

Políticas y Procedimientos – Unión Europea

EN VIGOR DESDE EL 1 DE FEBRERO DE 2024

SECCIÓN 1 - OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE

SECCIÓN 2 - INTRODUCCIÓN

- 2.1 Acuerdo de Incorporación a LifeVantage para consultores
- 2.2 Propósito de las políticas
- 2.3 Modificaciones del acuerdo
- 2.4 Retrasos
- 2.5 Divisibilidad
- 2.6 Renuncia
- 2.7 Derecho de rescisión

SECCIÓN 3 - CONVERTIRSE EN CONSULTOR DE LIFEVANTAGE

- 3.1 Requisitos para ser consultor de LifeVantage
- 3.2 Solicitud de consultor de LifeVantage por fax o Internet
- 3.3 Renovación de un negocio de consultoría LifeVantage

SECCIÓN 4 - FUNCIONAMIENTO DE UN NEGOCIO DE CONSULTORÍA LIFEVANTAGE

- 4.1 Adhesión al plan de compensación de LifeVantage
- 4.2 Entidades comerciales
- 4.3 Menores
- 4.4 Un negocio de consultoría LifeVantage por persona y hogar
 - 4.4.1 Acciones de los miembros del hogar o personas afiliadas
- 4.5 Condición de contratista independiente
- 4.6 Inscripción/colocación o patrocinio
- 4.7 Cambios en un negocio de consultoría de LifeVantage
 - 4.7.1 General
 - 4.7.2 Inclusión de un cosolicitante
 - 4.7.3 Cambio de reclutador
 - 4.7.4 Cambio de patrocinador de colocación
 - 4.7.5 Cancelación y nueva solicitud
- 4.8 Roll-Up de la organización de marketing
- 4.9 Venta, traspaso o cesión de un negocio de consultoría de LifeVantage
- 4.10 Separación de un negocio de consultoría de LifeVantage
- 4.11 Sucesión
- 4.12 Traspaso por fallecimiento de un consultor de LifeVantage
- 4.13 Traspaso en caso de incapacidad de un consultor de LifeVantage
- 4.14 Errores o preguntas
- 4.15 Bancarrota

SECCIÓN 5 - RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES DE LIFEVANTAGE

- 5.1 Cambio de dirección, teléfono o correo electrónico
- 5.2 Obligaciones de desarrollo continuo
 - 5.2.1 Formación continua
 - 5.2.2 Responsabilidades de venta continuas
- 5.3 No descrédito
- 5.4 Entrega de documentación a los solicitantes
- 5.5 Notificación de infracciones
- 5.6 Demandas de la compañía

SECCIÓN 6 - CONFLICTOS DE INTERESES

- 6.1 No captación y reclutamiento
 - 6.1.1 Prohibición de reclutamiento simultáneo
 - 6.1.2 Prohibición de reclutamiento posterior al cese
 - 6.1.3 Prohibición de promoción cruzada simultánea

- 6.1.4 Recursos
- 6.2 Dirigirse a otros vendedores directos
- 6.3 Promoción cruzada
- 6.4 Retención de solicitudes u órdenes
- 6.5 Apilamiento

SECCIÓN 7 - COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR DE LIFEVANTAGE

- 7.1 Actividad de la organización de marketing (informes de genealogía)
- 7.2 Comunicación y protección de datos

SECCIÓN 8 - PUBLICIDAD

- 8.1 General
- 8.2 Marcas registradas y derechos de autor
- 8.3 Declaraciones y acciones no autorizadas
 - 8.3.1 Indemnización
 - 8.3.2 Afirmaciones sobre productos
 - 8.3.3 Afirmaciones sobre ingresos
 - 8.3.4 Utilización de nombres y retratos de famosos
 - 8.3.5 Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros asesores de la empresa
 - 8.3.6 Aprobación o respaldo gubernamental
- 8.4 Medios de comunicación
 - 8.4.1 Prohibición de promociones a través de los medios de comunicación
 - 8.4.2 Entrevistas en los medios de comunicación
- 8.5 Internet
 - 8.5.1 General
 - 8.5.2 Sitios web de consultores de LifeVantage
 - 8.5.3 Redes sociales y otros sitios web
 - 8.5.3.1 Páginas públicas oficiales de LifeVantage en Facebook (o similares)
 - 8.5.3.2 Páginas cerradas de consultores de LifeVantage en Facebook (o similares)
 - 8.5.3.3 Otros usos de Internet
 - 8.5.4 Uso de la propiedad intelectual de terceros
 - 8.5.5 Respeto de la privacidad
 - 8.5.6 Profesionalidad
 - 8.5.7 Publicaciones prohibidas
 - 8.5.8 Respuesta a mensajes negativos en Internet
 - 8.5.9 Cancelación de su negocio LifeVantage
 - 8.5.10 Correo electrónico
 - 8.5.11 Clasificados online
 - 8.5.12 Sitios web de subastas online
 - 8.5.13 Venta minorista online
 - 8.5.13.1 Indemnización por daños y perjuicios
 - 8.5.13.2 Medidas cautelares
 - 8.5.13.3 Cooperación con las investigaciones
 - 8.5.14 Publicidad en banners
 - 8.5.15 Enlaces de tipo spam
 - 8.5.16 Envíos a medios digitales (por ejemplo, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
 - 8.5.17 Enlaces patrocinados, anuncios de pago por clic (PPC) y búsqueda de pago
- 8.6 Envío de spam y faxes y correos electrónicos no solicitados
- 8.7 Telemarketing
- 8.8 Precio anunciado de los productos

SECCIÓN 9 - NORMAS Y REGLAMENTOS

- 9.1 Identificación
- 9.2 Impuestos sobre la renta
- 9.3 Seguro
 - 9.3.1 Cobertura de la actividad empresarial
 - 9.3.2 Cobertura de la responsabilidad civil por productos defectuosos
- 9.4 Marketing internacional
- 9.5 Cumplimiento de las leyes y ordenanzas
 - 9.5.1 Ordenanzas locales
 - 9.5.2 Cumplimiento de la legislación aplicable

9.5.3 Leyes anticorrupción

SECCIÓN 10 - VENTAS

- 10.1 Puntos de venta comerciales
- 10.2 Ferias, exposiciones y otros foros de venta
- 10.3 Prohibición de compras excesivas de existencias
- 10.4 Prohibición de compras bonificadas
- 10.5 Prohibición de reempaquetado y reetiquetado

SECCIÓN 11 - REQUISITOS DE VENTA

- 11.1 Ventas de productos
- 11.2 Volumen de ventas
- 11.3 Ausencia de restricciones territoriales
- 11.4 Regla del 70% de ventas
- 11.5 Recibos de ventas

SECCIÓN 12 - DESCUENTOS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

- 12.1 Requisitos de los descuentos, bonificaciones y comisiones
- 12.1.1 Ajuste de los descuentos, bonificaciones y comisiones
- 12.1.2 Tarifas de pago de comisiones
- 12.1.3 Cancelación en los primeros 30 días
- 12.2 Comisiones y créditos no reclamados
- 12.3 Viajes y premios de incentivo
- 12.4 Informes
- 12.4.1 Informes de la organización de marketing
- 12.4.2 Informes de Indemnización

SECCIÓN 13 - GARANTÍA DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE EXISTENCIAS

- 13.1 Garantía de los productos
- 13.2 Recompra de existencias
- 13.3 Excepciones a las políticas de reembolso

