

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Reglas según las cuales vivir

DEPARTAMENTO DE CUMPLIMIENTO

Agosto de 2009

Sección 1 - Objeto de las Políticas y los Procedimientos

Sección 2 - Introducción

- 2.1 - Plan de Políticas y Procedimientos que forman parte integrante del Contrato de Distribuidor Independiente
- 2.2 - Cambios de Políticas y Procedimientos
- 2.3 - Cambios al Contrato
- 2.4 - Demoras
- 2.5 - Separabilidad, Invalidez e Inejecutabilidad de alguna Estipulación al Contrato
- 2.6 - Renuncia

Sección 3 - Convertirse en un Distribuidor Independiente - Reglas de Conducta

- 3.1 - Requisitos para Convertirse en un Distribuidor Independiente
- 3.2 - Registro de Nuevos Distribuidores Independientes por Teléfono, Fax o Internet
- 3.3 - Renovación de su Negocio LifeVantage

Sección 4 - Operar un Negocio LifeVantage

- 4.1 - Consentimiento al Plan de Compensación LifeVantage
- 4.2 - Entidades Comerciales
- 4.3 - Menores
- 4.4 - Un Negocio LifeVantage por Distribuidor Independiente y Dos por Hogar
- 4.5 - Condición de Empresario Independiente
- 4.6 - Patrocinio/Inscripción
- 4.7 - Cambios a un Negocio LifeVantage
- 4.8 - Ascenso "Roll-up" en la Organización de Comercialización
- 4.9 - Venta, Transferencia o Cesión de un Negocio LifeVantage
- 4.10 - Separación de un Negocio LifeVantage
- 4.11 - Sucesión

- 4.12 - Transferencia a la muerte de un Distribuidor Independiente
- 4.13 - Transferencia en virtud de la Incapacidad de un Distribuidor Independiente
- 4.14 - Errores o Preguntas

Sección 5 - Responsabilidades de los Distribuidores Independientes

- 5.1 - Cambio de Dirección o de Teléfono
- 5.2 - Obligaciones de Desarrollo Continuo
- 5.3 - Prohibición de Desprestigiar
- 5.4 - Suministro de Documentación a los Solicitantes
- 5.5 - Reporte de Violaciones de Políticas
- 5.6 - Declaraciones sobre la Compañía

Sección 6 - Conflictos de Interés

- 6.1 - Prohibición de Reclutamiento
- 6.2 - Prohibición de Captación de Otros Vendedores Directos
- 6.3 - Patrocinio Cruzado
- 6.4 - Retención de Solicitudes o Pedidos
- 6.5 - Acumulación

Sección 7 - Comunicación y Confidencialidad en un Negocio LifeVantage

- 7.1 - Actividad en Línea Descendente (Reportes de Genealogía)
- 7.2 - Protección de Acceso a la Web
- 7.3 - Consentimiento de Comunicación

Sección 8 - Publicidad

- 8.1 - General
- 8.2 - Interacción con el Consejo Asesor Científico
- 8.3 - Sitios Web de Distribuidores Independientes
- 8.4 - Nombres de Dominios y Direcciones de Correo Electrónico
- 8.5 - Uso de Nombres de Celebridades
- 8.6 - Marcas Registradas y Derechos de Autor
- 8.7 - Medios y Consultas de los Medios de Comunicación
- 8.8 - Spam y Faxes No Solicitados
- 8.9 - Telemarketing
- 8.10 - Afirmaciones y Acciones No Autorizadas
- 8.11 - Manifestaciones de Declaraciones de Aprobación Corporativa
- 8.12 - Aprobación y Respaldo Gubernamentales

Sección 9 - Normas y Regulaciones

- 9.1 - Identificación

- 9.2 - Impuesto Sobre la Renta
- 9.3 - Seguros
- 9.4 - Comercialización Internacional
- 9.5 - Cumplimiento con las Leyes y Reglamentos

Sección 10 - Ventas

- 10.1 - Puntos de Venta Comercial
- 10.2 - Ferias Comerciales, Exposiciones y Otros Foros de Ventas
- 10.3 - Prohibición de Compras de Inventario Excedente
- 10.4 - Prohibición de Compra de Bonos
- 10.5 - Prohibición de Reenvasado y de Reetiquetado

Sección 11 - Requisitos de Venta

- 11.1 - Ventas de Producto
- 11.2 - Inexistencia de Restricciones de Territorio
- 11.3 - Regla de ventas del 70%
- 11.4 - Documentos de ventas

Sección 12 - Bonificaciones y Comisiones

- 12.1 - Requisitos para Bonificaciones y Comisiones
- 12.2 - Ajustes a las Bonificaciones y Comisiones
- 12.3 - Comisiones y Créditos No Reclamados
- 12.4 - Viajes de Incentivo y Recompensas
- 12.5 - Informes

Sección 13 - Garantías de Producto, Devoluciones y Recompra del Inventario

- 13.1 - Garantía al Consumidor
- 13.2 - Devoluciones de Inventario
- 13.3 - Excepciones a las Políticas de Reembolsos

Sección 14 - Resolución de Disputas y Procedimientos Disciplinarios

- 14.1 - Sanciones Disciplinarias
- 14.2 - Quejas y Reclamos
- 14.3 - Arbitraje
- 14.4 - Ley Aplicable, Jurisdicción y Competencia

Sección 15 - Pedidos

- 15.1 - Clientes Directos de Menudeo y Clientes Preferentes
- 15.2 - Compra de Productos LifeVantage
- 15.3 - Políticas Generales para los Pedidos

15.4 - Política de Envíos y de Pedidos Pendientes

15.5 - Confirmación de Pedido

Sección 16 - Pago y Envío

16.1 - Depósitos

16.2 - Fondos Insuficientes

16.3 - Cheques Devueltos

16.4 - Restricciones al Uso de Tarjetas de Crédito de Terceros

16.5 - Impuestos Sobre las Ventas

Sección 17 - Inactividad y Cancelación

17.1 - Efecto de la Cancelación

17.2 - Terminación Debida a Inactividad

17.3 - Cancelación Involuntaria

17.4 - Terminación Voluntaria

17.5 - No Renovación

Sección 18 - Definiciones

SECCIÓN 1 - OBJETO DE LAS POLÍTICAS Y LOS PROCEDIMIENTOS

LifeVantage Corporation ha desarrollado las siguientes pautas para ayudar al éxito de LifeVantage de México, S. de R.L. de C.V. (“LifeVantage” o la “Compañía”) y de sus Distribuidores Independientes. Estas Políticas y Procedimientos ayudarán a proporcionar los siguientes beneficios:

- + Proteger los derechos de todos los Distribuidores Independientes al proporcionarles un marco en el cual cada Distribuidor Independiente pueda trabajar de manera ética, eficaz y segura.
- + Proporcionar igualdad de oportunidades a todos los Distribuidores Independientes de LifeVantage
- + Definir la relación contractual entre LifeVantage y sus Distribuidores Independientes
- + Informar a los Distribuidores Independientes acerca de las cuestiones de cumplimiento y los requerimientos regulatorios. LifeVantage exige que los Distribuidores Independientes entiendan y cumplan estas Políticas y Procedimientos mientras trabajamos juntos promoviendo los productos y oportunidades que LifeVantage ofrece.

SECCIÓN 2 - INTRODUCCIÓN

2.1 – Plan de Políticas y Procedimientos Incorporado en el Contrato de Distribuidor Independiente.

Estas Políticas y Procedimientos, en su presente forma y según puedan ser modificados a la exclusiva discreción de LifeVantage Corporation (“LifeVantage” o la “Compañía”), se encuentran incorporadas a, y forman parte integral del Contrato de Distribuidor Independiente LifeVantage. En estas Políticas, cuando se usa el término “Contrato”, éste se refiere en forma conjunta a la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente LifeVantage, a estas Políticas y Procedimientos, al Plan de Compensación LifeVantage y al Formato LifeVantage de Entidad Comercial (sifuiere aplicable). Estos documentos se incorporan mediante referencia en el Contrato de Distribuidor Independiente de LifeVantage. Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente leerlos, entenderlos, adherirse a los mismos y asegurarse de que él o ella es consciente de y opera bajo la versión más actual de estas Políticas y Procedimientos. Al inscribir a un nuevo Distribuidor Independiente, es responsabilidad del Auspiciante proporcionar la versión más actual de estas Políticas y Procedimientos y del Plan de Compensación LifeVantage al solicitante antes de que el mismo o la misma firme el Contrato de Distribuidor Independiente.

2.2 – Objeto de las Políticas

LifeVantage es una compañía de ventas directas que comercializa productos a través de Distribuidores Independientes. Es importante que entienda que su éxito y el de sus compañeros Distribuidores Independientes depende de la integridad del Distribuidor Independiente hombres y mujeres que comercializan nuestros productos. LifeVantage ha establecido este Contrato para definir claramente la relación que existe entre los Distribuidores Independientes y LifeVantage, y para hacer explícitas las normas de conducta comercial aceptable. Los Distribuidores Independientes de LifeVantage están obligados a cumplir todos los Términos y Condiciones establecidos en el Contrato, así como todas las leyes federales, estatales y locales que rijan sus negocios y su conducta. Es muy importante que todos los Distribuidores Independientes lean y cumplan el Contrato. Por favor, lea cuidadosamente la información contenida en este manual. Éste explica y regula la relación entre los Distribuidores Independientes y la Compañía. Toda pregunta concerniente a cualquier política o regla deberá ser dirigida a LifeVantage.

2.3 – Cambios al Contrato

Debido a que las leyes federales, estatales y locales y el entorno empresarial y económico cambian periódicamente, LifeVantage se reserva el derecho de modificar el Contrato y sus precios a su entera y absoluta discreción. Al firmar el Contrato de Distribuidor Independiente, todo Distribuidor Independiente acepta cumplir todas las enmiendas o modificaciones que LifeVantage decida realizar, incluyendo la modificación de precio. Las enmiendas entrarán en vigor al informársele a todos los Distribuidores Independientes que el Contrato ha sido modificado. Las notificaciones de las enmiendas serán publicadas en los materiales oficiales de LifeVantage. La Compañía deberá proporcionar o poner a disposición de todos los Distribuidores Independientes una copia completa de las disposiciones enmendadas a través de uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio Web oficial de la Compañía, (2) correo electrónico (e-mail), (3) fax a pedido, (4) sistema de transmisión

de correo de voz, (5) inclusión en las publicaciones periódicas de la empresa, (6) inclusión en los pedidos de productos o cheques de bonificaciones o (7) correos especiales. Es responsabilidad de todos los Distribuidores Independientes revisar regularmente la publicación de las enmiendas más recientes en www.LifeVantage.com. A menos que se estipule de otra manera, estas enmiendas entrarán en vigor 48 horas después de su publicación en el sitio Web de la Compañía. La única versión definitiva y más actual se encuentra en www.LifeVantage.com. Cualquier interpretación, aclaración, exclusión o excepción a estas Políticas y Procedimientos, para poder servirla, deberá ser por escrito y firmada por un ejecutivo autorizado de la Compañía.

2.4 - Modificación de Precio

La modificación de precios que determine unilateralmente la Compañía, será aplicable a su entrada en vigor conforme se establece en la Cláusula 2.3 anterior. Sin embargo, no se aplicará a aquellos pedidos en órdenes ya enviadas por la Compañía al momento de su entrada en vigor. La Compañía no tendrá responsabilidad alguna por modificar los precios.

2.5 - Demoras

LifeVantage no será responsable de las demoras o fallos en el cumplimiento de sus obligaciones cuando su ejecución se haga comercialmente inviable debido a circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, de manera enunciativa más no limitativa, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendio, muerte, restricciones en la fuente de abastecimiento de una de las partes, o decretos u órdenes gubernamentales.

2.6 - Separabilidad, Invalidez e Inejecutabilidad de alguna Disposición del Contrato

Si cualquiera de las disposiciones del Contrato, en su forma actual o como haya sido enmendada, se considera inválida o inejecutable por cualquier razón, sólo la(s) parte(s) invalidada(s) de la disposición serán declarada(s) nula(s) y los términos y disposiciones restantes seguirán en pleno vigor y efecto y se interpretará como si la disposición inválida o no ejecutable nunca hubiera formado parte del Contrato.

2.7 - Renuncia

La empresa nunca renuncia a su derecho a insistir en el cumplimiento del Contrato y de las disposiciones legales que rigen la conducta de un negocio. Ninguna omisión por parte de LifeVantage en el ejercicio de cualquier derecho o facultad previstos en el Contrato, ni en la exigencia del estricto cumplimiento por parte de un Distribuidor Independiente de cualquier obligación o disposición del Contrato, ni ninguna costumbre o práctica de las partes contraria a los términos del Contrato, constituirán una renuncia de LifeVantage a su derecho de exigir el estricto cumplimiento del mismo. La renuncia por parte de LifeVantage podrá ser efectuada únicamente por escrito firmado por un ejecutivo autorizado de la Compañía. La renuncia de LifeVantage de reclamar cualquier incumplimiento por parte de un Distribuidor Independiente no afectará ni menoscabará los derechos de LifeVantage respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni tampoco afectará en forma alguna los derechos y obligaciones de cualquier otro Distribuidor Independiente. Ninguna demora u omisión por parte de LifeVantage en ejercer cualquier derecho resultante de un incumplimiento afectará o menoscabará los derechos de LifeVantage relacionados con ese u otros incumplimientos futuros. La existencia de cualquier reclamación o causa judicial por parte de un distribuidor en contra de LifeVantage no constituirá una defensa para impedir que LifeVantage haga valer cualquier término o disposición del Contrato.

SECCIÓN 3 - CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

REGLAS DE CONDUCTA

Como Distribuidor Independiente convengo en:

1. Actuar y manejar mis relaciones de negocios de manera honesta, moral y legal.
2. Preservar la honorabilidad de mis actividades para dar una buena imagen de mi mismo y de LifeVantage.
3. Hablar bien de LifeVantage, así como de los competidores.
4. Presentar el producto de manera honesta y según lo establecido en la literatura LifeVantage, incluyendo referencias a las declaraciones de sus propiedades de salud y beneficios.

5. Explicar el Plan de Compensación de manera honesta y completa, tal y como se establece en los materiales Corporativo o de LifeVantage. Respetaré la privacidad de los demás y mantener en forma confidencial mis ganancias y las ganancias de los otros.
6. Tomar en serio a mi reclutador y a mis responsabilidades en línea ascendente, incluyendo el formar, ayudar y apoyar de buena manera a aquellos que se encuentren en mi línea descendente.
7. Atenerme a la garantía del Producto y a las políticas de devolución para mí y para mis clientes.
8. Respetar las relaciones profesionales de LifeVantage con cualquiera de sus asesores, representantes o afiliados, hablando de ellos adecuadamente y tal y como se estipula en las políticas de LifeVantage y absteniéndome de establecer contacto con ellos.
9. Dirigir todas las consultas de los medios de comunicación a LifeVantage.
10. Mantener una distancia sana entre otros Reclutadores y personas inscritas, a fin de evitar conflictos de interés.
11. Acatar el Contrato que he celebrado con LifeVantage, tal y como lo establecen todas las políticas y solicitudes de LifeVantage.
12. No solo cuidar mis propios intereses, sino ayudar a proteger la oportunidad que LifeVantage presenta para todos.

