los distribuidores independientes y clientes que han sido inscritos como distribuidores independientes de LifeVantage o clientes por otro distribuidor independiente o cliente, según sea el caso.

Patrocinador – Se refiere al Distribuidor Independiente que inscribe a nuevos Distribuidores Independientes o Clientes en LifeVantage. El Patrocinador puede “colocar” a un nuevo Distribuidor Independiente o Cliente debajo de sí mismo o colocar al nuevo Distribuidor Independiente o Cliente debajo de algún integrante elegible de su organización descendente. La persona debajo de la cual el nuevo Distribuidor Independiente o Cliente es colocado, es el “Patrocinador de Colocación” del nuevo Distribuidor Independiente. El mismo Distribuidor Independiente puede ser el “Patrocinador” y “Patrocinador de Colocación” del nuevo Distribuidor Independiente. Vea la definición de “Patrocinador de Colocación” más adelante.

Distribuciones financieras – significa las rebajas, Comisión, bonos y otras compensaciones pagadas por LifeVantage a los distribuidores independientes de conformidad con el Plan de compensación.

Volumen de Ventas de Grupo (GV siglas en inglés) – Se refiere al valor comisionable de los productos LifeVantage generado por la Organización de Mercadeo de un Distribuidor Independiente. El Volumen de Ventas de Grupo no incluye el Volumen de Ventas Personales (PV siglas en inglés) del Distribuidor Independiente. (El Estuche de Inicio y los recursos de ventas no generan Volumen de Ventas de Grupo.)

Familia inmediata – significa un distribuidor independiente y su cónyuge legal o de derecho común o socio y sus familiares dependientes que residan en la misma dirección.

Distribuidor Independiente – Se refiere a un contratista independiente que se ha inscrito y ha completado en forma oficial la Solicitud y Contrato del Distribuidor Independiente LifeVantage y cuyo Contrato de Distribuidor ha sido aceptado por LifeVantage. Se exige que los Distribuidores Independientes cumplan con ciertos requisitos y asuman responsabilidad por la capacitación, motivación, apoyo y desarrollo de los Distribuidores Independientes de su respectiva Organización de Mercadeo. Los Distribuidores Independientes están autorizados para comprar productos LifeVantage a precio de costo, inscribir a nuevos Distribuidores Independientes y Clientes y, a participar del Plan de Compensación LifeVantage. Los Clientes Preferidos y los Clientes Directos al Menudeo no son Distribuidores Independientes.

Distribución Independiente – significa los derechos contractuales concedidos al Distribuidor independiente con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo para crear, mantener y recibir una compensación de LifeVantage relacionadas con el funcionamiento de una organización.

Nivel – Se refiere a la capa de Distribuidores Independientes dentro de una Organización descendente en la Organización de Mercadeo de algún Distribuidor Independiente en particular. Este término se refiere a la rel-



ación de un Distribuidor Independiente en lo relacionado a su Distribuidor Independiente Patrocinador, determinado por el número de Distribuidores Independientes entre ellos que estén relacionados por el patrocinio. Por ejemplo, si A es el Patrocinador de B, B es el Patrocinador de C, C es el Patrocinador de D, D es el Patrocinador de E, E es el cuarto nivel de A.

Organización de marketing – significa que los distribuidores independientes y clientes que están inscritos o patrocinados, en línea descendente del distribuidor independiente particular.

Material Oficial LifeVantage – Es la literatura, audio o grabación digital, o cualquier otro material desarrollado, impreso, publicado y distribuidos por LifeVantage a los Distribuidores Independientes.

Volumen de Ventas de Organización (OV siglas en inglés) – Se refiere al valor comisionable de productos LifeVantage generado por la Organización de Mercadeo de un Distribuidor Independiente e incluye el Volumen de Ventas Personales (PV) del Distribuidor Independiente.

Persona – significa un ser humano individual o una entidad empresarial, como el contexto dicta

Producción Personal – Significa las ventas de producto al Consumidor Final para su uso personal.