SECCIÓN 14 - RESOLUCIÓN DE LITIGIOS Y RECURSOS

- 14.1 Limitación de los recursos
- 14.2 Fases de la resolución de litigios y procedimientos generales de resolución de litigios
- 14.2.1 Negociación informal
- 14.2.2 Mediación
- 14.2.3 Arbitraje o litigio
- 14.3 Arbitraje administrado por la LCIA
- 14.4 Confidencialidad de los procedimientos de resolución de litigios
- 14.5 Indemnización por incumplimiento de la obligación de confidencialidad
- 14.6 Medidas cautelares y de urgencia
- 14.7 Litigios no sujetos al procedimiento de resolución de litigios en tres fases
- 14.7.1 Acción de ejecución del laudo u orden de arbitraje
- 14.7.2 Peticiones de ayuda de urgencia
- 14.7.3 Sanciones disciplinarias
- 14.8 Recursos
- 14.9 Renuncia a demandas colectivas
- 14.10 Legislación aplicable
- 14.11 Tasas y costas judiciales
- 14.12 Sanciones disciplinarias, infracciones y recursos
- 14.13 Procedimiento legal de denuncia o investigación

SECCIÓN 15 - PEDIDOS

- 15.1 Clientes
- 15.2 Adquisición de productos de LifeVantage
- 15.3 Política general de pedidos
- 15.4 Política de envíos y pedidos pendientes
- 15.5 Confirmación de pedidos
- 15.6 Abandono de productos



SECCIÓN 16 - PAGOS Y ENVÍOS

- 16.1 Depósitos
- 16.2 Insuficiencia de fondos
- 16.3 Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros
- 16.4 Impuestos sobre las ventas, el valor añadido, el volumen de negocios o equivalentes

SECCIÓN 17 - INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

- 17.1 Efecto de la cancelación
- 17.2 Cancelación por inactividad
- 17.3 Cancelación involuntaria
- 17.4 Cancelación voluntaria
- 17.5 No renovación
- 17.6 Cancelación por conveniencia
- 17.7 Consecuencias de la cancelación

SECCIÓN 18 - DEFINICIONES**SECCIÓN 1 – OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE**

LifeVantage Netherlands B.V. (en adelante, “LifeVantage” o la “Compañía”) ha desarrollado las siguientes directrices para ayudar a la Compañía y a sus Consultores LifeVantage a tener éxito mutuo en su relación. Las Políticas y Procedimientos de LifeVantage ofrecen los siguientes beneficios:

- 1) Proteger los derechos de todos los Consultores de LifeVantage proporcionando un marco de trabajo en el que cada Consultor de LifeVantage pueda trabajar de forma ética, eficaz y segura;
- 2) Ofrecer igualdad de oportunidades a todos los Consultores de LifeVantage;
- 3) Definir la relación contractual entre LifeVantage y sus Consultores LifeVantage; y
- 4) Informar a los Consultores de LifeVantage sobre las cuestiones de conformidad y los requisitos reglamentarios que LifeVantage exige que comprendan todos los Consultores de LifeVantage al trabajar juntos en la promoción de los productos y de la oportunidad que ofrece LifeVantage.

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN**2.1 – Acuerdo de Incorporación a LifeVantage para consultores**

Las presentes Políticas y Procedimientos de LifeVantage (el “Manual” o las “P&P”), en su forma actual y con las modificaciones que se introduzcan ocasionalmente, se incorporan y forman parte integrante del Acuerdo de Consultor de LifeVantage (el “Acuerdo de Consultor de LifeVantage” o el “Acuerdo”). A lo largo de las P&P, cuando se utiliza el término “Acuerdo”, se hace referencia colectivamente a la Solicitud y Acuerdo de Consultor de LifeVantage, a estas P&P, al Plan de Compensación de LifeVantage (el “Plan de Compensación”), al Acuerdo de Oficina Virtual de LifeVantage (Acuerdo de Back Office), a la Política de Privacidad y Condiciones de Uso del Sitio Web de LifeVantage y a cualquier formulario comercial aplicable. Estos documentos se incorporan por referencia al Contrato de Consultor de LifeVantage. Salvo que se definan de otro modo en el presente documento, los términos en mayúsculas tendrán el significado especificado en la Sección 18 de las P&P. Es responsabilidad de cada Consultor de LifeVantage leer, comprender, cumplir y asegurarse de conocer y operar bajo la versión más actualizada de las P&P. Al inscribir a un nuevo Consultor de LifeVantage, es responsabilidad del Reclutador (definido más adelante) proporcionar la versión más actualizada de este Manual y del Plan de Compensación al solicitante antes de su firma del Acuerdo. Todos los términos contenidos en las P&P están sujetos a los términos contenidos en el Contrato de Consultor de LifeVantage. En caso de discrepancia entre cualquier disposición del Contrato de Consultor de LifeVantage y las P&P o el Plan de Compensación de LifeVantage, prevalecerán las P&P.

2.2 – Propósito de las políticas

LifeVantage es una empresa de venta directa que comercializa productos a través de los Consultores LifeVantage. Es importante que todos los Consultores de LifeVantage comprendan que su éxito depende de la integridad de todos los que comercializan los productos de LifeVantage. Para definir claramente la relación existente entre los Consultores de LifeVantage y LifeVantage, así como para establecer explícitamente las normas de conducta comercial aceptable, LifeVantage ha redactado el Acuerdo. Los Consultores de LifeVantage están obligados a cumplir todos los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo, así como todas las leyes aplicables que rigen su negocio y su conducta. Es especialmente importante que todos los Consultores de LifeVantage lean y cumplan el Acuerdo. Por favor, revise detenidamente la información contenida en este Manual. En él se explica y se regula la relación entre los Consultores



de LifeVantage y la Compañía. Cualquier pregunta relativa a cualquier política o norma debe dirigirse al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage.

2.3 – Modificaciones del Acuerdo

Debido a que las leyes aplicables y el entorno empresarial cambian periódicamente, LifeVantage se reserva el derecho de modificar cualquier parte del Acuerdo. La Compañía comunicará cualquier modificación del Acuerdo por uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Compañía; (2) correo electrónico (e-mail); (3) correspondencia especial de la Compañía; o (4) publicación en el back office de su Consultor. La versión más actualizada y vigente se podrá consultar en www.LifeVantage.com. Cualquier enmienda al Acuerdo entrará en vigor 30 días después de su notificación por uno de los métodos establecidos anteriormente. Una vez publicada(s) la(s) modificación(es), podrá optar por rechazarla(s). Si las rechaza, su Acuerdo quedará rescindido y no se renovará. Si no está dispuesto a aceptar estas modificaciones, deberá notificarlo por escrito a LifeVantage antes de que el cambio entre en vigor, poniéndose en contacto con el Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage. Al firmar el Acuerdo, usted se compromete a respetar todas las enmiendas o modificaciones debidamente notificadas que LifeVantage decida introducir en el Acuerdo.

Si un Consultor de LifeVantage continúa comprando o vendiendo productos de la Compañía, inscribiendo y/o aceptando reembolsos, comisiones o bonificaciones de LifeVantage, dichas acciones se considerarán como aceptación de cualquier enmienda al Acuerdo debidamente notificada. Cualquier enmienda al Acuerdo realizada a través de los procedimientos de notificación y exclusión contenidos en esta sección no se aplicará retroactivamente a conductas ocurridas antes de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo enmendado.

2.4 – Retrasos

LifeVantage no se hace responsable de los retrasos o incumplimientos de sus obligaciones cuando el cumplimiento sea comercialmente impracticable debido a circunstancias ajenas a su control razonable. Esto incluye, sin limitación, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, muerte, reducción de la fuente de suministro de una de las partes, decretos u órdenes gubernamentales, disturbios civiles o crisis de salud pública, incluyendo entre otras, epidemias o pandemias.