3.1 - Requisitos para Convertirse en un Distribuidor Independiente

Para convertirse en un Distribuidor Independiente LifeVantage, cada solicitante debe:

3.1.1 - Tener 18 años de edad, o 16 años de edad en cuyo caso un padre o tutor deberá ser el co-soliditante de la cuenta.

3.1.2 - Contar con un número de Registro Federal de Contribuyentes válido;

3.1.3 - Comprar un Paquete de Inicio (Starter Kit) de LifeVantage;

3.1.4 - Presentar ante LifeVantage una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente debidamente llenados y firmados.

La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud de un nuevo Distribuidor Independiente así como solicitudes de renovación. El Contrato de Distribuidor Independiente entrará en vigor una vez que la Compañía haya aceptado la solicitud y el Contrato, tal y como se define en los Términos y Condiciones de la sección 1.2.

3.2 - Registro de Nuevos Distribuidores Independientes por Teléfono, Fax o Internet

Además de registrarse en línea o con una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente escrito en papel, un posible nuevo Distribuidor Independiente puede llamar al servicio al cliente de LifeVantage, durante el horario de atención normal, para recibir un Número de Identificación de Distribuidor Independiente (DIN, por sus siglas en inglés) temporal y una autorización temporal de nuevo Distribuidor Independiente (Véase el frente de la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente para obtener los números de teléfono). La persona que llama debe ser capaz de proporcionar por teléfono toda la información necesaria para el Contrato de Distribuidor Independiente. Es posible solicitar al mismo tiempo un Paquete de Inicio (Starter Kit) para Distribuidores Independientes utilizando una tarjeta de crédito válida. Al presentar una solicitud por vía telefónica, y mientras LifeVantage no haya recibido la copia impresa con la información real de todos los Distribuidores Independientes (por fax o correo electrónico), la cuenta del Distribuidor Independiente se mantendrá en espera y no podrá recibir comisiones.

El DIN del nuevo Distribuidor Independiente y la autorización serán válidos por un período de 30 días, a la espera de que LifeVantage reciba la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente original, llenada y firmada. Una vez que la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente sea recibida por LifeVantage, el nuevo Contrato de Distribuidor Independiente se extenderá por un año completo a partir de la fecha en que se expidió el DIN. Si no se recibe la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente dentro de un plazo de 30 días, la autorización temporal expirará, el DIN será cancelado y la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente terminará automáticamente. Un solicitante puede también inscribirse enviando por fax a LifeVantage una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente debidamente llenada. Los

Distribuidores Independientes que se registren por fax deberán utilizar una tarjeta de crédito para comprar el Paquete de Inicio (Starter Kit) y deberán asegurarse de enviar por fax a LifeVantage tanto el anverso como el reverso de la Solicitud y Contrato. El número correcto de fax se indica en la Solicitud y Contrato.

3.3 - Renovación de su Negocio LifeVantage

La duración del Contrato de Distribuidor Independiente es de un año a partir de la fecha de su aceptación por parte de LifeVantage. Se requerirá y cobrará una cuota de renovación de \$338.00 MN cada año sucesivo en la fecha de aniversario del Contrato de Distribuidor Independiente. Una vez que la cuota anual de renovación haya sido pagada, el Contrato será renovado, siempre que el Distribuidor Independiente esté en total cumplimiento y que el Contrato no haya sido cancelado según las disposiciones que aquí se enuncian.

SECTION 4 - OPERAR UN NEGOCIO LIFEVANTAGE

4.1 - Consentimiento al Plan de Compensación LifeVantage

Los Distribuidores Independientes consienten el Plan de Compensación de LifeVantage tal y como se establece en el material oficial de LifeVantage.

Los Distribuidores Independientes no podrán ofrecer la oportunidad de LifeVantage a través de, o en combinación con, ningún otro sistema, programa o método de comercialización distinto a lo que está específicamente enunciado en la literatura oficial de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no exigirán ni instarán a otros Distribuidores Independientes actuales o potenciales a participar en LifeVantage de ninguna manera que se desvíe del programa establecido en el material oficial de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no exigirán ni instarán a otros Distribuidores Independientes actuales o potenciales a establecer Contrato o contrato alguno que no sean los Contratos y contratos oficiales de LifeVantage para convertirse en un Distribuidor Independiente de LifeVantage. De la misma manera, los Distribuidores Independientes no exigirán ni instarán a otros Distribuidores Independientes actuales o potenciales a realizar compras o pagos a individuo o entidad alguno para participar en el Plan de Compensación de LifeVantage, distintos de las compras y pagos identificados como recomendados o requeridos en la literatura oficial de LifeVantage.

4.2 - Entidades Comerciales

Una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad civil o asociación (denominados colectivamente en el presente artículo como "entidad comercial") puede solicitar ser un Distribuidor Independiente de LifeVantage mediante la presentación de una copia de sus documentos constitutivos a LifeVantage, junto con un formato de inscripción debidamente llenado. Si un Distribuidor Independiente se inscribe en línea, todos los documentos requeridos y el formato de inscripción deberán ser presentados a LifeVantage dentro de los 30 días siguientes a la inscripción en línea. (Si éstos no se reciben dentro del plazo de 30 días, el Contrato de Distribuidor Independiente terminará automáticamente.) Un negocio LifeVantage puede, bajo el mismo reclutador, cambiar su estatus de individuo a entidad comercial, o de un tipo de entidad a otro. El formato de inscripción deberá estar firmado por todos los accionistas, socios, fideicomisarios, miembros o propietarios. Los miembros de la entidad son responsables individualmente y solidariamente por cualquier deuda u otra obligación para con LifeVantage. Un individuo puede tener una segunda y una tercera posición sólo en la forma en la que se obtienen como "centros de negocios múltiples", según lo descrito en el Plan de Compensación LifeVantage.

4.3 - Menores

Una persona que se reconoce como menor de edad en su Estado de residencia no puede ser Distribuidor Independiente de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes no deben reclutar ni inscribir a menores en el programa LifeVantage. Los menores que tengan por lo menos 16 años de edad pueden inscribirse como Distribuidores Independientes de LifeVantage si su padre o tutor se inscribe también como co-solicitante del menor.

4.4 - Un Negocio LifeVantage por Distribuidor Independiente y Dos por Hogar

Salvo lo dispuesto en esta Sección 4.4, un Distribuidor Independiente puede operar o tener un derecho de propiedad

legal, como un propietario único, socio, accionista, miembro, titular o beneficiario, en un solo negocio LifeVantage. Los individuos de una misma unidad familiar no podrán entrar a o tener intereses en más de dos negocios LifeVantage. Una "unidad familiar" se define como cónyuges e hijos dependientes que viven o hacen negocios con el mismo domicilio. A fin de mantener la integridad del Plan de Compensación de LifeVantage, los maridos y las esposas o las parejas (colectivamente "los cónyuges") que deseen convertirse en Distribuidores Independientes de LifeVantage por separado, deben firmar una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente por separado y deben tener el mismo Reclutador. Un cónyuge puede ser colocado bajo su cónyuge o bajo la empresa de su cónyuge siempre que tengan el mismo Reclutador. Un individuo puede tener una segunda y tercera posición sólo en la forma en la que se obtienen como "centros de negocios múltiples", conforme se describe en el Plan de Compensación LifeVantage.

4.4.1 - Las acciones de los Miembros del Hogar o de las Personas Afiliadas

Si cualquier miembro de la unidad familiar de un Distribuidor Independiente se involucra en cualquier actividad que, si la ejecutara el Distribuidor Independiente, incumpliría cualquier disposición del Contrato, tal actividad será considerada como un incumplimiento por parte del Distribuidor Independiente y LifeVantage podrá tomar las medidas contra el Distribuidor Independiente que se establecen en las Políticas y Procedimientos. Del mismo modo, si cualquier individuo asociado de cualquier manera con una corporación, sociedad, empresa de responsabilidad limitada, u otra entidad (colectivamente "individuo afiliado") viola el Contrato, tal(es) acción(es) será(n) considerada(s) como un incumplimiento por parte de la entidad y LifeVantage podrá tomar medidas contra la misma.

4.5 - Condición de Empresario Independiente

Los Distribuidores Independientes son empresarios independientes y no son compradores de una franquicia ni de una oportunidad de negocios. El Contrato entre LifeVantage y sus Distribuidores Independientes no establece una relación de empleador/empleado, de agencia, de asociación ni de empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor Independiente. LifeVantage puede, a su discreción, solicitar documentos notariales antes de implementar cualquier cambio a un negocio LifeVantage. Por favor permita treinta (30) días luego de la recepción de la solicitud por LifeVantage para su procesamiento.

4.6 - Patrocinio/Inscripción

Todos los Distribuidores Independientes activos y en buenos términos tienen derecho a patrocinar y a inscribir a otros en LifeVantage. Cada posible Cliente Directo de Menudeo, Cliente Preferente o Distribuidor Independiente tiene derecho a elegir su propio Reclutador y Patrocinador. Si dos Distribuidores Independientes reclaman ser el Reclutador y/o Patrocinador del mismo nuevo Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo, la Compañía considerará la primera solicitud recibida como válida.

4.7 - Cambios a un Negocio LifeVantage

4.7.1 - General

Cada Distribuidor Independiente deberá notificar inmediatamente a LifeVantage sobre todos los cambios en la información contenida en su Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente. Los Distribuidores Independientes podrán modificar su Contrato de Distribuidor Independiente (es decir, cambiar su número de Registro Federal de Contribuyentes, cuando esto proceda, o cambiar la forma de propiedad de propiedad individual a entidad comercial propiedad del Distribuidor Independiente) presentado una solicitud por escrito, una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente debidamente llenada y la documentación acreditativa correspondiente.

4.7.2 - Adición de co-solicitantes

Al añadir a un co-solicitante (ya sea un individuo o una entidad comercial) a un negocio LifeVantage existente, la Compañía requiere una solicitud por escrito, así como una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente debidamente llenado que contenga los números de Registro Federal de Contribuyentes y las firmas del solicitante y del co-solicitante. A fines de evitar el incumplimiento de la Sección 4.9 (concerniente a las transferencias y cesiones de un negocio LifeVantage), el solicitante original deberá permanecer como parte en la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente

original. Si el Distribuidor Independiente original quiere dar por terminada su relación con la Compañía, deberá transferir o ceder su negocio en conformidad con la Sección 4.9. Si no se sigue este proceso LifeVantage podrá cancelar el negocio al retirarse el Distribuidor Independiente Original. Todas las bonificaciones y los cheques de comisiones serán enviados a la dirección registrada del Distribuidor Independiente original. Por favor tenga en cuenta que las modificaciones permitidas en el ámbito de aplicación de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se regulan más adelante, en la sección

4.7.3 - Hay una cuota de \$338.00 MN por cada cambio solicitado, que deberá ser incluida junto con la solicitud por escrito y la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente debidamente llenada.

4.7.3 - Cambio de Reclutador / Ubicación y Transferencias

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de comercialización y salvaguardar el duro trabajo de todos los Distribuidores Independientes, LifeVantage desaconseja enfáticamente los cambios de patrocinio. Mantener la integridad del patrocinio es fundamental para el éxito de cada Distribuidor Independiente y de cada organización de comercialización. En consecuencia, raras veces se permite la transferencia de un negocio LifeVantage de un Reclutador a otro. Las solicitudes de cambio de patrocinio deberán presentarse por escrito al Departamento de Servicios de Distribución (Distributor Services Department) y deberán incluir la razón de la transferencia. Si el cambio es aprobado, sólo se permitirá un cambio por ubicación y por Reclutador. Las transferencias sólo se tendrán en cuenta en las dos (2) circunstancias siguientes:

4.7.3.1 - En los casos relacionados con incentivos fraudulentos o patrocinios que falten a la ética, un Distribuidor Independiente podrá solicitar su transferencia a otra organización junto con toda su organización de comercialización intacta. Todas las solicitudes de transferencia basadas en prácticas fraudulentas de inscripción serán evaluadas individualmente.

4.7.3.2 - El Distribuidor Independiente que solicite ser transferido deberá presentar un Formato de Transferencia de Patrocinio debida e íntegramente llenado y que incluya la aprobación por escrito de su Reclutador y de 9 Distribuidores Independientes en línea ascendente inmediata. No se aceptarán firmas en fotocopia o facsimil. El Distribuidor Independiente que solicite su transferencia deberá pagar una cuota de \$338.00 MN por cargos administrativos y procesamiento de datos. Si el Distribuidor Independiente que solicita su transferencia también quiere mover cualquiera de los Distribuidores Independientes en su organización de comercialización, cada Distribuidor Independiente en línea descendente deberá también obtener un Formato de Transferencia de Patrocinio debidamente completado y regresarlo a LifeVantage con la cuota de \$338.00 MN (es decir, el costo de mover una organización LifeVantage es equivalente al Distribuidor Independiente que solicita su transferencia y cada Distribuidor Independiente en su organización de comercialización multiplicado por \$338.00 MN). Los Distribuidores Independientes en línea descendente no serán movidos junto con el Distribuidor Independiente a transferir a menos que se cumpla con todos los requisitos de este párrafo. La transferencia de Distribuidores Independientes tardará 30 (treinta) días luego de la recepción de los Formatos de Transferencia de Patrocinio por parte de LifeVantage, para que se procesen y verifiquen las solicitudes de cambio.

4.7.4 - Cancelación y Nueva Solicitud

Un Distribuidor Independiente puede cambiar de organización de comercialización cancelando voluntariamente su negocio LifeVantage y permaneciendo inactivo (es decir, sin adquirir productos LifeVantage para su reventa, sin vender productos LifeVantage, sin hacer patrocinios, sin asistir a ninguno de los eventos de LifeVantage, sin participar en ninguna otra actividad de Distribuidor Independiente ni operar ningún otro negocio LifeVantage) por un período de seis (6) meses calendario enteros. Luego del período de inactividad de seis meses, el ex-Distribuidor Independiente podrá presentar una nueva solicitud con un nuevo Reclutador. LifeVantage considerará dispensar el período de espera de seis meses en circunstancias excepcionales. Las solicitudes de dispensa deberán ser presentadas a LifeVantage por escrito.

4.8 - Ascenso "Roll-up" en la Organización de Comercialización

Cuando se produzca una vacante en una Organización de Comercialización debida a la terminación de un negocio LifeVantage, cada Distribuidor Independiente en el nivel inmediato inferior al ex-Distribuidor Independiente en la fecha de su cancelación, será promovido al primer nivel ("primera línea") del Reclutador del ex-Distribuidor Independiente.

4.9 - Venta, Transferencia o Cesión de un Negocio LifeVantage, la que podrá libremente negar la aprobación

A pesar de que un negocio LifeVantage es uno de propiedad privada e independientemente operado, la venta, transferencia o cesión de un negocio LifeVantage está sujeta a ciertas limitaciones. Si un Distribuidor Independiente desea vender su negocio LifeVantage, se debe cumplir con lo siguiente:

4.9.1 - Si el comprador es un Distribuidor Independiente LifeVantage activo, él o ella debe primero terminar su negocio LifeVantage simultáneamente con la compra, transferencia, cesión o adquisición de cualquier interés en el nuevo negocio LifeVantage.

4.9.2 - La operación deberá ser aprobada por LifeVantage.