Volumen de Ventas Personales (PV siglas en inglés) – Se refiere al valor comisionable de productos vendidos dentro de un mes calendario: (1) por la Compañía a un Distribuidor Independiente y, (2) por la Compañía a los Clientes Directos al Menudeo y Clientes Preferidos inscritos en forma personal por el Distribuidor Independiente.

Colocación (Patrocinador de Colocación) – Se refiere a un Distribuidor Independiente o Cliente debajo del cual el Patrocinador coloca a un nuevo Distribuidor Independiente o Cliente.

Cliente Preferido – Se refiere al cliente que ha completado la Solicitud y Contrato del Cliente Preferido LifeVantage, y que comprar productos directamente de LifeVantage al precio del Distribuidor Independiente. Los Clientes Preferidos participan del programa de Auto envío de LifeVantage y reciben en forma automática una selección productos de LifeVantage todos los meses. Los clientes pueden adquirir productos para su uso personal solamente y no pueden revender el producto. Los Distribuidores Independientes no son ni pueden actuar como Clientes.

Rango – Se refiere al “título” que un Distribuidor Independiente ha alcanzado de acuerdo con las calificaciones establecidas en el Plan de Compensación de LifeVantage.

Reclutamiento – Significa, en lo relacionado a las Normas sobre Conflictos de Intereses de LifeVantage (Sección 6), una invitación o intento de invitación, inscripción, impulso o esfuerzo para renunciar en cualquier forma, ya sea en forma directa o a través de terceros, a otro Distribuidor Independiente o Cliente, Directo o al Menudeo LifeVantage, para inscribirlo o para que participe en cualquier otro mercadeo de multinivel, mercadeo en red u oportunidad de ventas directas. Esta conducta constituye reclutamiento aun si las acciones del Distribuidor Independiente fueran en respuesta a la pregunta hecha por otro Distribuidor Independiente o Cliente.

Para re-ingreso al inventario o apto para reventa – Se refiere a los productos o ayudas de ventas si cada uno de los siguientes elementos se cumple: (1) no se han abierto ni están usados, (2) el empaque o la etiqueta no han sido alterados o dañados, (3) el producto y el empaque están en una condición tal, que dentro de la industria se considera una práctica comercialmente razonable vender el producto al precio integral, (4) los productos fueron retornados a LifeVantage dentro de treinta (30) días a la fecha de la compra, (5) la fecha de vencimiento del producto no se ha cumplido y, (6) el producto contiene el etiquetado actual de LifeVantage. Todos los productos que hayan sido identificados al momento de la venta como no retornables, descontados o artículos de estación no se pueden revender.

Ganancias Directas – Es la diferencia entre el Precio al Menudeo (como se lo define más adelante) de los productos y el precio al detalle que un Distribuidor Independiente recibe de los productos cuando son revendidos.



Ascenso de organización por compresión – Es el método por medio del cual se llena una posición vacante dentro de una Organización de Mercadeo disponible por el abandono o remoción de un Distribuidor Independiente o Cliente Preferido cuyo contrato ha sido cancelado.

Estuche de Inicio – significa una selección de materiales de capacitación de LifeVantage y apoyo a las empresas comprar materiales por cada nuevo distribuidor independiente. La compra del Kit de inicio puede ser opcional en algunos Estados.

Precio de Sugerido de Venta (SRP siglas en inglés) – Se refiere al precio sugerido por LifeVantage para que los Distribuidores Independientes promuevan algún producto o material.

Organización ascendente – Se refiere a los Distribuidores Independientes que estén por encima de algún Distribuidor Independiente dentro de la línea de patrocinio o inscripción de la Compañía. Dicho de otra forma, es la línea de Patrocinadores que están enlazados por algún Distribuidor Independiente o Cliente en particular dentro de la Compañía.

Costo o Precio de Costo – Se refiere al precio que un Distribuidor Independiente o Cliente Preferido paga a la Compañía por la compra de productos. El precio de costo también se conoce como el Costo al Distribuidor Independiente.