2.5 – Divisibilidad

Si alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o modificada, fuera inválida o inaplicable por cualquier motivo, sólo se eliminará la parte o partes inválidas de la disposición, y el resto de los términos y disposiciones permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si dicha disposición inválida o inaplicable nunca hubiera formado parte del Acuerdo.

2.6 – Renuncia

La Compañía no renunciará en ningún momento a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducta de un Consultor de LifeVantage. Ninguna omisión por parte de LifeVantage de ejercer cualquier derecho o potestad en virtud del Acuerdo o de insistir en el estricto cumplimiento por parte de un Consultor de LifeVantage de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, así como ninguna costumbre o práctica de las partes que difiera de los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia del derecho de LifeVantage a exigir el estricto cumplimiento del Acuerdo. La renuncia por parte de LifeVantage sólo puede ser efectuada por escrito por un responsable autorizado de la Compañía. La renuncia de LifeVantage a cualquier incumplimiento por parte de un Consultor de LifeVantage no afectará ni menoscabará los derechos de LifeVantage con respecto a cualquier incumplimiento posterior, ni afectará en modo alguno a los derechos u obligaciones de cualquier otro Consultor de LifeVantage. Cualquier retraso u omisión por parte de LifeVantage en el ejercicio de cualquier derecho derivado de un incumplimiento tampoco afectará o menoscabará los derechos de LifeVantage con respecto a dicho incumplimiento o a cualquier incumplimiento posterior. La alegación o existencia de cualquier reclamación o demanda de un Consultor de LifeVantage contra LifeVantage no constituirá una defensa contra la aplicación por parte de LifeVantage de cualquier término o disposición del Acuerdo.

2.7 – Derecho de rescisión

Cada Consultor de LifeVantage es consciente de los derechos de rescisión sin causa, tal y como se establece en el Acuerdo.

SECCIÓN 3 – NORMAS DE CONDUCTA PARA CONVERTIRSE EN CONSULTOR DE LIFEVANTAGE

Cada Consultor LifeVantage se compromete a:

- 1) Comportarse y actuar como Consultor de LifeVantage de forma honesta, moral y legal para ayudar a proteger la oportunidad que ofrece LifeVantage a todo el mundo;
- 2) Mantener la honorabilidad de sus actividades para dar una buena imagen de sí mismo y de LifeVantage;

- 3) Hablar bien de LifeVantage, así como de los competidores.
- 4) Presentar con honestidad el producto LifeVantage de acuerdo con la documentación de LifeVantage, incluyendo las afirmaciones y los beneficios para la salud exactos y legalmente permitidos;
- 5) Explicar el Plan de Compensación de LifeVantage de forma honesta y completa;
- 6) Respetar la privacidad de los demás y mantener en privado sus ganancias personales y las de los demás;
- 7) Asumir con seriedad sus responsabilidades como Reclutador y Enlace, incluyendo, ayudando y apoyando a los miembros de su Organización de Marketing;
- 8) Respetar las políticas de garantía y devolución de productos tanto para sí mismo como para sus clientes;
- 9) Respetar las relaciones profesionales entre LifeVantage y cualquiera de sus asesores, patrocinadores o afiliados hablando de ellos adecuadamente y absteniéndose de contactar con ellos;
- 10) Redirigir todas las consultas de los medios de comunicación a LifeVantage;
- 11) Respetar las relaciones establecidas entre Reclutadores y Reclutados para evitar conflictos de intereses con otros Consultores, Reclutadores y Reclutados; y
- 12) Cumplir el Acuerdo.

3.1 – Requisitos para ser Consultor de LifeVantage

Para convertirse en Consultor de LifeVantage, cada solicitante debe:

- 1) Tener un mínimo de dieciocho (18) años de edad y estar legalmente capacitado para suscribir un contrato;
- 2) Adquirir un Kit de Inicio LifeVantage;
- 3) Pagar la cuota anual; y
- 4) Enviar a LifeVantage un Acuerdo de Consultor de LifeVantage debidamente cumplimentado y firmado.

La Compañía se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para convertirse en Consultor de LifeVantage o para la renovación anual a su sola y entera discreción.

El Acuerdo entrará en vigor en el momento de la aceptación del Acuerdo de Consultor de LifeVantage por parte de la Empresa, tal y como se establece en el presente documento.

3.2 – Solicitud de Consultor de LifeVantage por fax o Internet

Además de presentar la solicitud online o con un Acuerdo de Consultor de LifeVantage físico, el solicitante también puede presentar la solicitud enviando por fax a LifeVantage un Acuerdo de Consultor de LifeVantage debidamente cumplimentado. Los solicitantes que se registren por fax pueden incluir la información de su tarjeta de crédito para comprar el Kit de Inicio y deben asegurarse de enviar por fax todas las páginas del Acuerdo de Consultor de LifeVantage a LifeVantage. El número de fax correcto figura en la Solicitud y Acuerdo de Consultor de LifeVantage.

3.3 – Renovación de un negocio de Consultor de LifeVantage

La duración del Acuerdo es de un (1) año a partir de la fecha de su aceptación por parte de LifeVantage. Se exigirá una cuota de renovación que se facturará cada año sucesivo el primer día del mes del aniversario del Acuerdo. Una vez cobrada la cuota anual de renovación, el Acuerdo se renovará siempre que el Consultor de LifeVantage esté al corriente de sus obligaciones y el Acuerdo no haya sido cancelado de otro modo según lo dispuesto en el presente documento.

SECCIÓN 4 – FUNCIONAMIENTO DE UN NEGOCIO DE CONSULTORÍA LIFEVANTAGE

4.1 – Adhesión al Plan de Compensación de LifeVantage

Los Consultores de LifeVantage deben adherirse a los términos del Plan de Compensación de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no podrán ofrecer la oportunidad de negocio de LifeVantage a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa o método de marketing que no sea el específicamente establecido en la literatura oficial de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no exigirán ni incitarán a otros Consultores de LifeVantage actuales o potenciales a participar en LifeVantage de ninguna manera que difiera del programa tal y como se establece en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no exigirán ni animarán a otros Consultores de LifeVantage actuales o potenciales a firmar ningún Acuerdo o Contrato que no sean los Acuerdos y Contratos oficiales de LifeVantage para convertirse en Consultor de LifeVantage. Del mismo modo, los Consultores de LifeVantage no exigirán ni animarán a otros Consultores actuales o potenciales de LifeVantage a realizar ninguna compra o pago que no sean los que se recomiendan o exigen en la literatura oficial de LifeVantage para participar en el Plan de Compensación de LifeVantage.

4.2 – Entidades comerciales

Una corporación, empresa de responsabilidad limitada, sociedad, fideicomiso o equivalente local (colectivamente, “Entidad Comercial”) puede solicitar ser Consultor de LifeVantage presentando una copia de sus documentos de constitución a LifeVantage, junto con un Formulario de Entidad Comercial debidamente cumplimentado. Si un Consultor de LifeVantage se ha inscrito a través de Internet, todos los documentos requeridos y el correspondiente Formulario de Entidad Comercial deben ser enviados a LifeVantage dentro de los treinta (30) días siguientes a dicha inscripción a través de Internet. Si no se reciben en el plazo de 30 días, el Acuerdo de Consultor de LifeVantage finalizará automáticamente. Un Consultor de LifeVantage puede cambiar su estatus bajo el mismo Reclutador de una persona física a una sociedad, corporación, fideicomiso o equivalente local o de un tipo de entidad a otra cumplimentando adecuadamente un Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre del Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage. Los formularios deben estar firmados por todos los accionistas, socios, fideicomisarios, miembros, propietarios o cualquier otra parte con algún interés de propiedad o responsabilidades de gestión de la Entidad Comercial correspondiente (colectivamente, las “Partes Afiliadas”). La Entidad Comercial y todas las Partes Afiliadas son individual, conjunta y solidariamente responsables de cualquier endeudamiento, responsabilidad, reclamación y/u otras obligaciones frente a LifeVantage, incluyendo el cumplimiento y ejecución de todas las obligaciones del Acuerdo.