4.9.3 - El Distribuidor Independiente vendedor, transmisor o cedente, debe estar en buenos términos y sin ningún incumplimiento a los términos del Contrato a fin de ser elegible para vender, transferir o ceder un negocio LifeVantage.

4.9.4 - Antes de la venta, transmisión o cesión de un negocio LifeVantage, el Distribuidor Independiente vendedor debe notificar a LifeVantage, por escrito, de su intención de vender el negocio, transmitir o ceder LifeVantage. La venta o transferencia de un negocio LifeVantage no implicará cambio alguno en la línea de reclutamiento.

4.9.5 - El Distribuidor Independiente vendedor debe esperar un período de seis meses a partir de la fecha de la venta, transferencia o cesión de su negocio LifeVantage antes de poder ser elegible para inscribirse de nuevo como Distribuidor Independiente LifeVantage.

4.10 - Separación de un Negocio LifeVantage

Los Distribuidores Independientes LifeVantage operan a veces sus negocios LifeVantage como sociedad esposo-esposa, sociedad, corporaciones, o sociedades de responsabilidad limitada. En el momento en que termina un matrimonio o que se disuelve una entidad comercial, se deben tomar las medidas pertinentes para asegurar que cualquier separación o división del negocio se realice de modo que no afecte negativamente los intereses y los ingresos de otros negocios de manera ascendente o descendente en la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no establecen favorecer los intereses de otros Distribuidores Independientes y de la Compañía, LifeVantage dará por terminado de manera involuntaria el Contrato de Distribuidor Independiente y moverá a su organización entera hacia arriba en función de la Sección 4.8.

Bajo ninguna circunstancia se dividirá la línea descendente de los cónyuges que se divorcian o de la entidad comercial que se disuelve. Igualmente, LifeVantage no dividirá bajo ninguna circunstancia los cheques de comisiones y de bonificaciones entre los esposos en proceso de divorcio o entre los miembros de la entidad en vías de disolución. LifeVantage reconocerá sólo una línea descendente y sólo emitirá un cheque de comisiones por negocio LifeVantage y por ciclo de comisiones. Los cheques de comisiones serán emitidos siempre a nombre de la misma persona o entidad. En el caso de que las partes en proceso de divorcio o de disolución no puedan resolver un conflicto sobre la disposición de las comisiones y la propiedad de la empresa, las comisiones seguirán siendo pagadas al miembro principal de la cuenta.

Si un ex-cónyuge o ex-miembro de la entidad ha renunciado por completo a todo derecho en su negocio LifeVantage original, estará en lo sucesivo en la libertad de inscribirse ante cualquier Reclutador de su elección, siempre y cuando cumpla con el período de espera establecido en los requisitos de la Sección 4.7.4. En tal caso, sin embargo, el ex-cónyuge o ex-socio no tendrá derecho alguno sobre los Distribuidores Independientes de su anterior organización ni sobre cliente de menudeo previo alguno. Deberá desarrollar un nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier Distribuidor Independiente nuevo.

4.11 - Sucesión

Tras la muerte o la incapacidad de un Distribuidor Independiente, su negocio podrá ser transferido a sus herederos. La documentación legal apropiada deberá ser presentada ante la Compañía para asegurar que la transferencia se realiza de manera correcta. Por lo tanto, un Distribuidor Independiente debería consultar a un abogado para que lo/la asista en la preparación de un testamento. Cuando un negocio LifeVantage se transfiere por testamento u otro proceso testamen-

tario, el sucesor legal adquiere el derecho de cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de comercialización del Distribuidor Independiente fallecido siempre y cuando se cumpla con las siguientes condiciones. El/Los sucesor(es) debe(n):

4.11.1 - Firmar un Contrato de Distribuidor Independiente;

4.11.2 - Cumplir con los términos y disposiciones del Contrato; y

4.11.3 - Cumplir con todos los requisitos establecidos para el nivel del Distribuidor Independiente fallecido.

4.11.4 - Los cheques de bonificaciones y comisiones de un negocio LifeVantage transferido en virtud de la presente sección se abonarán en un solo cheque al/ a los sucesor(es) legal(es). El/Los sucesor(es) mencionado(s) deberán presentar a LifeVantage una "dirección que quedará registrada " a la que se enviarán todos los cheques de bonificaciones y de comisiones.

4.11.5 - Si el negocio es legado a varios sucesores, éstos deberán formar una entidad comercial y adquirir un número de registro federal de contribuyente. LifeVantage emitirá todos los cheques de bonificaciones y comisiones y enviará a la entidad comercial el formulario u otro documento que se requiera.

4.12 - Transferencia a la Muerte de un Distribuidor Independiente

Para efectuar una transferencia testamentaria o intestada de un negocio LifeVantage, los representantes designados legalmente deben completar un formulario (disponibles a través de la Compañía), en el que den fe de la sucesión legal del negocio LifeVantage y proporcionan prueba legal de dicha sucesión. El sucesor debe además completar y firmar un Contrato de Distribuidor Independiente.

4.13 - Transferencia en virtud de la Incapacidad de un Distribuidor Independiente

Para efectuar la transferencia de un negocio LifeVantage a causa de incapacidad, un representante legalmente designado deberá presentar a LifeVantage lo siguiente: (1) una copia certificada de su nombramiento como tutor o representante designado legalmente; (2) una copia certificada del documento de tutoría u otra documentación que establezca el derecho del tutor a administrar el negocio LifeVantage y (3) un Contrato de Distribuidor Independiente completado y firmado por el tutor.

4.14 - Errores o Preguntas

Si un Distribuidor Independiente tiene preguntas o cree que se ha cometido algún error con respecto a las comisiones, bonificaciones, Informes de Actividad en Línea Descendente (Downline Activity Reports) o cargos, el Distribuidor Independiente deberá notificar a LifeVantage por escrito dentro de los 60 días siguientes a la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. LifeVantage no será responsable por errores, omisiones o problemas no reportados a la Compañía dentro de los siguientes 60 días.

SECTION 5 - RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

5.1 - Cambio de Dirección o de Teléfono

Para garantizar la entrega puntual de productos, materiales de apoyo y cheques de comisiones, es de vital importancia que los archivos de LifeVantage estén actualizados. Las direcciones postales son necesarias para los envíos ya que UPS no puede entregar correspondencia a un apartado postal. Los Distribuidores Independientes que planeen mudarse de-

berán enviar todo cambio de dirección o de número telefónico a las Oficinas Corporativas de LifeVantage, con atención al Distributor Services Department (Departamento de Servicios de Distribución). Si un distribuidor independiente está actualmente en el programa Autoenvío, el Autoenvíose actualizará automáticamente a la nueva dirección. Si se envía más de un aviso de cambio de dirección o Contrato Autoenvío a LifeVantage, el más reciente sustituirá a las notificaciones o Contratos previos. Por favor, aguarde treinta (30) días luego de la recepción de la notificación o el Contrato para que LifeVantage pueda procesar la información.

5.2 - Obligaciones de Desarrollo Continuo

5.2.1 - Capacitación Continua

El Distribuidor Independiente que inscribe a un nuevo Distribuidor Independiente (el "Reclutador") debe llevar a cabo una función de ayuda de buena fe y de capacitación para asegurar que su línea descendente opere su negocio LifeVantage de manera adecuada. Los Distribuidores Independientes deben tener contacto y comunicación continuos con los Distribuidores Independientes en sus Organizaciones en Línea Descendente. Ejemplos de ese contacto y comunicación pueden incluir, de manera enunciativa mas no limitativa: boletines, correspondencia escrita, juntas, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañar a los Distribuidores Independientes en línea descendente a las reuniones de LifeVantage, a las sesiones de capacitación y a otros eventos. Los Distribuidores Independientes en línea ascendente (los "patrocinadores") son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos Distribuidores Independientes en el conocimiento de los productos LifeVantage, de técnicas de venta eficaces, del Plan de Compensación LifeVantage y en el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Compañía. La comunicación con los Distribuidores Independientes en línea descendente y su capacitación no deben, sin embargo, violar los términos de la Sección 8.1 (concerniente al desarrollo de material de venta y promocional producido por los Distribuidores Independientes). Los Distribuidores Independientes en línea descendente deben supervisar a sus Organizaciones en Línea Descendente para asegurarse que sus Distribuidores Independientes en línea descendente no hagan afirmaciones impropias respecto a los productos o negocios ni se involucren en conductas ilegales o inapropiadas. A solicitud de LifeVantage, cada Distribuidor Independiente deberá poder proporcionar a LifeVantage evidencia documentada del cumplimiento continuo de sus responsabilidades como Reclutador.

5.2.2 - Incremento en las Responsabilidades de Capacitación

A medida que los Distribuidores Independientes avancen a través de los diversos niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en técnicas de venta, conocimiento del producto y comprensión del programa LifeVantage. Se les invitará a compartir este conocimiento con Distribuidores Independientes menos experimentados dentro de su organización

5.2.3 - Responsabilidades Continuas en las Ventas

Independientemente de su nivel de logros, los Distribuidores Independientes tienen una obligación continua de promover personalmente las ventas a través de la generación de nuevos clientes, a través del servicio a los clientes ya existentes y a través de las ventas a los clientes de menudeo que no son Distribuidores Independientes.

5.3 - Prohibición de Desprestigio

LifeVantage desea ofrecer a sus Distribuidores Independientes los mejores productos, plan de Compensación y servicios de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas constructivas y sus observaciones. Todas estas observaciones deben presentarse por escrito al Distributor Services Department (Departamento de Servicios de Distribución). Los Distribuidores Independientes no deben desprestigiar, menospreciar o hacer comentarios negativos acerca de LifeVantage, otros Distribuidores Independientes de LifeVantage, los productos de LifeVantage, el Plan de Compensación o los consejeros, funcionarios, ejecutivos o empleados de LifeVantage.

5.4 - Suministro de Documentación a los Solicitantes

Un Reclutador debe proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y del Plan de Compensación a el(los) individuo(s) que está inscribiendo para convertirse en Distribuidor(es) Independiente(s) antes de que el/los solicitante(s) firmen un Contrato de Distribuidor Independiente. Se pueden obtener copias adicionales de las Políticas y Procedimientos a través de LifeVantage o en el sitio web de LifeVantage.

5.5 – Reporte de Violaciones de Políticas

Los Distribuidores Independientes que presencien una violación de las Políticas por parte de otro Distribuidor Independiente deberán presentar por escrito un reporte acerca de tal violación directamente al Compliance Department (Departamento de Cumplimiento) de LifeVantage. El reporte deberá incluir detalles tales como fechas, número de incidencias, personas involucradas, así como la documentación acreditativa disponible.

5.6 – Declaraciones sobre la Compañía

No se podrá declarar o implicar que algún Distribuidor Independiente tiene ventajas o privilegios especiales con la Compañía o que está de alguna manera exento de las mismas obligaciones y requisitos de todo otro Distribuidor Independiente de LifeVantage.

SECCIÓN 6 - CONFLICTOS DE INTERESES

Los Distribuidores Independientes pueden participar en otros sistemas de venta directa, redes de comercialización o negocios de comercialización multinivel (colectivamente “negocios de comercialización en red”) y, si lo desean, los Distribuidores independientes pueden participar en actividades de venta no relacionadas con los productos y servicios de LifeVantage. Si un Distribuidor Independiente decide participar en otro negocio de comercialización en red, deberá cumplir con lo siguiente a fin de evitar conflictos de interés y de lealtad:

6.1 – Prohibición de Reclutamiento

Durante la vigencia de este Contrato, los Distribuidores Independientes se abstendrán de participar en cualquier intento de reclutamiento o afiliación real de Distribuidores Independientes LifeVantage para otros negocios de comercialización en red, sea directamente o a través de terceros. Esto incluye, de manera enunciativa más no limitativa, no presentar ni ayudar a presentar a un Distribuidor Independiente LifeVantage a otro negocio de comercialización en red, ni alentar de manera implícita o explícita a un Distribuidor Independiente LifeVantage a unirse a otro negocio de comercialización en red.

6.1.1 – Por un período de seis meses siguientes a la cancelación de un Contrato de Distribuidor Independiente, el ex-Distribuidor Independiente está obligado a no contratar a cualquier Distribuidor Independiente LifeVantage, cliente preferente o Cliente Directo de Menudeo para otro negocio de comercialización en red.

6.1.2 – Durante la vigencia del Contrato, un Distribuidor Independiente está obligado a no:

- a) Producir, ofrecer o transferir literatura, cintas, CDs, DVDs ni otro material promocional de cualquier naturaleza para otro negocio de comercialización en red que pueda ser usado por el Distribuidor Independiente o cualquier tercera persona para contratar Distribuidores Independientes de LifeVantage, Clientes Preferentes o Clientes Directos de Menudeo para ese negocio de comercialización en red;
- b) Vender, ofrecer vender o promover cualquier producto o servicio competidor a LifeVantage a los Distribuidores Independientes LifeVantage, a los Clientes Preferentes o a los Clientes Directos de Menudeo (cualquier producto en la misma categoría genérica de productos de LifeVantage es considerado competidor, por ejemplo: cualquier suplemento nutricional se encuentra en la misma categoría genérica de los suplementos nutricionales de LifeVantage y, por lo tanto, es un producto competidor, independientemente de las diferencias en los costos, calidad, ingredientes o contenido de los nutrientes);
- c) Ofrecer productos LifeVantage o promover el Plan de Compensación LifeVantage junto con productos, servicios, planes de negocios, oportunidad, o incentivos no pertenecientes a LifeVantage; o d) Ofrecer cualquier producto, servicio, plan de negocios, oportunidad o incentivos que no pertenezcan a LifeVantage en cualquier reunión, seminario, lanzamiento o convención de LifeVantage o inmediatamente después de tal evento.

6.2 – Prohibición de Captación de Otros Vendedores Directos

LifeVantage no fomenta que los Distribuidores Independientes capten la fuerza de ventas de otra compañía de venta

directa para vender productos LifeVantage o para que se conviertan en Distribuidores Independientes de LifeVantage, ni fomenta que los Distribuidores Independientes recluten o atraigan miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de venta directa cuando otros violan los términos de su contrato con esa compañía.

6.3 – Patrocinio Cruzado

Está terminantemente prohibido hacer o intentar hacer patrocinio cruzado. El “Patrocinio Cruzado” se define como la inscripción de un individuo o entidad que ya cuente con un Contrato de Cliente o de Distribuidor Independiente con LifeVantage o que haya tenido un Contrato de este tipo en otra línea de patrocinio en los seis meses calendario precedentes. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, nombres ficticios, nombres supuestos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación fiscal o números de identificación ficticios para eludir esta política.

Los distribuidores Independientes no deberán desprestigiar, desacreditar o difamar a otros Distribuidores Independientes de LifeVantage en un intento de atraer a otro Distribuidor Independiente para que forme parte de su organización de comercialización. Esta política no prohíbe la transferencia de un negocio LifeVantage en conformidad con la Sección 4.9. Si se descubre un Patrocinio Cruzado, éste debe ser señalado inmediatamente a la Compañía. LifeVantage podrá actuar contra el Distribuidor Independiente que cambió de organizaciones y/o aquellos Distribuidores Independientes que alentaron o participaron en el Patrocinio Cruzado. LifeVantage puede también mover la totalidad o parte de la línea descendente del Distribuidor Independiente transgresor a su organización en línea descendente original si la Compañía lo considera justo y factible. Sin embargo, LifeVantage no está obligado a mover la organización en línea descendente del Distribuidor Independiente en Patrocinio Cruzado, y la disposición final de la organización queda bajo la exclusiva discreción de LifeVantage. Los Distribuidores Independientes renuncian a toda demanda o acción contra LifeVantage derivada de, o relativa a, la disposición de la organización en línea descendente del Distribuidor Independiente en Patrocinio Cruzado.