4.3 – Menores

Una persona reconocida como menor de edad en su jurisdicción de residencia no podrá ser Consultor de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no podrán inscribir o reclutar a menores de edad o a cualquier persona incapaz de formalizar legalmente un contrato para convertirse en Consultor de LifeVantage.

4.4 – Un negocio de consultoría LifeVantage por persona y hogar

Salvo lo dispuesto en las presentes Secciones 4.11 a 4.13, un Consultor de LifeVantage puede ejercer o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fideicomisario, miembro, propietario o beneficiario, en un solo Negocio de Consultor de LifeVantage. Los individuos de una misma unidad familiar no podrán inscribirse o tener una participación en más de un Negocio de Consultoría de LifeVantage (véase el apartado 6.5 “Apilamiento”). Se entiende por “unidad familiar” la formada por los cónyuges y los hijos menores de edad (tal y como se definen en el apartado 4.3) que vivan o ejerzan su actividad en el mismo domicilio. Los Consultores pueden inscribir a sus cónyuges como Clientes. A partir del 1 de febrero de 2024 no se permitirán nuevos Centros de Negocio, y todos los Centros de Negocio existentes, estén activos o no, serán dados de baja y no se restablecerán. Todas las cuentas que estuvieran asignadas o inscritas directamente en el Centro de Negocios pasarán a estar asignadas o inscritas en la cuenta principal. Una unidad familiar interesada en más de un Negocio de Consultoría LifeVantage podrá tener más de un Negocio de Consultoría LifeVantage sólo si dicho Negocio de Consultoría ha sido activado antes del 1 de febrero de 2024. A partir del 1 de febrero de 2024, una unidad familiar no podrá participar o tener interés en más de un Negocio de Consultoría LifeVantage.

4.4.1 – Acciones de los miembros del hogar o personas afiliadas

Si cualquier miembro de la familia inmediata de un Consultor de LifeVantage participa en cualquier actividad que, en caso de ser realizada por el Consultor de LifeVantage, infringiría cualquier disposición del Acuerdo, dicha actividad se considerará una infracción por parte del Consultor de LifeVantage y LifeVantage podrá adoptar medidas disciplinarias en virtud del Acuerdo contra el Consultor de LifeVantage. Del mismo modo, si cualquier individuo asociado de cualquier manera con una Entidad Comercial (colectivamente “Individuo Afiliado”) infringe el Acuerdo, dicha(s) acción(es) será(n) considerada(s) una infracción por parte de la Entidad Comercial y LifeVantage podrá adoptar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial.

4.5 – Condición de contratista independiente

Los Consultores de LifeVantage son consultores contratistas independientes, no empleados de la Compañía. Los Consultores de LifeVantage no son compradores de una franquicia o de una oportunidad de negocio. El Acuerdo entre LifeVantage y los Consultores de LifeVantage no crea una relación de empleador/empleador, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y cualquier

Consultor de LifeVantage. LifeVantage puede, a su discreción, exigir documentos notariales antes de implementar cualquier cambio en un Negocio de Consultoría LifeVantage. Por favor, espere treinta (30) días después de la recepción de la solicitud de LifeVantage para su tramitación. Un Consultor de LifeVantage es responsable del pago de todos los impuestos aplicables debidos por todas las compensaciones obtenidas como Consultor de LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage no tiene autoridad (expresa o implícita) para imponer a la Compañía ninguna obligación. Cada Consultor de LifeVantage establecerá sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumplan con los términos del Acuerdo y todas las leyes aplicables.

4.6 – Reclutamiento/colocación o patrocinio

Todos los Consultores de LifeVantage activos que estén al corriente de sus obligaciones pueden inscribir y colocar (patrocinar) en LifeVantage a los consultores candidatos que cumplan los requisitos. Cada futuro consultor tiene el derecho último de elegir su propio Reclutador y Patrocinador de Colocación. Si dos Consultores de LifeVantage afirman ser el Reclutador y/o Patrocinador de Colocación del mismo nuevo Consultor o Cliente de LifeVantage, la Compañía supondrá que la primera solicitud recibida por la Compañía es la que prevalece, aunque la Compañía se reserva el derecho de determinar y decidir a su discreción todas las cuestiones relativas a la inscripción en disputa.

4.7 – Cambios en un negocio de consultoría de LifeVantage

4.7.1– General

Cada Consultor de LifeVantage debe informar inmediatamente a LifeVantage de cualquier cambio en la información contenida en su Acuerdo de Consultor de LifeVantage y/o Formulario de Entidad Comercial, según corresponda. Los Consultores de LifeVantage pueden modificar su Acuerdo de Consultor de LifeVantage existente presentando una solicitud por escrito de un Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre, un Acuerdo de Consultor de LifeVantage debidamente cumplimentado y cualquier documentación justificativa solicitada.

4.7.2 – Inclusión de un cosolicitante

Para incluir a un cosolicitante (persona física o jurídica) en una actividad de Consultor de LifeVantage existente, la Compañía exige una solicitud por escrito, así como un Acuerdo de Consultor de LifeVantage debidamente cumplimentado y firmado. Para evitar la elusión del Acuerdo relativo a las transferencias y/o cesiones de un Negocio de Consultoría de LifeVantage, el solicitante original debe permanecer como parte principal del Acuerdo de Consultor de LifeVantage original. Si el Consultor de LifeVantage original quiere terminar su relación con la Compañía, debe transferir o ceder su Negocio de Consultoría LifeVantage de conformidad con el Acuerdo. Si no se respeta el Acuerdo, el Negocio de Consultoría LifeVantage podrá ser cancelado por LifeVantage tras la renuncia del Consultor de LifeVantage original. Todas las bonificaciones por ventas y comisiones serán enviadas a la cuenta y/o dirección de registro del Consultor de LifeVantage original. Existe una tasa de tramitación por cada modificación solicitada, que deberá incluirse junto con la solicitud por escrito y el Acuerdo de Consultor de LifeVantage cumplimentado. Tenga en cuenta que cualquier modificación solicitada relacionada con un cambio de Reclutador o Patrocinador de Colocación se trata por separado tal y como se indica a continuación.

4.7.3 – Cambio de reclutador

Para proteger la integridad de todas las Organizaciones de Marketing y salvaguardar el trabajo exigente de todos los Consultores de LifeVantage, LifeVantage desaconseja firmemente los cambios de Reclutadores o Patrocinadores de Colocación. Mantener la integridad de la colocación es fundamental para el éxito de cada Consultor de LifeVantage y de las Organizaciones de Marketing. En consecuencia, la transferencia de un Negocio de Consultor de LifeVantage de un Reclutador a otro se permite en contadas ocasiones. Las solicitudes de cambio deben presentarse poniéndose en contacto con el Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage y deben incluir el motivo del cambio. Cualquier cambio quedará a la entera discreción de la Compañía. Si se aprueba el cambio, sólo se permitirá un cambio por empresa consultora. Sólo se considerará un cambio de Reclutador en las dos (2) circunstancias siguientes:

4.7.3.1– En los casos de inducción al fraude o de patrocinio poco ético, un Consultor de LifeVantage puede solicitar que se le transfiera/cambie a otra organización con toda su Organización de Marketing intacta. Todas las solicitudes de transferencia/cambio que aleguen prácticas de inscripción fraudulentas se evaluarán caso por caso.