6.4 – Retención de Solicitudes o Pedidos

Los Distribuidores Independientes no deberán manipular las inscripciones de nuevos solicitantes ni las compras de productos. Todas las Solicitudes y los Contratos de Distribuidor Independiente, así como los pedidos de productos deben ser enviados a LifeVantage dentro de las 48 horas desde el momento en que son firmados por un Distribuidor Independiente o solicitados por un cliente, respectivamente.

6.5 – Acumulación

La “Acumulación” está estrictamente prohibida. El término “acumulación” incluye: (a) no transmitir a LifeVantage o retener una Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente por más de dos días hábiles luego de su firma, (b) la violación de la regla de dos empresas por hogar y/o (c) inscribir a personas o entidades ficticias en el Plan de Compensación LifeVantage.

SECTION 7 – SECCIÓN 7 - COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD EN UN NEGOCIO LIFEVANTAGE

7.1 – Actividad en Línea Descendente (Reportes de Genealogía)

Los Reportes de Actividad en Línea Descendente están disponibles para el acceso y vista de los Distribuidores Independientes en el sitio web oficial de LifeVantage. El acceso de los Distribuidores Independientes a sus Reportes de Actividad en Línea Descendente está protegido con contraseña. Todos los Reportes de Actividad en Línea Descendente y la información contenida en los mismos es confidencial y constituye información propietaria y secretos comerciales, y es la propiedad exclusiva de LifeVantage. Los Reportes de Actividad en Línea Descendente se proporcionan a los Distribuidores Independientes en la más estricta confidencialidad y se ponen a 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 negocios LifeVantage. Los Distribuidores Independientes deben utilizar sus Reportes de Actividad en Línea Descendente para ayudar, motivar y capacitar a sus Distribuidores Independientes en línea descendente. El Distribuidor Independiente y LifeVantage convienen que, de no ser por esta obligación de confidencialidad y no divulgación, LifeVantage no proporcionaría Reportes de Actividad en Línea Descendente al Distribuidor Independiente.

Un Distribuidor Independiente no podrá, en su propio nombre o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

7.1.1 – Revelar directa o indirectamente a un tercero información alguna contenida en cualquier Reporte de Actividad en Línea Descendente;

7.1.2 – Revelar directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Reporte de Actividad en Línea Descendente;

7.1.3 – Utilizar la información para competir con LifeVantage o para fines distintos a la promoción de su negocio LifeVantage;

7.1.4 – Contratar o solicitar a cualquier Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo de LifeVantage listado en cualquier reporte, o tratar de influir o inducir de cualquier manera a cualquier Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo a modificar su relación comercial con LifeVantage; ó

7.1.5 – Usar, o divulgar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación o cualquier otra entidad, información contenida en cualquier Reporte de Actividad en Línea Descendente. A petición de la Compañía, todo Distribuidor Independiente actual o anterior devolverá el original y todas las copias de los Reportes de Actividad en Línea Descendente a la Compañía.

7.2 – Protección de Acceso a la Web

LifeVantage permitirá a un Distribuidor Independiente crear páginas Web o adquirirlas de terceras partes para mejorar su negocio. Un Distribuidor Independiente puede utilizar tal sitio Web siempre que el mismo esté en estricto cumplimiento con la Sección 8.3 que se encuentra más adelante. LifeVantage tiene la política de no dar a ninguna de estas compañías o sitios web ajenos acceso directo a la información que recopilamos durante el proceso de inscripción o en cualquier momento que un Distribuidor Independiente se registra como un Distribuidor Independiente con LifeVantage.

7.2.1 – Es una violación de estas Políticas y Procedimientos el que un Distribuidor Independiente o un tercero acceda estos datos por medio de ingeniería invertida, monitoreo de tecleo o cualquier otro medio.

7.3 – Consentimiento de Comunicación

El Distribuidor Independiente acepta que LifeVantage pueda enviarle al Distribuidor Independiente mensajes de LifeVantage no solicitados, ya sea en forma de correos electrónicos, faxes o llamadas telefónicas o en cualquier otro formato, sea grabado o en persona, y en cualquier momento, siempre que este mensaje esté relacionado con el negocio de LifeVantage.

7.3.1 – El Distribuidor Independiente también entiende y conviene que el Distribuidor Independiente tiene prohibido, salvo con la previa aprobación del Director General de LifeVantage, enviar o transmitir de otra manera mensajes no solicitados o mensajes de cualquier tipo a otro Distribuidor Independiente, excepto (i) a aquellos Distribuidores Independientes que están en el primer nivel inmediato por encima y por debajo del Distribuidor Independiente que envía el mensaje no solicitado y (ii) a los Distribuidores Independientes de los que el Distribuidor Independiente que envía el mensaje es el patrocinador. Un Distribuidor Independiente podrá ponerse en contacto con su línea ascendente para solicitar ayuda, pero para que un Distribuidor Independiente se ponga en contacto con su línea descendente, su línea descendente tendrá que consentir en recibir información. Una excepción a esta obligación sería contactar a su reclutador inmediato y al Corporativo de la Compañía.

SECCIÓN 8 - PUBLICIDAD

8.1 - General

Todos los Distribuidores Independientes deberán salvaguardar y promover la buena reputación de LifeVantage y de sus productos. La comercialización y promoción de LifeVantage, la oportunidad LifeVantage, el Plan de Compensación y los productos LifeVantage deberán ser compatibles con el interés público y debe evitar toda práctica o conducta descortés, engañosa, confusa, antiética e inmoral. Para promover tanto los productos como la gran oportunidad que LifeVantage ofrece, se invita a los Distribuidores Independientes a utilizar el material de ventas y los materiales de apoyo elaborados por LifeVantage. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, las etiquetas de los productos, el Plan de Compensación y los materiales de promoción y de apoyo para garantizar que la presentación de cada uno de los aspectos de LifeVantage sea justa, veraz, comprobable y fundamentada y que cumpla con los amplios y complejos requisitos legales de las leyes federales, estatales y municipales.

En el caso de que un Distribuidor Independiente elabore material de comercialización suplementario, LifeVantage exige que éste sea presentado a la Compañía para su pre-aprobación antes de que sea utilizado o hecho público. Esto requiere que, entre otros materiales suplementarios producidos por el Distribuidor Independiente, toda la publicidad para cualquier tipo de medio de comunicación (incluyendo, a manera enunciativa más no limitativa, material copiado o impreso de cualquier tipo, periódicos, revistas, radio, Internet, televisión, vídeo) sea aprobada por el Compliance Department (Departamento de Cumplimiento) de LifeVantage antes de su publicación o uso. LifeVantage se reserva el derecho, a su discreción, de modificar o suspender anuncios del Distribuidor Independiente previamente aprobados y de exigir la destrucción y/o entrega inmediata de dichos materiales, dejando debida constancia por escrito de esta situación. Los Distribuidores Independientes deben obtener la aprobación de LifeVantage mediante la presentación de una copia de los materiales propuestos ante LifeVantage antes de su uso público. Todos los materiales propuestos pueden ser enviados por correo postal al Departamento de Cumplimiento de LifeVantage, o por fax. El Distribuidor Independiente también puede enviar el material por correo electrónico a compliance@LifeVantage.com. A menos que el Distribuidor Independiente reciba aprobación específica por escrito para utilizar estos materiales, la solicitud se considerará denegada.

LifeVantage se reserva además el derecho de rescindir la aprobación de cualquier herramienta de venta, material de promoción, publicidad u otra literatura, y los Distribuidores Independientes renuncian a toda reclamación por daños y perjuicios o remuneración que surja de, o esté relacionada con, dicha rescisión.

Un Distribuidor Independiente no podrá hacer ninguna declaración afirmando que los documentos o materiales que haya escrito o producido han obtenido la aprobación del Departamento de Cumplimiento de LifeVantage o que son de "cumplimiento aprobado" aunque haya recibido la aprobación de su material de comercialización a través del Departamento de Cumplimiento. Como el cumplimiento de estas políticas son vitales para la estabilidad a largo plazo de LifeVantage y la preservación de la oportunidad para todos, las violaciones de estas obligaciones se harán valer estrictamente. El no obtener la aprobación de material publicitario de cualquier tipo y / o la falta de aplicación de las políticas en cualquier material puede dar lugar a cualquiera de las acciones previstas en la Sección 14.1, incluyendo, a manera enunciativa más no limitativa, los siguientes:

1. Carta formal de advertencia y/o de estar a prueba su carácter de Distribuidor Independiente.
2. Suspensión del derecho a recibir comisiones por el periodo que no se determina de comisiones.
3. Terminación del Contrato de Distribuidor Independiente.
4. Posible litigio.

En caso de que cualquier tercero, incluyendo sin limitar a los consumidores o asociaciones de consumidores, competidores, organizaciones involucradas en la elaboración de normas oficiales, científicos, prensa y medios de comunicación, causen perjuicio a los productos o a la imagen de las marcas y otros derechos de Propiedad Industrial e/o Intelectual de LifeVantage, por cualquier medio o forma, incluyendo sin limitar a quejas de consumidores, demandas de responsabilidad civil por la fabricación de los productos, campañas difamatorias a través de anuncios publicitarios, artículos, reportajes, publicaciones de carácter científico y/o técnico, prácticas desleales o por cualquier otro medio o forma, los Distribuidores Independientes deberán cooperar con LifeVantage para definir las estrategias y medios apropiados para remediar tal perjuicio, en el entendido que el Distribuidor Independiente en ningún momento podrá, por sí o a través de terceros, dar respuesta, proporcionar información, realizar comunicados de prensa, dar entrevistas, hacer declaraciones, publicar réplicas en los medios de comunicación, iniciar acciones legales o por cualquier otro medio o forma, objetar o responder a los actos antes mencionados, salvo previa autorización por escrito por parte de LifeVantage.

En caso de que cualquier autoridad de carácter federal o local, y en particular, la Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios y/o las autoridades de salud locales, impongan cualquier tipo de sanción o multa por la divulgación sin autorización de LifeVantage, de los materiales de comercialización elaborados por el Distribuidor Independiente, derivada de quejas de consumidores, visitas de verificación, ejercicio de facultades y/o por cualquier otra causa, el Distribuidor Independiente deberá dar cumplimiento a dicha sanción y/o cubrir el pago de la multa, obligándose en este acto a indemnizar y sacar en paz y a salvo a LifeVantage, sus subsidiarias, afiliadas, accionistas, consejeros, empleados y/o consultores, de cualquier responsabilidad que surja de cualquier reclamación o demanda en relación con el incumplimiento de sus obligaciones conforme a esta Sección.

8.2 - Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros Asesores de la Compañía

LifeVantage está en una posición única en el mercado debido a su relación especial con varios científicos y profesionales de comercialización, relaciones públicas y profesionales de negocios. En aras de la preservación de estas relaciones para beneficio de todos los Distribuidores Independientes y de la Compañía, los Distribuidores Independientes se obligan a: (i) cumplir estrictamente con las políticas publicitarias de la Compañía; y (ii) abstenerse de cualquier contacto con cualquier socio o empleado o miembro del Consejo de Administración, del Consejo Asesor Científico o con todo otro tipo de asesor o consejero de la Compañía sin el consentimiento expreso por escrito de la Compañía.

8.3 - Sitios Web de Distribuidores Independientes

Si un Distribuidor Independiente desea utilizar una página web en Internet para promover su negocio, puede hacerlo a través del programa de replicación de sitios web de la Compañía, utilizando plantillas oficiales LifeVantage. Este programa permite a los Distribuidores Independientes hacer publicidad en Internet y elegir entre una variedad de diseños de página que pueden ser personalizados con el mensaje del Distribuidor Independiente y su información de contacto. Estos sitios web tienen un enlace directo a la página web oficial LifeVantage, dando al Distribuidor Independiente presencia profesional y aprobada por la Compañía en la Internet. Ningún Distribuidor Independiente puede diseñar por su cuenta un sitio web que utilice el nombre, los logotipos o las descripciones de los productos de LifeVantage o que de otro modo promueva (directa o indirectamente) los productos de LifeVantage o la oportunidad LifeVantage, sin el consentimiento expreso por escrito de LifeVantage. Un Distribuidor Independiente no deberá hacer uso de anuncios "ciegos" ("blind ads") en Internet que hagan afirmaciones acerca de los productos o de los ingresos que estén en última instancia relacionados con productos LifeVantage, la oportunidad LifeVantage o el Plan de Compensación LifeVantage.

Si un Distribuidor Independiente recibe el consentimiento de LifeVantage para desarrollar sus propias páginas Web, debe estar de acuerdo en: (A) Usar el texto del sitio Web oficial de la Compañía; y (B) no complementar el contenido de su página web con texto de otra fuente que no sea la Compañía. Los Distribuidores Independientes que desarrollen o publiquen sus propios sitios Web deben registrar su(s) sitio(s) con la Compañía y recibir la aprobación por escrito de ésta antes de poner el o los sitios a disposición del público. El uso de cualquier página o sitio Web de descuentos o subastas de terceros (incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, sitios de subastas como eBay) para promover de cualquier manera la venta de productos LifeVantage, la oportunidad LifeVantage o el Plan de Compensación es una violación del Contrato.

Todo otro contenido debe recibir la aprobación por escrito de la Compañía antes de que el/los sitio(s) estén a disposición del público. Para obtener lineamientos adicionales, por favor utilice la siguiente lista de requisitos que está diseñada para guiarle en la correcta creación de su material de comercialización LifeVantage. Toda publicidad o material promocional debe contener exactamente esta terminología:

"Distribuidor Independiente LifeVantage."

8.4 - Nombres de Dominios y Direcciones de Correo Electrónico

Los Distribuidores Independientes no podrán usar o intentar registrar los términos "LifeVantage", "McCord" o "Dr. McCord" ni ningún otro nombre de producto o individual relacionado con la Compañía para su uso en cualquier nombre de dominio de Internet. Los Distribuidores Independientes no podrán incorporar ni tratar de incorporar estos nombres, o cualquier derivado de los mismos, a ninguna dirección de correo electrónico. Además, los Distribuidores Independientes no pueden incluir esos términos, o cualquier variación de cualquiera de los anteriores, en ningún nombre de dominio, dirección de correo electrónico, nombre de usuario, nombres de equipos, números de teléfono u otra dirección o título. Además:

Los Distribuidores Independientes deben cumplir con los términos y condiciones establecidos por cada motor de búsqueda o red de publicidad en línea. Un Distribuidor Independiente puede comprar palabras clave para fines comerciales

solamente y no para fines personales, domésticos o familiares. Los costos asociados con el motor de búsqueda o la publicidad en línea son responsabilidad exclusiva del Distribuidor Independiente. Un Distribuidor Independiente debe poseer la propiedad de Internet que está anunciando y no puede redirigir a otro sitio Web o propiedad de Internet de los que no sea propietario. A solicitud de LifeVantage, el Distribuidor Independiente deberá demostrar que posee la propiedad de Internet o el sitio Web anunciado.

Los Distribuidores Independientes deben obtener la aprobación del Departamento de Cumplimiento de LifeVantage antes de presentar o publicar los enlaces patrocinados en los motores de búsqueda, propiedades de Internet o en redes de publicidad en línea. Está prohibida la compra de claves "McCord", "Dr. McCord" u otros términos o que se refieren a ellos en la copia.

8.5 - Uso de Nombres de Celebridades

Los Distribuidores Independientes no pueden publicar nombres de celebridades en asociación con LifeVantage sin la aprobación previa por escrito de LifeVantage.

8.6 - Marcas Registradas, Derechos de Autor y otros Derechos relativos a Propiedad Industrial

Ningún Distribuidor Independiente hará uso de los, marcas, avisos comerciales, nombres comerciales, y/o en general, de otros signos distintivos, invenciones, patentes, diseños, diseños industriales, modelos de utilidad, cualesquiera otras creaciones industriales previstas en la legislación mexicana, obras protegidas por el derecho de autor, derechos conexos, reservas de derechos al uso exclusivo, nombres de dominio y/o cualquier otro derecho de Propiedad Industrial e/o Intelectual registrado o patentado, no registrado o no patentado, que sean propiedad de LifeVantage sin su consentimiento previo por escrito. Los Distribuidores Independientes no pueden producir para la venta o distribución ningún evento ni discurso grabado de la Compañía sin el permiso escrito de LifeVantage, ni pueden reproducir para la venta o para uso personal ninguna presentación de la Compañía grabada en audio o videocinta. El nombre "LifeVantage", "Truescience" y otros nombres tal como puedan ser adoptados o protegidos en cualquier país del mundo por LifeVantage son propiedades, marcas registradas de LifeVantage o de sus subsidiarias, afiliadas y/o de sus socios. Como tales, estas marcas son de gran valor para LifeVantage y se permiten a los Distribuidores Independientes para su uso sólo mediante autorización expresa. Está prohibido el uso del nombre LifeVantage en cualquier elemento no producido por la Compañía, excepto como sigue:

El nombre del Distribuidor Independiente

Distribuidor Independiente LifeVantage

Todos los Distribuidores Independientes pueden colocar la leyenda "Distribuidor Independiente LifeVantage" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico bajo su propio nombre. Ningún Distribuidor Independiente puede anunciarse en el directorio telefónico usando el nombre o logotipo de LifeVantage. Los distribuidores independientes no pueden responder el teléfono diciendo "LifeVantage", "LifeVantage Incorporated", "LifeVantage de México", ni de otra forma que lleve a la persona que llama a creer que se ha comunicado con las oficinas corporativas de LifeVantage. Del mismo modo, se prohíbe a los Distribuidores Independientes el uso de nombres de personas o empresas, marcas, diseños, o símbolos para promover sus negocios LifeVantage sin el consentimiento por escrito de los propietarios.

El Distribuidor Independiente se obliga a no modificar, alterar o en cualquier forma variar el contenido de las marcas y otros derechos de propiedad industrial e/o intelectual de LifeVantage, obligándose a conservar sus características originales y distintivas.

El uso de las marcas y otros derechos de propiedad industrial e/o intelectual de LifeVantage según estas Políticas y Procedimientos, o de cualquier otra manera por el Distribuidor Independiente, así como el "goodwill" asociado con dicho uso será para el beneficio exclusivo de LifeVantage.

El Distribuidor Independiente se obliga a no usar marcas, avisos comerciales, nombres comerciales, y/o en general, otros signos distintivos, invenciones, patentes, diseños, diseños industriales, modelos de utilidad, cualesquiera otras creaciones industriales previstas por la legislación mexicana, obras protegidas por el derecho de autor, derechos conexos, reservas de derechos al uso exclusivo, nombres de dominio y/o cualquier otro derecho de Propiedad Industrial e/o Intelectual registrado o patentado, no registrado o no patentado que sea propiedad de LifeVantage, ni promover, publicar o vender los productos de LifeVantage en unión con marcas distintas de las marcas y otros derechos de Propiedad Industrial e/o Intelectual de LifeVantage, salvo autorización previa y por escrito por parte de LifeVantage.

El Distribuidor Independiente acepta y reconoce que el registro o cualquier otra forma de protección de las marcas y otros derechos de Propiedad Industrial e/o Intelectual de LifeVantage, dentro y fuera del territorio de México, podrá ser únicamente solicitado y/u obtenido por LifeVantage. El Distribuidor Independiente tendrá prohibido solicitar u obtener,

dentro y fuera del territorio mexicano, el registro de cualquier marca, aviso comercial, nombre comercial, y/o en general, de otros signos distintivos, invenciones, patentes, diseños, diseños industriales, modelos de utilidad y cualquier otra creación industrial prevista por la legislación mexicana, obras protegidas por el derecho de autor, derechos conexos, reservas de derechos al uso exclusivo, nombres de dominio y/o cualquier otro derecho de Propiedad Industrial e/o Intelectual, que sea idéntico o similar a cualquiera de las marcas y otros derechos de Propiedad Industrial e/o Intelectual de LifeVantage. En caso de que el Distribuidor Independiente adquiera u obtenga cualquier derecho directa o indirectamente derivado de, o relacionado con las marcas y otros derechos de propiedad industrial de LifeVantage, deberá en ese mismo momento documentar por escrito la cesión de todos y cada uno de dichos derechos en favor de LifeVantage, sin contraprestación alguna, y deberá de proporcionar dicho documento dentro de los cinco (5) días naturales siguientes a que hubiere obtenido dichos derechos.

El Distribuidor Independiente se compromete a no alterar, desfigurar, remover, cubrir o mutilar de ninguna manera el empaque de los productos de LifeVantage, incluyendo sin limitar, el número de serial o modelo, marca, nombre, leyendas precautorias, logotipos, diseños, dibujos, declaraciones o símbolos que LifeVantage haya colocado en los empaques de los productos.

8.7 - Medios y Consultas de los Medios de Comunicación

Los Distribuidores Independientes no deben tratar de responder a preguntas de los medios de comunicación acerca de LifeVantage, sus productos o su negocio independiente LifeVantage. Todo tipo de consulta de los medios de comunicación debe ser inmediatamente referida a la Compañía. Esta política está diseñada para asegurar que se proporcione información precisa y coherente al público, así como una imagen pública correcta.

8.8 - Spam y Faxes No Solicitados

Salvo lo dispuesto en esta sección, los Distribuidores Independientes no pueden utilizar o transmitir faxes no solicitados, envíos masivos de correo electrónico, correo electrónico no solicitado o "spam" relativo al funcionamiento de sus negocios LifeVantage. Los términos "faxes no solicitados" y "correo electrónico no solicitado" significan la transmisión por teléfono, fax o correo electrónico, respectivamente, de cualquier material o información de publicidad o promoción de LifeVantage, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía que se transmita a cualquier persona, pero estos términos no incluyen un fax o correo electrónico enviado: (a) a cualquier persona contando con su invitación previa o autorización expresa; o (b) a cualquier persona con la que el Distribuidor Independiente tenga una relación comercial o personal establecida. El término "relación comercial o personal establecida" significa una relación previa o existente formada por una comunicación voluntaria de dos vías entre el Distribuidor Independiente y otra persona, sobre la base de: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona en relación con los productos ofrecidos por este Distribuidor Independiente; o (b) una relación personal o familiar que no haya sido previamente terminada por ninguna de las partes.

8.9 - Telemarketing

La Comisión Federal de Telecomunicaciones y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, tienen cada una leyes y reglamentos que restringen las prácticas del telemarketing. Ambas agencias federales (así como una serie de estados) pueden tener Reglamentos de "no llamar" como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque LifeVantage no considera que sus Distribuidores Independientes sean "telemarketers" en el sentido tradicional de la palabra, estas reglamentaciones gubernamentales definen ampliamente el término "telemarketer" y "telemarketing", por lo que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número de teléfono aparezca en el registro federal de "no llamar" podría hacer que usted viole la ley, lo cual puede ser causa de importantes sanciones.

Por lo tanto, los Distribuidores Independientes no deben implicarse en telemarketing en la operación de sus negocios LifeVantage. El término "telemarketing" significa el hacer una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducir la compra de un producto o servicio de LifeVantage, o para reclutarlos para la oportunidad LifeVantage. Las "llamadas frías" hechas a clientes potenciales o a Distribuidores Independientes que promueven tanto los productos de LifeVantage como la oportunidad LifeVantage constituyen telemarketing y están prohibidas. Además, los Distribuidores Independientes no podrán utilizar sistemas automáticos de marcación telefónica ni listas de teléfonos en forma aleatoria en la operación de sus negocios LifeVantage. El término "sistema automático de marcación telefónica" significa equipo que tiene la capacidad de: (a) almacenar o producir los números de teléfono a llamar o mediante un generador de números aleatorios o secuenciales; y (b) de marcar estos números. Además, los Distribuidores Independientes declaran reconocer y se obligan a cumplir con leyes y reglamentos federales de telemarketing.

8.10 – Afirmaciones y Acciones No Autorizadas

8.10.1 - Indemnización

Un Distribuidor Independiente es plenamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas formuladas en relación con los productos LifeVantage y el Plan de Compensación y que no estén expresamente contenidas en los materiales oficiales LifeVantage. Los Distribuidores Independientes se comprometen a indemnizar a LifeVantage y a los directivos, ejecutivos, empleados y agentes de LifeVantage, y a mantenerlos a salvo de cualquier responsabilidad, incluyendo, a manera enunciativa más no limitativa, las sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales, o pérdidas comerciales en las que incurra LifeVantage como resultado de las acciones o representaciones no autorizadas del Distribuidor Independiente. Esta disposición seguirá vigente después de la terminación del Contrato de Distribuidor Independiente.

8.10.2 – Afirmaciones acerca del producto

Ninguna afirmación que incluya testimonios personales, relacionados con las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de los productos ofrecidos por LifeVantage puede ser realizada, salvo las contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. En particular, ningún Distribuidor Independiente puede afirmar que los productos de LifeVantage: llenan por sí solos los requerimientos nutricionales del ser humano, realizar comparaciones en menoscabo de las propiedades de los alimentos naturales, expresar o sugerir que la ingestión de estos productos proporciona a las personas características o habilidades extraordinarias, asociar el consumo de los productos LifeVantage con el consumo de bebidas alcohólicas o tabaco, y/o que son útiles en la cura, tratamiento, diagnóstico, prevención o mitigación de enfermedades, trastornos o estados fisiológicos. Tales afirmaciones no sólo constituyen violaciones a las políticas de LifeVantage, sino que pueden violar leyes federales y estatales y los reglamentos, incluido la Ley General de Salud y sus Reglamentos, Ley Federal de Protección al Consumidor y sus Reglamentos y otros. Tampoco los Distribuidores Independientes podrán realizar publicidad comparativa de los productos y/o medios de operación y comercialización de LifeVantage con los productos y/o medios de operación y comercialización de sus competidores directos y/o indirectos, en descrédito de estos últimos, salvo con el consentimiento expreso de LifeVantage.

8.10.3 - Afirmaciones sobre Ingresos

En su entusiasmo por inscribir Distribuidores Independientes potenciales, algunos Distribuidores Independientes están ocasionalmente tentados de hacer afirmaciones sobre ingresos o representaciones de ganancias para demostrar el poder inherente de la red de comercialización. Esto es contraproducente porque los nuevos Distribuidores Independientes pueden decepcionarse muy rápidamente si sus resultados no son tan grandes o rápidos como los resultados que otros han logrado. En LifeVantage, creemos firmemente que el potencial de ingresos de LifeVantage es suficientemente bueno como para ser altamente atractivo sin informar los ingresos de los demás. Además, la Comisión, la Federación y varios estados tienen leyes o reglamentos que regulan o incluso prohíben ciertos tipos de afirmaciones sobre ingresos y testimonios formulados por personas que trabajen en redes de comercialización. Si bien los Distribuidores Independientes pueden creer que es beneficioso proporcionar copias de cheques o revelar sus ingresos o los de otros, estos enfoques tienen consecuencias jurídicas que pueden afectar negativamente a LifeVantage así como al Distribuidor Independiente que hace estas afirmaciones, a menos que al mismo tiempo se revele información requerida por la ley junto a la afirmación de ingresos y a la representación de ganancias. Debido a que los Distribuidores Independientes de LifeVantage no tienen los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales para hacer afirmaciones de ingresos, un Distribuidor Independiente, al presentar o discutir la oportunidad LifeVantage o el Plan de Compensación a un Distribuidor Independiente potencial, no puede hacer proyecciones de ingresos, afirmaciones acerca de los ingresos o revelar sus ingresos con LifeVantage (incluyendo la exhibición de cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios o registros fiscales). Los ejemplos hipotéticos de ingresos que se utilizan para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación, y que se basan exclusivamente en proyecciones matemáticas, podrán presentarse a los Distribuidores Independientes potenciales siempre y cuando el Distribuidor Independiente que utiliza este tipo de ejemplos hipotéticos deje en claro a el(los) Distribuidor(es) Independiente(es) potencial(es) que tales ingresos son hipotéticos y el Distribuidor Independiente proporcione una copia del folleto preparado por la Compañía que incluye una muestra gráfica de los ingresos más comunes. Hasta que LifeVantage publique una declaración oficial sobre revelación de ingresos, los Distribuidores Independientes no pueden utilizar ejemplos hipotéticos de ingresos en la promoción de sus negocios LifeVantage.

8.11 - Afirmaciones de Aprobación Corporativa

Un Distribuidor Independiente no podrá afirmar que los documentos o materiales que haya escrito o producido están aprobados en su cumplimiento, o que sean de "cumplimiento aprobado", aún cuando su material de comercialización haya recibido la aprobación del Departamento de Cumplimiento.

8.12 - Aprobación y Respaldo Gubernamentales

Ninguna agencia regulatoria federal o estatal, así como ningún funcionario, aprueban o ratifican ningún programa de venta directa o de compañías de redes de comercialización. Por lo tanto, los Distribuidores Independientes no representarán ni darán a entender que LifeVantage o su Programa de Compensación han sido "aprobados", "ratificados" o de otra manera homologados por un organismo gubernamental.

SECCIÓN 9 - NORMAS Y REGULACIONES

9.1 - Identificación

Se exige a todos los Distribuidores Independientes proporcionar su Número de Registro Federal de Contribuyentes a LifeVantage en la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente. Al inscribirse, la Compañía proporcionará un único número de Identificación de Distribuidor Independiente (DIN, por sus siglas en inglés) al Distribuidor Independiente con el cual será identificado. Este número se utilizará para hacer pedidos y realizar un seguimiento de las comisiones y bonificaciones.

9.2 - Impuesto Sobre la Renta

Cada Distribuidor Independiente es responsable del pago de impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como Distribuidor Independiente.

9.3 - Seguros

9.3.1 - Cobertura para el Negocio

Es posible que usted desee contratar la cobertura de un seguro para su negocio. La póliza de seguro de su casa no cubre daños relacionados con negocios o el robo o daño a inventario o a equipo de trabajo. Póngase en contacto con su agente de seguros para asegurarse de que su propiedad comercial esté protegida. A menudo esto se puede lograr con una simple "Cobertura de Negocios" unida a la actual póliza de su casa.