4.7.3.2 – El Consultor de LifeVantage que desee transferir/cambiar deberá presentar un Formulario de Solicitud de Cambio de Reclutador debidamente cumplimentado y firmado en su totalidad, que incluya la aprobación por escrito de su Reclutador y de siete (7) Consultores Gerentes de Rango Ascendente 2 (según se define en el Plan de Compensación) dentro del Árbol de Afiliación del Consultor. No se aceptan firmas fotocopiadas o facsímiles. El Consultor de LifeVantage que solicita la transferencia debe presentar una tasa de tramitación por gastos administrativos y tratamiento de datos. Si el Consultor de LifeVantage que hace la transferencia también desea transferir a cualquiera de los Consultores de LifeVantage en su Organización de Marketing, cada Consultor de LifeVantage en línea descendente deberá obtener un Formulario de Solicitud de Cambio de Reclutador debidamente cumplimentado y devolverlo a LifeVantage junto con la tasa de tramitación (es decir, el Consultor de LifeVantage que hace la transferencia/cambio y cada Consultor de LifeVantage en su Organización de Marketing multiplicado por la tarifa de tramitación es el coste de transferir una organización



LifeVantage). Los Consultores de LifeVantage en línea descendente de la Organización de Marketing no se transferirán con el Consultor de LifeVantage que se transfiere/cambia a menos que se cumplan todos los requisitos de esta sección. Los Consultores de LifeVantage que soliciten la transferencia/cambio deberán esperar treinta (30) días después de que LifeVantage reciba el Formulario de Solicitud de Cambio de Reclutador cumplimentado y el pago de las tasas de tramitación.

4.7.4 – Cambio de patrocinador de colocación

Los nuevos Consultores inscritos que no hayan sido colocados bajo un Patrocinador de Colocación particular en el momento de su inscripción serán, por defecto, colocados inmediatamente debajo de la posición de su Reclutador. Si no se ha seleccionado un Patrocinador de Colocación al final de los primeros treinta (30) días de inscripción, entonces su Reclutador se convertirá en su Patrocinador de Colocación y los cambios posteriores deberán realizarse de acuerdo con y a través de un formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador de Colocación debidamente cumplimentado y firmado, que incluya la aprobación por escrito de sus nueve (9) Consultores de LifeVantage de Línea Ascendente como Patrocinadores de Colocación inmediatos. El Consultor de LifeVantage que solicite el cambio deberá abonar una tasa de tramitación en concepto de gastos administrativos y tratamiento de datos. Los Consultores de LifeVantage que soliciten el cambio deberán esperar treinta (30) días desde la recepción por parte de LifeVantage del formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador de Colocación para su tramitación mientras se toma una decisión. Si se aprueba el cambio, sólo se permitirá un cambio de Patrocinador de Colocación por Consultor de LifeVantage.

4.7.5 – Cancelación y nueva solicitud

Un Consultor de LifeVantage puede cambiar de Organización de Marketing cancelando voluntariamente su Negocio de Consultor de LifeVantage y permaneciendo inactivo (es decir, no comprando productos LifeVantage para reventa, no vendiendo productos LifeVantage, no inscribiéndose, no asistiendo a ninguna función de LifeVantage, no participando en ninguna otra forma de actividad de Consultor de LifeVantage, ni explotando ningún otro Negocio de Consultor de LifeVantage) durante seis (6) meses naturales consecutivos. Después del periodo de inactividad de seis (6) meses naturales consecutivos, el antiguo Consultor de LifeVantage podrá volver a solicitar su inscripción bajo un nuevo Reclutador. LifeVantage considerará la posibilidad de renunciar al periodo de espera de seis (6) meses en circunstancias excepcionales. Dichas solicitudes de renuncia deberán presentarse por escrito al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage.

4.8 – Roll-Up de la organización de marketing

Los puestos de Consultor de LifeVantage en una Organización de Marketing no se transfieren automáticamente cuando quedan vacantes. Por el contrario, cuando una posición queda vacante por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntariamente, la posición vacante permanecerá en su posición actual en la Organización de Marketing, y su organización de línea descendente permanecerá intacta, hasta por lo menos el momento en que LifeVantage haya recuperado todos los gastos y las pérdidas, incluidos los honorarios legales, asociados con la razón por la que la posición ha quedado vacante, como el cese de un Consultor y los eventos relacionados con o que condujeron al cese. Esta disposición incluye todos los costes, honorarios y gastos asociados a litigios que puedan derivarse o estar relacionados con dicho cese. Una vez que LifeVantage determine, a su discreción, que ha recuperado todos esos gastos y pérdidas, la posición de Consultor desocupada puede ser eliminada de la Organización de Marketing de LifeVantage, y la organización de línea descendente puede llegar hasta el Consultor de línea ascendente inmediata, todo ello a discreción de LifeVantage. Ningún Consultor de LifeVantage tendrá ningún derecho adquirido o derecho de reclamación (1) en el Roll-Up de cualquier posición vacante en cualquier Organización de Marketing, independientemente de si la posición ha quedado vacante por renuncia voluntaria o no renovación, cese involuntario, o de otro modo; o (2) en el momento de dicho Roll-Up. La decisión de reasignar un determinado puesto después de que haya quedado vacante, así como el momento de hacerlo, queda siempre a discreción de LifeVantage.

4.9 – Venta, traspaso o cesión de un negocio de Consultor de LifeVantage

Aunque un Negocio de Consultoría LifeVantage es un negocio privado, gestionado de forma independiente, la venta, traspaso o cesión de un Negocio de Consultoría LifeVantage, y la venta, traspaso o cesión de una participación en una Entidad de Negocio que posea o explote un Negocio de Consultoría LifeVantage, está sujeta a ciertas limitaciones en virtud del Contrato. Si un Consultor LifeVantage desea vender, transferir o ceder su Negocio de Consultoría LifeVantage, o su participación en una Entidad de Negocio que posea o explote un Negocio de Consultoría LifeVantage, dicho Consultor deberá recibir una autorización por escrito de la Empresa, que tendrá derecho a aprobar o denegar dicha venta, transferencia o cesión a su discreción. Dicha venta, transferencia o cesión deberá satisfacer los siguientes criterios mínimos:

- 1) Si el comprador, beneficiario o cesionario es un Consultor LifeVantage en activo, primero deberá poner fin a su actual Negocio de Consultoría LifeVantage y esperar al menos seis (6) meses antes de poder ser titular de otro Negocio de Consultoría LifeVantage;
- 2) LifeVantage debe aprobar la transacción por escrito;

- 3) Para poder vender, transferir o ceder un Negocio de Consultoría LifeVantage, el Consultor LifeVantage que lo vende, transfiera o cede debe estar al corriente de sus obligaciones y no haber incumplido ninguna de las condiciones del Contrato;
- 4) Ninguna venta, cesión o transferencia puede dar lugar a un cambio en la línea de sucesión u Organización de Marketing del Negocio de Consultoría vendido, cedido o transferido, tanto en línea ascendente como descendente;
- 5) El Consultor de LifeVantage que venda, transfiera o ceda debe ofrecer a la Compañía un derecho de tanteo para comprar o adquirir el negocio o un interés en los mismos términos acordados con el posible receptor. La Compañía dispondrá de treinta (30) días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita del Consultor LifeVantage que venda, transfiera o ceda para ejercer su derecho de tanteo;
- 6) El comprador, beneficiario o cesionario debe ser o convertirse en un Consultor LifeVantage cualificado. Esto requiere que el comprador, beneficiario o cesionario suscriba y envíe un nuevo Acuerdo de Consultor LifeVantage a la Compañía y acepte todos los términos del Acuerdo, incluidos las P&P;
- 7) El Consultor LifeVantage que venda, transfiera o ceda su Negocio de Consultoría LifeVantage deberá esperar un periodo de seis (6) meses a partir de la fecha de la venta, transferencia o cesión de su Negocio de Consultoría LifeVantage antes de poder inscribirse de nuevo como Consultor LifeVantage; y
- 8) Todas las partes de la transacción propuesta deben suscribir cualquier documento solicitado por la Compañía en relación con la transacción. El cumplimiento de estos criterios mínimos para la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultoría LifeVantage no garantiza que la Empresa apruebe dicha venta, transferencia o cesión. La aprobación de cualquier transacción queda siempre a discreción de LifeVantage.

4.10 – Separación de un Negocio de Consultoría LifeVantage

Los Consultores LifeVantage a veces dirigen su Negocio de Consultoría LifeVantage como cónyuges a través de una Entidad de Negocio. Cuando un matrimonio llega a su fin, o una Entidad de Negocio se disuelve, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división de la Entidad de Negocio se lleve a cabo de manera que no afecte negativamente a los intereses e ingresos de otros Consultores LifeVantage en línea ascendente o descendente del negocio. Si las partes que se separan no velan por los mejores intereses de los demás Consultores LifeVantage y de la Empresa, LifeVantage podrá involuntaria e inmediatamente rescindir el Acuerdo y hacer un Roll-Up de su Negocio de Consultoría LifeVantage y de toda su Organización de Marketing de conformidad con el Acuerdo. Bajo ninguna circunstancia la Línea Descendente de los cónyuges que se divorcian o separan legalmente o de una Entidad Comercial que se disuelve será dividida en base a las peticiones o deseos de las partes que se divorcian o separan legalmente. Del mismo modo, bajo ninguna circunstancia LifeVantage dividirá las ganancias de comisiones y bonificaciones entre cónyuges divorciados o que se separan legalmente o miembros de Entidades Comercial que se disuelven. LifeVantage reconocerá sólo un negocio y emitirá sólo un pago de comisiones por Negocio de Consultoría LifeVantage y por ciclo de comisiones. El pago de las comisiones se efectuará a la persona física o jurídica que figure en el Negocio de Consultoría LifeVantage. Si las partes de un proceso de divorcio o disolución no consiguen resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del Negocio de Consultoría LifeVantage, las comisiones seguirán pagándose al miembro/solicitante principal de la cuenta. Si un excónyuge o una persona otrora afiliada renuncia por completo a todos los derechos sobre su Negocio de Consultoría LifeVantage original, a partir de ese momento es libre de inscribirse a través de cualquier reclutador de su elección, siempre y cuando cumpla con los requisitos de tiempo de espera establecidos en el Acuerdo. En tal caso, sin embargo, el ex cónyuge o socio no tendrá derecho a ninguna Organización de Marketing de línea descendente en su antigua organización. El excónyuge, socio y/o persona afiliada deberá constituir una nueva Organización de Marketing de la misma manera que lo haría cualquier otro nuevo Consultor LifeVantage.

4.11 – Sucesión

Tras el fallecimiento o la incapacitación de un Consultor LifeVantage, su Negocio de Consultoría LifeVantage podrá ser transferido a sus herederos o sucesores. La documentación legal apropiada deberá ser presentada a la Compañía para asegurar que la transferencia sea correcta. En consecuencia, un Consultor LifeVantage deberá consultar a su abogado para que le ayude en la preparación de un testamento u otro documento testamentario. Siempre que un Negocio de Consultoría LifeVantage sea transferido por testamento u otro proceso testamentario, el sucesor legal en interés adquiere el derecho a cobrar todos los Repartos Financieros (como se define en la Sección 12.1) obtenidos en la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage fallecido de acuerdo con el Plan de Compensación LifeVantage vigente.

El (los) sucesor(es) en interés deberá(n):

- 1) Suscribir un Acuerdo de Consultor LifeVantage;

- 2) Cumplir los términos y disposiciones del Acuerdo;
- 3) Cumplir todos los requisitos necesarios en relación con el estatus del Consultor LifeVantage fallecido;
- 4) Los pagos de bonificaciones y comisiones de un Negocio de Consultoría LifeVantage transferido de conformidad con esta sección se harán en un solo pago de forma conjunta al sucesor(es) legal(es) en interés. Dicho(s) sucesor(es) deberá(n) proporcionar a LifeVantage una “dirección de registro” y la información de la cuenta para todos los pagos de bonificaciones y comisiones; y
- 5) Si el Negocio de Consultoría LifeVantage es transferido a múltiples sucesores legales en interés, éstos deberán formar una Entidad Comercial y adquirir un número de identificación nacional aplicable u otro número de identificación equivalente. LifeVantage emitirá todos los pagos de bonificaciones y comisiones, así como los formularios de impuestos a cada Consultor LifeVantage según lo requiera la autoridad fiscal correspondiente.

4.12 – Traspaso por fallecimiento de un asesor LifeVantage

Para efectuar un traspaso testamentario de un Negocio de Consultoría LifeVantage, el sucesor en interés deberá facilitar lo siguiente a LifeVantage:

- 1) Copia compulsada del certificado de defunción;
- 2) Una copia notarial del testamento u otro documento que establezca el derecho del sucesor al Negocio de Consultoría LifeVantage; y
- 3) Un Contrato de Consultor LifeVantage cumplimentado y firmado. Si el sucesor en interés ya es Consultor LifeVantage, la Compañía puede conceder una excepción a la regla de un (1) Negocio de Consultoría LifeVantage por Hogar previa solicitud por escrito del sucesor en interés.

4.13 – Traspaso por incapacidad de un Consultor de LifeVantage

Para efectuar la transferencia de un Negocio de Consultoría LifeVantage debido a la incapacidad del Consultor, un representante legalmente designado deberá facilitar lo siguiente a LifeVantage: (1) una copia notarial de un nombramiento como fideicomisario u otro representante legalmente designado; (2) una copia notarial del documento fiduciario u otra documentación que establezca el derecho del fideicomisario a administrar el Negocio de Consultoría LifeVantage; y (3) un Contrato de Consultoría LifeVantage cumplimentado y firmado por el fideicomisario. Si el representante designado en interés ya es un Consultor LifeVantage, la Compañía puede conceder una excepción a la regla de un (1) Negocio de Consultoría LifeVantage por Hogar previa solicitud por escrito del representante en interés.

4.14 – Errores o preguntas

Si un Consultor de LifeVantage tiene preguntas o cree que se ha cometido algún error en relación con comisiones, bonificaciones, Informes de Actividad de la Organización de Marketing o cargos en la tarjeta de crédito, el Consultor de LifeVantage debe ponerse en contacto y/o informar a LifeVantage por escrito en un plazo de sesenta (60) días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. LifeVantage no será responsable de los errores, omisiones o problemas no comunicados a la Compañía en un plazo de sesenta (60) días a partir del supuesto error o incidente en cuestión.

4.15 – Bancarrota

Está prohibida la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultoría LifeVantage a través de la bancarrota. Esta prohibición se aplica si un Consultor se declara en bancarrota y su posición de Consultor o Negocio de Consultoría se convertiría de otro modo en parte de un patrimonio en bancarrota o en un activo para la venta o disposición como parte del procedimiento. Bajo ninguna circunstancia el Negocio de Consultoría puede ser transferido a ninguna otra persona o entidad como parte de un procedimiento de bancarrota, ya sea por el Consultor, el administrador de la bancarrota, un tribunal u otro. A menos que se permita a un Consultor conservar su Negocio de Consultoría como parte de la resolución del procedimiento de bancarrota, dicho Negocio de Consultoría se considerará cancelado y el puesto de Consultor quedará vacante a partir de la fecha de la declaración de bancarrota.