9.3.2 - Cobertura de Responsabilidad de los Productos

LifeVantage mantiene un seguro para proteger a la Compañía y a los Distribuidores Independientes de reclamaciones de responsabilidad por el producto. La póliza de seguro de LifeVantage contiene un "Endoso de los Vendedores" que hace extensiva la cobertura a los Distribuidores Independientes en tanto éstos se encuentren comercializando productos LifeVantage de conformidad con las políticas de la Compañía y las leyes y reglamentos aplicables. La póliza de responsabilidad de producto de LifeVantage no cubre reclamaciones o acciones que surjan como resultado de la conducta indebida de un Distribuidor Independiente en la comercialización de los productos.

9.4 - Marketing Internacional

Los Distribuidores Independientes están autorizados a vender productos LifeVantage y a inscribir Clientes Directos de Menudeo, Clientes Preferentes o Distribuidores Independientes exclusivamente en los países en los cuales LifeVantage está autorizada para hacer negocios, según se anuncia en los materiales oficiales de la Compañía. Los productos o material de ventas LifeVantage no pueden enviarse a o ser vendidos en ningún país extranjero. Los Distribuidores Independientes pueden vender, dar, transferir o distribuir los productos o material de ventas LifeVantage solamente en México. Además de lo anterior, ningún Distribuidor Independiente podrá, en país no autorizado alguno: (a) realizar ventas, inscribir

o realizar reuniones de capacitación; (b) inscribir o tratar de inscribir a clientes potenciales o a Distribuidores Independientes o (c) llevar a cabo cualquier otra actividad con el objeto de vender los productos LifeVantage, establecer una organización de comercialización o promover la oportunidad LifeVantage.

9.5 - Apego a las leyes y Reglamentos

9.5.1 - Leyes y reglamentos Locales. Muchas ciudades y municipios tienen leyes y reglamentos que regulan ciertos negocios basados en casas particulares. En la mayoría de los casos, estas leyes y reglamentos no son aplicables a los Distribuidores Independientes en virtud de la naturaleza de sus negocios. Sin embargo, los Distribuidores Independientes deben cumplir con las leyes que sí aplican para ellos. Si un funcionario de una ciudad o de un municipio le indica a un Distribuidor Independiente que un reglamento o ley aplica para él o a ella, el Distribuidor Independiente deberá mostrarse cortés y cooperativo, y enviar de inmediato una copia de ese reglamento o ley al Departamento de Cumplimiento de LifeVantage. En la mayoría de los casos existen excepciones a los reglamentos y leyes que pueden aplicar para los Distribuidores Independientes LifeVantage.

9.5.2 - Cumplimiento de las Leyes Federales, Estatales, Municipales. Los Distribuidores Independientes deberán cumplir con todas las leyes y reglamentos federales, estatales y municipales en la gestión de sus negocios.

SECCIÓN 10 - VENTAS

10.1 - Puntos de Venta Comercial

LifeVantage promueve firmemente la venta al menudeo de sus productos a través del contacto persona a persona. En un esfuerzo por reforzar este método de comercialización y para ayudar a proporcionar un nivel de equidad para su fuerza de Distribuidores Independientes, los Distribuidores Independientes no pueden mostrar o vender productos o literatura LifeVantage en establecimiento minorista alguno.

Los Distribuidores Independientes podrán, sin embargo, vender productos LifeVantage en establecimientos de servicio que atiendan a sus clientes exclusivamente por cita. LifeVantage permitirá que los Distribuidores Independientes promuevan y realicen ventas comerciales con la aprobación previa y por escrito de la Compañía El término "venta comercial" significa la venta de productos a un tercero que tenga la intención de revender los productos a un consumidor final.

10.2 - Ferias Comerciales, Exposiciones y Otros Foros de Ventas

Los Distribuidores Independientes podrán exhibir y/o vender los productos de LifeVantage, a sus expensas, en ferias comerciales y exposiciones profesionales, siempre y cuando no haya otros Distribuidores Independientes con una exhibición o venta de productos en el evento. LifeVantage espera que sus Distribuidores Independientes se presenten y se conduzcan de manera profesional en todos los foros de negocios.

10.3 - Prohibición de Compras de Inventario Excedente

Los Distribuidores Independientes no tienen que mantener un inventario de productos o de material de ventas. Los Distribuidores Independientes que así lo hagan podrán encontrar más fácil las ventas de menudeo y la construcción de una organización de comercialización, en virtud de que el tiempo de respuesta para surtir los pedidos de los clientes o para satisfacer las necesidades de un nuevo Distribuidor Independiente es menor. Cada Distribuidor Independiente debe tomar su propia decisión con respecto a estas cuestiones. Para asegurar que los Distribuidores Independientes no se vean obligados a mantener un inventario excedente que no puedan vender, podrán devolver dicho inventario a LifeVantage una vez que el Distribuidor Independiente haga la cancelación por escrito y de conformidad con los términos que se establecen en la Sección 13.

LifeVantage prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades que no sean razonables y que se hagan con el objeto principal de calificar para obtener comisiones, bonificaciones o para avanzar en el Plan de Compensación. Los

Distribuidores Independientes no pueden comprar más inventario de lo que razonablemente puede revender o consumir en un mes, ni pueden alentar a otros a hacerlo.

10.4 - Prohibición de Compra de Bonificaciones

La compra de bonificaciones queda estricta y absolutamente prohibida. La "Compra de Bonificaciones" incluye: (a) la inscripción de individuos o entidades sin el conocimiento de y/o firma de una Solicitud y Contrato de Distribuidor por parte de tales individuos o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de un individuo o entidad como Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo; (c) la inscripción o el intento de inscripción de individuos o entidades inexistentes como Distribuidores Independientes, Clientes Preferentes o Clientes Directo de Menudeo ("fantasmas"); (d) el uso de una tarjeta de crédito por o en representación de un Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo cuando el Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo no sea el titular de la cuenta de la mencionada tarjeta de crédito; (e) comprar mercancía LifeVantage a nombre de otro Distribuidor Independiente o bajo el número de identificación DIN de otro Distribuidor Independiente, con el objeto de calificar para obtener comisiones o bonificaciones.

10.5 - Prohibición de Re-embalado y de Re-etiquetado

Los Distribuidores Independientes no podrán de ningún modo re-embalar, re-etiquetar, rellenar o alterar las etiquetas de ningún producto LifeVantage, ni tampoco la información, materiales o programas. Los productos LifeVantage deberán venderse exclusivamente en sus envases originales. Tal re-etiquetado o re-embalado violaría leyes federales y estatales, lo que podría resultar en severas sanciones penales. También debe ser consciente de que la responsabilidad civil puede surgir cuando, como consecuencia del re-embalado o re-etiquetado de productos, las personas que usen los productos sufran cualquier tipo de daño o su propiedad resulte afectada.

SECCIÓN 11 - REQUISITOS DE VENTAS

11.1 - Ventas de Producto

El Plan de Compensación LifeVantage se basa en la venta de productos LifeVantage a consumidores finales. Los Consultores Independientes deberán cumplir requisitos de ventas personales y de menudeo de la Organización de Línea Descendente (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) para ser elegibles para bonificaciones, comisiones y para subir a niveles de logro más altos. Los Distribuidores Independientes deben cumplir los siguientes requisitos de venta para ser elegibles para obtener comisiones:

11.1.1 - Los Distribuidores Independientes deberán satisfacer los requisitos de Volumen Personal de Ventas (PV, por sus siglas en inglés) y de Volumen Organizacional de Ventas (OV, por sus siglas en inglés) para cumplir con los requisitos asociados con su rango, según se especifica en el Plan de Compensación LifeVantage. El PV incluye compras hechas por el Distribuidor Independiente y los Clientes Directos de Menudeo. Todos los Distribuidores Independientes están obligados a realizar sus órdenes mensuales de Autoenvío para cumplir con los requerimientos mensuales, tal como se especifica en el Plan de Compensación. El OV incluye el PV total de todos los Distribuidores Independientes en su organización de comercialización más el PV del Distribuidor Independiente.

11.1.2 - El precio mínimo sugerido para la venta de menudeo de los 30 CT es de \$666.00 MN. El uso de cualquier sitio de subastas (por ejemplo, a manera enunciativa más no limitativa, eBay) de cualquier manera para promocionar la venta de la Oportunidad LifeVantage o el Plan de Compensación LifeVantage es una violación del Contrato y puede dar lugar a cualquiera de las acciones previstas en la sección 14.

11.1.3 - El Distribuidor Independiente debe cumplir con la Regla de Ventas del 70% como se establece más adelante en la sección 11.3.

11.2 - Inexistencia de Restricciones de Territorio

A nadie se le concederán territorios exclusivos. No se requieren pagos de franquicia.

11.3 - Regla de ventas del 70%

Al colocar un nuevo pedido de producto, se considera que un Distribuidor Independiente ha certificado haber vendido o consumido al menos el 70% de todos los productos adquiridos en los pedidos anteriores. Cada Distribuidor Independiente que recibe comisiones y pide Producto adicional acepta conservar la documentación que demuestre el cumplimiento de esta obligación, incluidas las evidencias de Ventas de Menudeo, por un período de al menos cuatro (4) años. El Distribuidor Independiente acepta poner esta documentación a disposición de la Compañía cuando la misma la solicite. El incumplimiento de este requisito o falsear la cantidad de producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Compensación constituye una violación del Contrato y es motivo de su terminación. Además, el incumplimiento de este requisito facultará a la Compañía para recuperar toda Comisión pagada a los Distribuidores Independientes en cualquier período durante el cual tal documentación no haya sido conservada o en el cual esta disposición haya sido violada.

El Distribuidor Independiente documentará las ventas por escrito mediante un recibo oficial de venta de LifeVantage al momento de efectuar la venta que deberá contener el nombre y dirección del Distribuidor Independiente identificación de la operación y de los bienes o servicios de que se trate, así como (1) la fecha de la transacción; 2) la fecha correspondiente a los cinco días hábiles siguientes a la entrega de los productos o de la firma de la compra de ellos, plazo durante el cual el comprador puede revocar el contrato debiendo entregar al consumidor una copia del documento.

Si el cobro o cargo se hace en forma automática a una cuenta de tarjeta de crédito, el Distribuidor Independiente deberá advertir esto al consumidor asimismo, el Distribuidor Independiente deberá mantener registro e informar al consumidor todo lo necesario para que pueda identificar individualmente la transacción, y cerciorarse de la identidad del consumidor. Los Distribuidores Independientes deberán conservar todos los recibos de ventas de menudeo por un plazo de 5 años y proporcionárselos a LifeVantage con carácter devolutivo, a solicitud de ésta. NOTA: Artículo 56 de la LFPC.

11.4 - Documentos de ventas

Todos los Distribuidores Independientes deberán proporcionar a sus clientes de menudeo dos copias del recibo oficial de venta de LifeVantage al momento de efectuar la venta. Estos recibos deben los derechos de protección al consumidor que otorgan las leyes federales o estatales. Los Distribuidores Independientes deberán conservar todos los recibos de ventas de menudeo por un plazo de cinco años y proporcionárselos a LifeVantage a solicitud de la Compañía. LifeVantage conservará los registros que documenten las compras que efectúen los Clientes Directos de Menudeo a los Distribuidores Independientes. Los Distribuidores Independientes deberán asegurarse de que los recibos de venta contengan la siguiente información: (1) la fecha de la transacción; (2) la fecha (no antes del tercer día hábil siguiente a la fecha de la transacción) en la que el comprador puede dar aviso de cancelación; y (3) el nombre y domicilio del Distribuidor Independiente que realiza la venta. Recuerde que los clientes deben recibir dos copias del recibo de venta. Además, los Distribuidores Independientes debe informar verbalmente al comprador de sus derechos de cancelación.

SECCIÓN 12 - BONIFICACIONES Y COMISIONES

12.1 - Requisitos para Bonificaciones y Comisiones

Un Distribuidor Independiente debe estar activo y cumpliendo con el Contrato para calificar para las bonificaciones y comisiones. Mientras un Distribuidor Independiente cumpla con los términos del Contrato, LifeVantage deberá pagar comisiones a tal Distribuidor Independiente de conformidad con lo que se establece en el Plan de Compensación. El importe mínimo por el que LifeVantage emitirá un cheque es de \$133.00 MN. Si las bonificaciones y comisiones de un Distribuidor Independiente no son iguales o superiores a \$133.00 MN, la Compañía acumulará las comisiones y las bonificaciones hasta que sumen un total de \$133.00 MN. Se emitirá un cheque al alcanzar la suma de \$133.00 MN.

(no tenemos cheques)12.1.1 - En caso de que sea necesario que LifeVantage vuelva a emitir una tarjeta debito de bonificación o de comisión porque el mismo se hubiera perdido, LifeVantage cobrará una tasa de sustitución de cantidad de \$200.00 MN por cada cheque sustituto provisto.

12.1.2 - En caso de que sea necesario que LifeVantage vuelva a emitir un cheque de bonificación o de comisión porque el mismo se hubiera perdido, LifeVantage cobrará una tasa de sustitución de cheque de \$15.00 por cada cheque sustituto provisto.

12.2 - Ajustes a las Bonificaciones y Comisiones

Los Distribuidores Independientes reciben bonificaciones y comisiones basados en los precios reales de venta al consumidor final de los productos. Cuando un producto sea devuelto a LifeVantage para un reembolso, las bonificaciones y comisiones atribuibles a el(los) producto(s) devuelto(s) serán deducidas en el mes en que se otorga el reembolso y, consecuentemente, en cada período de pago hasta que se hayan recuperado las bonificaciones y comisiones cobradas por el Distribuidor Independiente por ventas de productos reembolsados.

12.3 - Comisiones y Créditos No Reclamados

Los Distribuidores Independientes deben depositar o cobrar sus cheques de comisiones y bonificaciones en un plazo de seis meses a partir de su fecha de emisión. Un cheque que permanece sin cobrar luego de seis meses no se pagará. Una vez que el cheque haya sido anulado, LifeVantage tratará de notificar al Distribuidor Independiente que no haya cobrado un cheque enviándole mensualmente notificaciones escritas a su última dirección conocida, precisando la suma del cheque y avisando al Distribuidor Independiente que puede solicitar que ese cheque sea nuevamente emitido. Habrá un cargo de \$338.00 MN por la nueva emisión de un cheque. Este cargo se deducirá del saldo adeudado al Distribuidor Independiente. Los Clientes Directos de Menudeo, Clientes Preferentes y los Distribuidores Independientes que tengan crédito en su cuenta deberán usar ese crédito en un plazo de seis meses a partir de la fecha en que ese crédito se haya emitido. Si los créditos no han sido usados dentro de los seis meses, LifeVantage intentará notificar al Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo, enviándole mensualmente mensajes escritos a su última dirección conocida, asesorando al Distribuidor Independiente, Cliente Preferente o Cliente Directo de Menudeo acerca del crédito. Habrá un cargo de \$133.00 MN por cada intento de notificación. Este cargo se deducirá del crédito en la cuenta del Distribuidor Independiente o del Cliente.

12.4 - Viajes de Incentivo y Recompensas

De tiempo en tiempo las Compañías pueden otorgar viajes de incentivos y otras recompensas a los Distribuidores Independientes que califiquen para ello. Estos incentivos o viajes pueden basarse en los totales y alto desempeño del Distribuidor Independiente y se otorgan solamente a las personas listadas en un Contrato de Distribuidor Independiente que califique, hasta el pasaje aéreo para dos personas y un cuarto de hotel. Viajes de incentivo o recompensas no pueden diferirse para aceptación futura y o tiene valor en efectivo. No se pagará ni se dará crédito a aquellos que no puedan o elijan no tomar el viaje o aceptar la recompensa.

Aunque la Compañía podrá pagar una parte o la totalidad de los costos de estos viajes de incentivo, el Distribuidor Independiente se compromete a indemnizar y a mantener indemne a la Compañía de cualquier reclamo, daño, pérdida u otros daños sufridos por el Distribuidor Independiente y/o sus acompañantes en relación con el viaje. El Distribuidor Independiente no puede reclamar o basarse en cualquier póliza de seguros de la Compañía para cubrir los costos y gastos derivados de cualquier daño, pérdida u otros daños al Distribuidor Independiente y/o a los acompañantes del Distribuidor Independiente.

Por ley, se podrá exigir a la Compañía que asigne un valor justo de mercado a sus recompensas, incentivos, viajes, etc. en la declaración fiscal anual del Distribuidor Independiente. El Distribuidor Independiente es responsable por el pago de los impuestos aplicables y conviene en mantener a la Compañía indemne de reclamos de responsabilidad fiscal relacionados con los viajes de incentivo y premios.

Si se descubre que el Distribuidor Independiente ha hecho alguna tergiversación o ha violado alguna de las Políticas y Procedimientos para ser elegible para estos viajes de incentivos y premios, la Compañía puede cobrar al distribuidor Independiente los gastos en los que incurriera, así como cualquier beneficio recibido por el Distribuidor Independiente. La Compañía se reserva a su entera y absoluta discreción el derecho de anular su participación por cualquier razón que estime necesaria.

12.5 - Informes

Para efectos de este apartado 12.5, "LifeVantage", se refiere a la entidad y a todos sus empleados, ejecutivos, directivos, asesores independientes, Distribuidores Independientes y agentes.

12.5.1 - El Distribuidor Independiente entiende que LifeVantage proporciona periódicamente información a cada uno de sus Distribuidores Independientes. Esto incluye pero no se limita a los reportes en línea o por vía telefónica de la actividad de la línea descendente, tales como volúmenes de ventas personales y de grupo, y la actividad de patrocinio de la línea descendente ("la Información").

12.5.2 - El Distribuidor Independiente conviene nunca hacer reclamación de naturaleza alguna contra LifeVantage, incluyendo a sus ejecutivos, directivos, empleados y asesores independientes, que surja de o que esté de cualquier modo relacionada con la presentación, elaboración, desarrollo, publicación y difusión por parte de LifeVantage de la Información, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, una reclamación por pérdida de beneficios, bonificaciones, comisiones y la pérdida de oportunidades. Este Contrato por parte de cada Distribuidor Independiente se extiende a cualquier acto u omisión de acto por parte de LifeVantage como, de manera enunciativa más no limitativa, la inexactitud, faltas, molestia, retraso o pérdida del uso de la Información. Sin embargo, esta Sección 12.5.2 no aplica para las reclamaciones que puedan surgir como consecuencia de la mala conducta intencional o indiferencia negligente de los derechos de los Distribuidores Independientes por parte de LifeVantage.

SECTION 13 - GARANTÍAS DEL PRODUCTO Y DEVOLUCIONES DE INVENTARIO

13.1 - Garantía del Producto

El producto y los materiales de comercialización devueltos dentro de los 30 días después de la compra recibirán un reembolso del 100% menos los gastos de envío. Sólo los productos no consumidos serán elegibles para un reembolso, a menos que estén defectuosos. Los paquetes de inicio (Starter Kit) y de negocio Básico, Premium y Profesional deben estar en condición de reventa y de realmacenamiento para que puedan ser reembolsados. La Condición de Reventa se define como el producto todavía en su empaque original, con sellos y envoltorio en su lugar. Todas las devoluciones deberán tener una Autorización de Devolución de Mercancías ("RMA", por sus siglas en inglés) emitida por el Servicio al Cliente. Los Distribuidores Independientes son responsables de regresar el producto a la Compañía dentro de los 10 días hábiles siguientes a la recepción de la RMA.

13.2 - Devoluciones de Inventario

Un Distribuidor Independiente que renuncie (renuncia que debe hacerse por escrito), puede devolver el producto o los materiales de comercialización adquiridos en los últimos 12 meses previos a la renuncia, sujetos a la regla del 70%, (ver Sección 11.3, arriba), y sujetos a las mismas disposiciones establecidas en la Sección 13.1, arriba, en relación con la condición de reventa y RMA. Cuando se cumplan todos los requisitos, la Compañía emitirá un reembolso completo, menos un 10% de tasa de reposición de gastos de envío. Cualquier producto que haya caducado, o que esté a menos de 3 meses de la fecha de caducidad, no será elegible para un reembolso.

13.2.1 - Si un envío es rechazado por un Distribuidor Independiente, sea un Autoenvío o un pedido que acaba de ser colocado, habrá una tasa de rechazo de entrega de \$133.00 MN con cargo a la forma de pago archivada.

13.3 - Excepciones a la Política de Reembolsos

Las Comisiones pagadas previamente o los Rangos pueden ser revocados o ajustados como consecuencia de las excepciones y a exclusiva discreción de la Compañía. Cualquier comisión pagada a los Distribuidores Independientes y a su línea ascendente por un producto devuelto por el Distribuidor Independiente o por el Cliente puede ser debitado de la respectiva cuenta de la línea ascendente del Distribuidor Independiente o descontada de presentes o futuros pagos de Comisiones. Un Distribuidor Independiente conviene que él o ella no se basa en el Volumen en línea descendente existente al cierre de un período de comisiones, ya que las devoluciones pueden causar cambios a su Título, Rango y/o comisiones de pago.

SECCIÓN 14 - RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y MEDIDAS CORRECTIVAS

14.1 – Medidas Correctivas

Todo incumplimiento del Contrato, incluyendo estas Políticas y Procedimientos, o cualquier conducta de negocios ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor Independiente puede dar lugar, a discreción de LifeVantage, a una o más de las siguientes acciones:

14.1.1 – Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;

14.1.2 – Emisión de un escrito que ordene al Distribuidor Independiente adoptar medidas correctivas de inmediato;

14.1.3 – Pérdida de derechos a uno o más cheques de bonificaciones y comisiones, sea total o parcial;

14.1.4 – Retención total o parcial de las bonificaciones y comisiones de un Distribuidor Independiente durante el período en que LifeVantage esté investigando cualquier conducta que supuestamente viole el Contrato.

14.1.5 – Suspensión del Contrato de Distribuidor Independiente durante uno o más períodos de pago;

14.1.6 – Cancelación del Contrato de Distribuidor Independiente;

14.1.7 – Rescisión de pleno derecho y sin necesidad de declaración judicial del Contrato de Distribuidor Independiente de cualquier otro miembro o afiliado del hogar que esté asociado con el Distribuidor Independiente autor de la violación; para lo cual el Distribuidor independiente conviene en que su Contrato está unido al Contrato del otro miembro o afiliado del hogar que esté asociado con el Distribuidor Independiente para efectos de esta rescisión. Un pacto igual deberá contener el Contrato de Distribuidor Independiente del otro miembro o afiliado del hogar, aceptando esta rescisión.

14.1.8 – Cualquier otra medida expresamente permitida por el Contrato que LifeVantage considere necesaria y apropiada con el fin de proporcionar un remedio a los daños y perjuicios causados en parte o exclusivamente por la violación cometida por el Distribuidor Independiente;

14.1.9 – Inicio de acciones legales para exigir daños y perjuicios.

Las acciones y otros derechos contenidos en este documento no limitan el derecho de LifeVantage a recuperar los daños y perjuicios que el incumplimiento del Distribuidor Independiente le hayan causado.

14.2 – Además de lo anterior, las Partes convienen que LifeVantage podrá a su elección, exigir el pago de una pena convencional consistente en cualquiera de los siguientes:

14.2.1 – Retención total o parcial de las bonificaciones y comisiones de un Distribuidor Independiente durante el período en que LifeVantage esté investigando cualquier conducta que supuestamente viole el Contrato.

14.2.2 – Suspensión del Contrato de Distribuidor Independiente durante uno o más períodos de pago; Esta pena convencional podrá ser aplicable en cada caso de incumplimiento del Distribuidor Independiente.

14.3 – Quejas y Reclamos

Cuando un Distribuidor Independiente tenga una queja o reclamo contra otro Distribuidor Independiente con respecto a cualquier práctica o conducta en relación a sus respectivos negocios LifeVantage, el Distribuidor Independiente recla-

mante debe primero reportar el problema a su Reclutador, quien deberá examinar la cuestión y tratar de resolverla con el Reclutador en línea ascendente de la otra parte. Si el problema no puede ser resuelto, el mismo debe ser reportado por escrito al Distributor Services Department (Departamento de Servicios de Distribución) de la Compañía. El Departamento de Servicios de Distribución examinará los hechos y tratará de resolverlo.

14.4 - LEY APLICABLE; ARBITRAJE

14.4.1 - Las presentes Políticas y Procedimientos que forman parte integrante del Contrato se regularán e interpretarán de conformidad con el Código de Comercio y su legislación supletoria.

14.4.2 - Salvo lo dispuesto en 14.4.4, todas las controversias entre las partes que de alguna manera están conectadas con o que se deriven del presente Contrato serán resueltas solamente por arbitraje. Las partes en forma expresa se someten para la resolución de las disputas al Arbitraje de Baja Cuantía de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), el cual se regulará conforme al Reglamento para Arbitrajes de Baja Cuantía de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

Cualesquiera de las partes de este Contrato, que un tribunal o tribunal arbitral establezca como parte vencedora en el laudo arbitral o en la sentencia judicial, tiene derecho a ser pagada por la parte perdedora del 50% de lo siguiente: (i) honorarios de abogado razonables, (ii) gastos relacionados con ello, incluyendo honorarios de peritos, y (iii) honorarios, costos y gastos cargados por la CANACO y el árbitro designado o por un tribunal o por ambos.

14.4.3 - Como condición precedente a la presentación de cualquier reclamación de iniciar un procedimiento de arbitraje, la parte que considera que existe un conflicto o que se ha producido una violación (es decir, un incumplimiento, u omisión) de este Contrato, deberá dar aviso de la controversia o el incumplimiento a la otra y otorgar 15 días naturales para subsanar el incumplimiento o, de otro modo, convencer a la parte reclamante de que la reclamación no es necesaria. Si la parte que emite el anuncio no está satisfecha con la explicación o subsanación y considera que todavía existe un conflicto, la parte puede presentar una reclamación de arbitraje. La notificación se hará con suficiente detalle como para informar de manera justa y razonable al otro de cada supuesto conflicto o incumplimiento.

14.4.4 - Si cualquiera de las partes del presente Contrato considera que sufrirá un daño irreparable como resultado de las acciones de la otra parte, podrá solicitar una medida cautelar, pero sólo medida cautelar, en cualquier tribunal competente en la ciudad de México, Distrito Federal.

SECCIÓN 15 - PEDIDOS

15.1 - Clientes Directos de Menudeo y Clientes Preferentes

Se alienta a los Distribuidores Independientes a promover el Programa LifeVantage de Cliente Directo de Menudeo y de Cliente Preferente entre sus clientes. El Programa de Cliente Directo de Menudeo y de Cliente Preferente permite que los clientes de menudeo compren sus productos directamente a LifeVantage. Los clientes simplemente llaman al número telefónico gratuito de LifeVantage para colocar sus pedidos, que pueden pagar con su Tarjeta de Crédito. LifeVantage enviará los productos pedidos directamente al cliente. Para asegurar que los Distribuidores Independientes reciban la comisión apropiada, los Clientes Directos de Menudeo y los Clientes Preferentes no podrán colocar pedidos sin un Número de Identificación de Distribuidor Independiente. Los Clientes Preferentes también deben inscribirse en el programa Autoenvíode LifeVantage, mediante el cual el Cliente Preferente se registra para recibir un paquete preseleccionado de productos LifeVantage entregado en su domicilio, y de manera automática, cada mes.

15.2 - Compra de Productos LifeVantage

Cada Distribuidor Independiente debe comprar sus productos directamente a LifeVantage. Si un Distribuidor Independiente

diente compra productos a otro Distribuidor Independiente u otra fuente, el Distribuidor Independiente comprador no obtendrá el volumen de ventas que se asocia con esa compra.

15.3 - Políticas Generales para los Pedidos

En órdenes enviadas por correo postal con pagos no válidos o incorrectos, LifeVantage tratará de contactar al Distribuidor Independiente por teléfono y/o correo electrónico para tratar de obtener otro pago. Si, luego de cinco días laborales, los intentos siguen siendo infructuosos, el pedido será devuelto sin procesar. No se aceptarán pedidos por cobrar. LifeVantage no exige pedidos mínimos. Es posible combinar pedidos de productos y de materiales de venta.

15.4 - Política de Envíos y de Pedidos Pendientes

LifeVantage enviará rápidamente cualquier parte de un pedido que actualmente se encuentre en el almacén. Si, no obstante, un producto pedido no está en almacén, se colocará en lista de espera y será enviado cuando LifeVantage reciba inventario adicional. Se cobrará y se proporcionará un Volumen Personal de Ventas a los Distribuidores Independientes sobre los artículos en espera, a menos que en la factura se indique que el producto ha sido descontinuado. LifeVantage notificará a los Distribuidores Independientes, Clientes Preferentes y Clientes Directos de Menudeo si hay artículos pedidos que hayan sido colocados en espera y que no se puedan enviar dentro de los 30 días siguientes a la fecha del pedido. También se proporcionará una fecha estimada de envío. Los productos en espera podrán cancelarse a solicitud de un Cliente Directo de Menudeo, de un Cliente Preferente o de un Distribuidor Independiente. Los Clientes Directos de Menudeo, los Clientes Preferentes y los Distribuidores Independientes podrán solicitar un reembolso, crédito a cuenta o sustitución de la mercancía para los pedidos en lista de espera cancelados. Si se solicita un reembolso, el Volumen Personal de Ventas del Distribuidor Independiente se reducirá por la suma del reembolso en el mes en que éste se produzca.

15.5 - Confirmación de Pedido

El Distribuidor Independiente y/o el receptor de un pedido deberán confirmar que el producto recibido es igual al producto listado en la factura de envío y que no está dañado. No notificar a LifeVantage cualquier discrepancia en el envío o un daño en un plazo de 30 días a partir de la fecha de envío anulará el derecho del Distribuidor Independiente a solicitar una corrección.

SECCIÓN 16 - PAGO Y ENVÍO

16.1 - Depósitos

No deberá pagarse ningún dinero a un Distribuidor Independiente, ni éste lo podrá aceptar, por una venta a un cliente personal de menudeo, excepto al momento de entrega del producto. Los Distribuidores Independientes no deberán aceptar dinero de clientes de menudeo para mantener en depósito como anticipo de futuras entregas.