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES DE LIFEVANTAGE

5.1 – Cambio de dirección, teléfono o correo electrónico

Para garantizar la entrega puntual de los productos, materiales de apoyo y pagos de comisiones de ventas, es de vital importancia que

las direcciones que facilite a LifeVantage estén actualizadas. Las direcciones son necesarias para el envío, ya que los productos de LifeVantage no se entregan en apartados de correos. Los Consultores de LifeVantage que planeen mudarse deben enviar cualquier cambio de dirección, teléfono o correo electrónico al Departamento de Asistencia al Consultor de LifeVantage. Si un Consultor de LifeVantage tiene actualmente un pedido de suscripción mensual, el pedido de suscripción se actualizará automáticamente a la nueva dirección. Si se ha enviado a LifeVantage más de un aviso de cambio de dirección o acuerdo de pedido de suscripción, el más reciente sustituirá a los avisos anteriores. Por favor, espere treinta (30) días desde la recepción del aviso o nuevo acuerdo de suscripción por LifeVantage para su tramitación.

5.2 – Obligaciones de desarrollo continuo

5.2.1 – Formación continua

Los Consultores de LifeVantage que son Reclutadores de nuevos Consultores de LifeVantage desempeñan una función de asistencia real para asegurar que su Organización de Marketing gestiona correctamente su Negocio de Consultoría LifeVantage de conformidad con el Acuerdo. Los Consultores de LifeVantage deben mantener un contacto y una comunicación continuos con los Consultores de LifeVantage de su Organización de Marketing. Ejemplos de dicho contacto y comunicación pueden ser, entre otros, boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañamiento de sus Consultores LifeVantage a las reuniones, sesiones de formación y otras funciones de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage que son Patrocinadores también motivan y ayudan a los nuevos Consultores LifeVantage en el conocimiento de los productos LifeVantage, las técnicas de venta eficaces, el Plan de Compensación LifeVantage y el cumplimiento del Acuerdo. La comunicación con los Consultores LifeVantage de la Organización de Marketing de la línea descendente debe garantizar que los Consultores LifeVantage no hagan afirmaciones indebidas sobre el producto o los ingresos, ni participen en conductas ilegales o inapropiadas.

5.2.2 – Responsabilidades de venta continuas

Independientemente de su nivel de logros, los Consultores de LifeVantage deben esforzarse por promover las ventas de forma continuada y personal a través de la generación de nuevos clientes y a través de la atención a sus clientes actuales, así como promoviendo este mismo comportamiento de venta al cliente en su Organización de Marketing.

5.3 – No descrédito

LifeVantage quiere ofrecer a sus Consultores LifeVantage los mejores productos, el mejor plan de compensación y el mejor servicio de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Por la presente, todos los Consultores aceptan que dichos comentarios se envíen por escrito al Departamento de Asistencia al Consultor de LifeVantage. Sin embargo, los Consultores de LifeVantage no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre LifeVantage, otros Consultores de LifeVantage, los productos de LifeVantage, el Plan de Compensación de LifeVantage o cualquiera de los directivos, ejecutivos o empleados de LifeVantage, a menos que dichas declaraciones sean veraces y exigidas por un proceso legal de obligado cumplimiento.

5.4 – Entrega de documentación a los solicitantes

Un Consultor Reclutador debe facilitar la versión más actualizada del Acuerdo que incluya las P&P y el Plan de Compensación de LifeVantage a la(s) persona(s) a la(s) que está considerando reclutar para convertirse en Consultor de LifeVantage antes de que dicho solicitante firme un Acuerdo de Consultor de LifeVantage. El Acuerdo de Consultor de LifeVantage más reciente se puede encontrar en la página web oficial de LifeVantage.

5.5 – Notificación de infracciones de la política

Los Consultores de LifeVantage que tengan conocimiento de una infracción de la política por parte de otro Consultor de LifeVantage deberán presentar un informe escrito de la infracción directamente a la atención del Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage. Los detalles de cualquier incidente, tales como fechas, número de ocurrencias, personas involucradas y cualquier documentación de respaldo deben incluirse en el informe.

5.6 – Demandas de la compañía

No se podrá afirmar ni dar a entender que un Consultor de LifeVantage tiene ventajas o privilegios especiales con la Compañía o que está exento de las mismas obligaciones y requisitos que cualquier otro Consultor de LifeVantage.

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERESES

A menos que se acuerde lo contrario por escrito con la Compañía, y durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores de LifeVantage pueden participar en otras empresas de venta directa o de marketing en red o marketing multinivel (colectivamente “Empresas de

Marketing en Red”), y los Consultores de LifeVantage pueden participar en actividades de venta relacionadas con productos y servicios que no sean de LifeVantage si así lo desean. Con el fin de evitar conflictos de intereses y lealtades, así como el incumplimiento del Acuerdo, todos los Consultores de LifeVantage deben cumplir lo siguiente:

6.1 – No captación y reclutamiento

6.1.1 – Prohibición de reclutamiento simultáneo

Durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores de LifeVantage no podrán reclutar directa o indirectamente a otros Consultores de LifeVantage para ninguna otra Empresa de Marketing en Red (una “Actividad Competitiva”).

6.1.2 – Prohibición de reclutamiento posterior al cese

Después de la cancelación o del cese de un Negocio de Consultoría LifeVantage, ya sea voluntario o involuntario e independientemente de la razón de la cancelación o cese, y durante un periodo de dos (2) años a partir de entonces, un antiguo Consultor no podrá Reclutar a ningún Consultor LifeVantage para ninguna Actividad Competitiva. Los Consultores estipulan que debido a que las Actividades Competitivas se llevan a cabo en todo el mundo, a menudo a través de redes de contratistas independientes dispersos por la Unión Europea e internacionalmente, y los negocios se realizan comúnmente a través de Internet y teléfono, un esfuerzo por limitar artificialmente el alcance geográfico de esta disposición de no captación la haría totalmente ineficaz. Por lo tanto, los Consultores acuerdan que esta disposición de no captación se aplicará en todos los países en los que LifeVantage realice negocios en el momento en que la restricción sea aplicable. Los Consultores acuerdan que el alcance geográfico aplicable a esta disposición es razonable y además renuncian a cualquier reclamación o defensa en el sentido de que la disposición de no captación sea nula o anulable en base a la amplitud de su alcance geográfico. Es intención de las partes que esta disposición se aplique en la mayor medida posible. En la medida en que un tribunal de jurisdicción competente determine que alguna de las partes de esta disposición es inaplicable, las partes acuerdan que la disposición puede ser modificada para darle validez en la máxima medida permitida por la ley.