16.2 - Fondos Insuficientes

Es responsabilidad de cada Distribuidor Independiente asegurarse de que haya fondos suficientes o crédito disponible en su cuenta para cubrir el pedido mensual de Autoenvío. LifeVantage no está obligado a contactar a los Distribuidores Independientes por pedidos cancelados debido a insuficiencia de fondos o de crédito. Este tipo de cancelación de pedidos puede resultar en que el Distribuidor Independiente no reciba producto o no alcance sus requerimientos de Volumen Personal de Ventas para el mes.

16.3 - Restricciones al Uso de Tarjetas de Crédito de Terceros

Los Distribuidores Independientes no permitirán que otros Distribuidores Independientes usen su tarjeta de crédito.

16.4 - Impuestos Sobre las Ventas

En virtud de sus operaciones comerciales, LifeVantage tiene la obligación de cobrar impuestos al valor agregado sobre

todas las compras hechas por los Distribuidores Independientes, Clientes Preferentes y Clientes Directos de Menudeo, así como acreditar o remitir a las autoridades respectivas los impuestos cobrados. En consecuencia, LifeVantage cobrará y remitirá los impuestos sobre las ventas.

SECCIÓN 17 - INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

17.1 - Efecto de la Cancelación

Mientras un Distribuidor Independiente permanezca activo y cumpla con los términos del Contrato de Distribuidor Independiente que incluye estas Políticas y Procedimientos, LifeVantage deberá pagar a ese Distribuidor Independiente las ganancias correspondientes de conformidad con el Plan de Compensación. Las bonificaciones y comisiones de un Distribuidor Independiente constituyen la compensación total por los esfuerzos realizados por el Distribuidor Independiente por generar ventas y por todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluyendo la construcción de una organización en línea descendente). Después de la no-renovación del Contrato de Distribuidor Independiente, de la cancelación por inactividad o de la cancelación voluntaria o involuntaria del Contrato de Distribuidor Independiente (todos estos métodos se denominarán colectivamente como "cancelación") de un Distribuidor Independiente, el ahora ex-Distribuidor Independiente no tendrá ningún derecho, título, reclamación o interés sobre la organización comercializadora que él o ella operaba, o sobre ninguna comisión o bonificación proveniente de ventas generadas por la organización. Un Distribuidor Independiente cuyo negocio sea terminado o rescindido perderá de manera permanente todos sus derechos como Distribuidor Independiente. Lo anterior incluye el derecho de vender productos LifeVantage y el derecho a recibir futuras ganancias, comisiones, bonificaciones y otros ingresos resultantes de ventas y de otras actividades de la organización de ventas en línea descendente del Distribuidor Independiente. En caso de cancelación, los Distribuidores Independientes renuncian a todos los derechos que puedan tener, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, sobre su anterior organización en línea descendente y a cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y de otras actividades de su anterior organización en línea descendente.

Después de la cancelación del Contrato de Distribuidor Independiente de un Distribuidor Independiente, el ex-Distribuidor Independiente no se podrá denominar a sí mismo Distribuidor Independiente LifeVantage y no tendrá derecho a vender productos de LifeVantage. El Distribuidor Independiente cuyo Contrato de Distribuidor Independiente sea terminado o rescindido, deberá recibir comisiones y bonificaciones sólo por el último período completo de pago en que él o ella estuvo activo(a) antes de la terminación o rescisión (menos todo montos retenido durante una investigación previa a una cancelación involuntaria).

17.2 - Terminación Debida a Inactividad

Un Distribuidor Independiente tiene la responsabilidad de guiar a su Organización de Comercialización con el ejemplo adecuado de producción personal de ventas a los consumidores finales. Sin ese ejemplo y liderazgo, el Distribuidor Independiente perderá su derecho a recibir comisiones sobre las ventas generadas por medio de su organización de comercialización en ese período de pago. Si un Distribuidor Independiente no ha cumplido con su Volumen Personal por un período de seis meses calendario consecutivos, su Contrato de Distribuidor Independiente terminará por inactividad. La cancelación será efectiva el día siguiente al último día del sexto mes de inactividad.

Si un Distribuidor Independiente genera menos de \$1330.00 MN en su Volumen Personal en cualquier periodo de pago no recibirá comisión por las ventas efectuadas a través de su organización de comercialización.

17.3 - Cancelación Involuntaria

La violación por parte de un Distribuidor Independiente de cualquiera de los términos del presente Contrato podrá resultar en cualquiera de las sanciones que se listan en la Sección 14.1 y 14.2, incluyendo la terminación de su Contrato de Distribuidor Independiente. Salvo disposición contraria en la notificación de cancelación, la cancelación será efectiva en la fecha en que esa notificación escrita sea enviada por correo postal, fax o mensajería express, dirigida a la última dirección (o número de fax) conocida del Distribuidor Independiente, o al de su apoderado, o cuando el Distribuidor Independiente reciba el aviso de cancelación, lo que ocurra primero.

17.4 - Terminación Voluntaria

Un Distribuidor Independiente tiene derecho a terminar el Contrato en cualquier momento. La terminación deberá enviarse por escrito a la Compañía, a su domicilio comercial principal. La notificación escrita debe incluir la firma del Distribuidor Independiente, su nombre escrito, su domicilio y su Número de Identificación de Distribuidor Independiente DIN. Sin embargo, si un Distribuidor Independiente no está en buenos términos con la Compañía en el momento en que LifeVantage reciba su aviso de terminación, pueden entrar en efecto las consecuencias de una terminación involuntaria conforme a la Sección 14.

17.5 - No Renovación

Un Distribuidor Independiente puede terminar voluntariamente su Contrato de Distribuidor Independiente enviando un aviso por escrito dentro de los 30 días a partir de la fecha de aniversario. La Compañía también puede optar por no renovar un Contrato de Distribuidor Independiente al llegar la fecha de aniversario del mismo.

SÉCCIÓ 18 - DEFINICIONES

Aceptación - Significa la aceptación de la oferta de LifeVantage para convertirse en un Distribuidor mediante el completar esta solicitud y entregarla a LifeVantage. Se considerará que hay "Aceptación" en cuanto LifeVantage reciba una solicitud de una persona que haya decidido convertirse en Distribuidor.

Beneficio de Menudeo - La diferencia entre el precio de productos al mayoreo y el precio al menudeo que recibe un Distribuidor Independiente por productos que son revendidos.

Terminación - La terminación de un negocio de Distribuidor Independiente. La terminación puede ser voluntaria o involuntaria, derivada de la no renovación o de la inactividad.

Cliente de Menudeo - Un individuo que compra productos de LifeVantage a un Distribuidor Independiente.

Cliente Directo de Menudeo - Un cliente que compra los productos directamente a LifeVantage a precios de menudeo y que no sea un Distribuidor Independiente.

Cliente Preferente - Un cliente que ha completado una Solicitud y Contrato de Cliente LifeVantage y que compra productos directamente a LifeVantage a precios de Distribuidor Independiente. Los Clientes Preferentes participan en el programa Autoenvío de LifeVantage para el Cliente y reciben automáticamente una selección de productos LifeVantage cada mes.

Compañía - El término "Compañía" tal como se utiliza en todo el Contrato significa LifeVantage de México, S. de R.L. de C.V.

Consumidor Final - Una persona que compra productos LifeVantage para consumo personal y no para revenderlos a alguien más.

Contrato - El contrato entre la Compañía y cada Distribuidor Independiente que incluye la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente, las Políticas y Procedimientos de LifeVantage, el Plan de Compensación LifeVantage y el Formato de Entidad Comercial (cuando corresponda), todos en su forma actual y en la versión modificada por LifeVantage a su entera discreción. Estos documentos son denominados colectivamente el "Contrato".

Distribuidor Independiente Activo - un Distribuidor Independiente que cumpla con el Volumen Personal de Ventas mínimo, según se establece en el Plan de Compensación LifeVantage, para asegurar que él o ella es elegible para recibir bonos y comisiones.

Incumplimiento - Violación, incumplimiento y falta significan una transgresión o violación o incumplimiento real o alegado de cualquier parte del Contrato.

Inscritos - Los Distribuidores Independientes que han sido firmados como Distribuidores Independientes de LifeVantage a través de otro Distribuidor Independiente.

LifeVantage - Cuando se utiliza para designar la Compañía, y no lleva agregado "incorporated" u otra designación, significa la Compañía.

Línea Ascendente - El Distribuidor Independiente o los Distribuidores Independientes por encima de un Distribuidor Independiente en particular en una línea de patrocinio hasta la Compañía. Dicho de otra forma, es la línea de Patrocinadores que enlaza a cualquier Distribuidor Independiente en particular con la Compañía.

Línea Descendente - “Mi línea descendente”, “mi organización de comercialización en línea descendente” o “la organización de ventas de mi línea descendente”, significa la red de Distribuidores Independientes que existen por debajo del Distribuidor Independiente, en virtud de Contrato o toda referencia similar se utiliza únicamente por motivos de simplificación. El Distribuidor Independiente entiende que (a) el Distribuidor Independiente no tiene la propiedad o posesión de ningún derecho, título o interés sobre ningún individuo, entidad, organización en línea descendente ni en cualquiera de los materiales generados por LifeVantage o creado por el Distribuidor Independiente o cualquier otra persona o entidad en la medida que consista, en todo o en parte, de cualquier información acerca de las líneas descendentes de LifeVantage o cualquier parte del Contrato; (b) el único interés propietario de un Distribuidor Independiente con respecto a las líneas descendentes es el derecho contractual a recibir comisiones según lo establecido en el Contrato; y (c) que LifeVantage es el único propietario de todos y de cada uno de los derechos, títulos, intereses y materiales de las líneas descendentes.

Material Oficial LifeVantage - Literatura, audio o cintas de vídeo y otros material desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por LifeVantage a los Distribuidores Independientes.

Nivel - Los estratos de Distribuidores Independientes en línea descendente en la Organización de Comercialización de un Distribuidor Independiente. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor Independiente en relación con un Distribuidor Independiente específico en línea ascendente, determinada por el número de Distribuidores Independientes entre ellos que están 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, y D es el patrocinador de E, entonces E se encuentra en el cuarto nivel con respecto a A.

Organización de Comercialización - Los Distribuidores Independientes que están patrocinados bajo un Distribuidor Independiente.

Parientes Inmediatos - Jefes de hogar y los familiares que residen en la misma casa.

Paquete de Inicio (Starter Kit) - Una selección de material de capacitación y de material de apoyo a negocios de LifeVantage que cada nuevo Distribuidor Independiente tiene la obligación de comprar.

Patrocinador (Patrocinador de colocación) - Un Distribuidor Independiente bajo el cual el Reclutador coloca a un nuevo Distribuidor Independiente y que aparece como el patrocinador de la Solicitud y Contrato de Distribuidor Independiente.

Precio de Mayoreo - El precio de los productos que los Distribuidores Independientes le pagan a la Compañía. El precio de mayoreo también se llama Costo para el Distribuidor Independiente. Todas las comisiones y bonificaciones se pagan sobre el valor de mayoreo que tienen los productos LifeVantage.

Precio Sugerido de Venta (SRP) - El precio al que LifeVantage sugiere a los Distribuidores Independientes vender un producto o materiales a los clientes de menudeo.

Producción Personal - Vender un producto a un consumidor final para uso personal.

Productos que originan Comisión - Todos los productos LifeVantage sobre los que se pagan comisiones y bonificaciones. Los Paquetes de Inicio (Starter Kit) y los materiales de ventas no son productos comisionables.

Rango - El “título” que un Distribuidor Independiente ha logrado siguiendo el Plan de Compensación LifeVantage.

Rango Activo - El término “rango activo” se refiere a la categoría actual de un Distribuidor Independiente, según lo determinado por el Plan de Compensación LifeVantage, para cada mes calendario. Para ser considerado “activo” en relación con un rango en particular, un Distribuidor Independiente debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación LifeVantage para su rango respectivo. (Véase la definición de “Rango”)

Re-almacenable y en Condición de Reventa - Los productos y materiales de venta deben considerarse “re-almacenables y en condición de reventa” si se cumplen cada uno de los siguientes elementos: 1) están sin abrir y sin usar, 2) el envase y las etiquetas no han sido alteradas ni dañadas; 3) el producto y el empaque se encuentran en buen estado tal que es una práctica comercial razonable el vender la mercancía a precio completo; 4) los productos se devuelven a LifeVantage dentro de los 30 días a partir de la fecha de compra; 5) la fecha de caducidad del producto no ha transcurrido ni está a tres meses de transcurrir; y 6) el producto contiene el etiquetado actual de LifeVantage. Toda mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, discontinuada o como producto de temporada, no tiene condición de reventa.

Reclutador - El Reclutador es el Distribuidor Independiente que inscribe a un nuevo Distribuidor Independiente en LifeVantage. El Reclutador puede “colocar” al nuevo Distribuidor Independiente bajo sí mismo(a) o puede colocar la nueva persona bajo la cual el nuevo Distribuidor Independiente es colocado, es el nuevo Reclutador del nuevo Distribuidor Independiente el nuevo Distribuidor Independiente puede ser el “Reclutador” y “Patrocinador” del nuevo Distribuidor Independiente. Véase la definición de “Patrocinador”.

Reclutamiento - A efectos de la Política LifeVantage de Conflictos de Intereses (artículo 6), el término “reclutamiento” significa la acción o el intento de solicitud, inscripción, promoción, o esfuerzo para influir, ya sea directamente o a través de un tercero, sobre otro Distribuidor Independiente LifeVantage o Cliente Directo de Menudeo para inscribirse o participar en otro negocio multinivel, red de comercialización u oportunidad de venta directa. Esta conducta constituye reclutamiento, incluso si las acciones del Distribuidor Independiente se producen en respuesta a una solicitud presentada por otro Distribuidor Independiente o Cliente Directo de Menudeo.

Reporte de Actividad en Línea Descendente - Un reporte mensual generado por LifeVantage que proporciona información fundamental en relación con las identidades de los Distribuidores Independientes, información de ventas y actividad de inscripciones de cada Organización de Comercialización de cada Distribuidor Independiente. El reporte contiene información confidencial y secretos comerciales propiedad de LifeVantage. Es propiedad exclusiva de LifeVantage.

Roll-Up - Método por el cual se llena una vacante en una Organización de Comercialización que fue dejada por un Distribuidor Independiente cuyo Contrato de Distribuidor Independiente fue terminado.

Tramo descendente - Cada una de las personas inscritas inmediatamente por debajo de un Distribuidor Independiente y sus respectivas organizaciones de comercialización representan un “tramo” en la organización de comercialización del Distribuidor Independiente.

Volumen de Ventas de Grupo (GV) - El valor de los productos LifeVantage con derecho a comisiones generado por la Organización de Comercialización de un Distribuidor Independiente. El volumen de Ventas de Grupo no incluye el Volumen Personal de Ventas (PV) del Distribuidor Independiente. (Los Paquetes de Inicio (Starter Kit) para Distribuidores Independientes y el material de ventas que no son productos no generan Volumen de Ventas de Grupo).

Volumen de Ventas Organizacional (OV) - El valor de los productos LifeVantage que originan comisiones generado por la Organización de Comercialización de un Distribuidor Independiente, incluyendo el Volumen Personal de Ventas (PV) del Distribuidor Independiente.

Volumen Personal de Ventas (PV) - El valor de productos que originan comisiones en un mes calendario: (1) por la Compañía al Distribuidor Independiente y (2) por la Compañía al Cliente Directo de Menudeo inscrito personalmente por el Distribuidor Independiente.