6.1.3 – Prohibición de la promoción cruzada simultánea

Durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores de LifeVantage también tienen prohibido asociar sus actividades comerciales de LifeVantage con cualquier oportunidad de negocio o productos que no sean de LifeVantage u ofrecer tales oportunidades de negocio o productos que no sean de LifeVantage a otros Consultores de LifeVantage, independientemente de si tales otras oportunidades de negocio o productos guardan relación con Iniciativas de Marketing en Red. En particular, un Consultor de LifeVantage no podrá, entre otras cosas:

- 1) Producir, ofrecer o transferir cualquier literatura, literatura electrónica, medio electrónico u otro material promocional de cualquier naturaleza de otra Empresa de Marketing en Red que sea utilizado por el Consultor de LifeVantage o cualquier tercera persona para reclutar Consultores de LifeVantage, o Clientes para dicha Empresa de Marketing en Red;
- 2) Vender, poner a la venta o promocionar productos o servicios de la competencia que no sean de LifeVantage a Consultores o Clientes de LifeVantage (cualquier producto de la misma categoría genérica que un producto de LifeVantage se considera de la competencia; por ejemplo, cualquier suplemento nutricional o producto de cuidado personal está en la misma categoría genérica que los suplementos nutricionales y/o productos de cuidado personal de LifeVantage y, por lo tanto, es un producto de la competencia, independientemente de las diferencias de coste, calidad, ingredientes o contenido nutricional);
- 3) Ofrecer productos de LifeVantage o promocionar el Plan de Compensación de LifeVantage junto con cualquier producto, servicio, plan de negocio, oportunidad o incentivo que no sea de LifeVantage; o
- 4) Ofrecer cualquier producto, servicio, plan de negocio, oportunidad o incentivo que no sea de LifeVantage en cualquier reunión, seminario, presentación, convención u otra actividad de LifeVantage, o inmediatamente después de dicho evento.

6.1.4 – Recursos

Cada Consultor estipula que si infringe cualquier parte de esta sección 6.1, LifeVantage sufrirá un daño irreparable y será difícil calcular el alcance total de los daños de LifeVantage. Por lo tanto, el Consultor estipula que LifeVantage tendrá derecho a medidas cautelares inmediatas, temporales, preliminares y permanentes contra el Consultor y todos aquellos que actúen en concierto con él o ella para prevenir y prohibir cualquier infracción de esta sección. Este recurso es adicional a cualquier otro recurso legal al que LifeVantage pueda tener derecho, incluyendo sanciones disciplinarias en virtud del Acuerdo y la recuperación de los daños causados por el incumplimiento de un Consultor. Las disposiciones de esta sección 6.1 subsistirán a la rescisión del Acuerdo.

6.2 – Dirigirse a otros vendedores directos

LifeVantage no anima a los Consultores de LifeVantage a dirigirse al personal de ventas de otra compañía de ventas directas para vender productos de LifeVantage o para convertirse en Consultores de LifeVantage para LifeVantage, ni anima a los Consultores de LifeVantage a solicitar o incitar a los miembros del personal de ventas de otra compañía de ventas directas a infringir los términos de su contrato con cualquier otra compañía.

6.3 – Promoción cruzada

Queda terminantemente prohibida tanto la realización como el intento de promoción cruzada. Por “promoción cruzada” se entiende la inscripción de una persona o entidad que ya sea cliente o consultor de LifeVantage y/o que lo haya sido en los seis (6) meses naturales anteriores, en una línea de afiliación o patrocinio diferente. Queda terminantemente prohibido el uso del nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, nombres de empresas (“DBA”), nombres ficticios, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal, números de IVA o números de identificación ficticios para eludir esta política o cualquier otra disposición del Acuerdo. Los Consultores de LifeVantage no podrán degradar, desacreditar o difamar a otros Consultores de LifeVantage en un intento por atraer a otro Consultor de LifeVantage para que forme parte de la Organización de Marketing del primer Consultor de LifeVantage. Sin perjuicio de lo anterior, esta política no prohibirá la transferencia de un Negocio de Consultoría LifeVantage de conformidad con este Manual. En caso de descubrirse una promoción cruzada, deberá ponerse inmediatamente en conocimiento de la Compañía. LifeVantage podrá adoptar medidas contra los Consultores de LifeVantage que cambiaron de organización y/o aquellos Consultores de LifeVantage que fomentaron o participaron en la promoción cruzada. LifeVantage también podrá transferir a todos o parte de los Consultores de LifeVantage infractores a su organización de línea descendente original, si la Compañía lo considera equitativo y factible. Sin embargo, LifeVantage no tiene ninguna obligación de transferir a los Consultores de LifeVantage a su organización de marketing de línea descendente, y la disposición final de la organización de marketing queda a la entera discreción de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage renuncian a cualquier reclamación o demanda contra LifeVantage que surja o esté relacionada con la disposición de la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage patrocinado de forma cruzada.

6.4 – Retención de solicitudes u órdenes

Los Consultores de LifeVantage no deben manipular las inscripciones de nuevos solicitantes ni la compra de productos. Todos los Acuerdos de Consultor de LifeVantage, y los pedidos de productos deben ser enviados a LifeVantage en un plazo de cuarenta y ocho (48) horas desde el momento en que son firmados por un Consultor de LifeVantage o realizados por un Cliente, respectivamente.

6.5 – Apilamiento

El “Apilamiento” está estrictamente prohibido. El término Apilamiento incluye: (1) la no transmisión a LifeVantage o la retención de un Acuerdo de Consultor de LifeVantage más de dos (2) días hábiles después de su formalización; (2) la vulneración de la regla de un Negocio de Consultoría LifeVantage por hogar; y/o (3) el reclutamiento de personas o Entidades Comerciales ficticias para convertirlas en Consultores o Clientes de LifeVantage.

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR DE LIFEVANTAGE

7.1– Actividad de la Organización de Marketing (Informes Genealógicos)

Los Informes de Actividad de la Organización de Marketing están disponibles para su acceso y visualización por parte de los Consultores de LifeVantage en la página web oficial de LifeVantage. El acceso de los Consultores de LifeVantage a sus Informes de Actividad de la Organización de Marketing está protegido por contraseña. Todos los Informes de Actividad de la Organización de Marketing y la información contenida en los mismos son confidenciales y constituyen información propietaria y secretos comerciales, además de ser propiedad exclusiva de LifeVantage. Los Informes de Actividad de la Organización de Marketing se facilitan a los Consultores de LifeVantage en la más estricta confidencialidad y se ponen a disposición de los Consultores de LifeVantage con el único propósito de ayudar a los Consultores de LifeVantage a trabajar con su respectiva Organización de Marketing en el desarrollo de su Negocio de Consultoría LifeVantage y de sus Organizaciones de Marketing de ventas. Los Consultores de LifeVantage deben utilizar los Informes de Actividad de su Organización de Marketing para ayudar, motivar y formar a su Organización de Marketing con el fin de aumentar sus ventas y apoyar a sus Clientes. Los Consultores de LifeVantage y LifeVantage reconocen y acuerdan que, de no ser por este Acuerdo de Confidencialidad y No Divulgación, LifeVantage no facilitaría los Informes de Actividad de la Organización de Marketing a los Consultores de LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage no podrá, en su propio nombre, o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- 1) Divulgar directa o indirectamente a terceros cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de una Organización de Marketing;
- 2) Revelar directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Informe de Actividad de la Organización de Marketing;

- 3) Utilizar la información para competir con LifeVantage o para cualquier otro propósito que no sea la promoción de su Negocio de Consultoría LifeVantage;
- 4) Reclutar o abordar a cualquier Consultor de LifeVantage o Cliente de LifeVantage que figure en cualquier informe, o intentar influenciar o inducir a cualquier Consultor o Cliente de LifeVantage a alterar su relación comercial con LifeVantage;
- 5) Utilizar o desvelar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de una Organización de Marketing. A petición de la Compañía, cualquier Consultor actual o anterior de LifeVantage devolverá el original y todas las copias de los Informes de Actividad de la Organización de Marketing a la Compañía; y
- 6) Constituye una infracción del Acuerdo y de las P&P el hecho de que un Consultor de LifeVantage o un tercero acceda a estos datos mediante ingeniería inversa, control de pulsaciones de teclas o por cualquier otro medio.

Las disposiciones de esta sección 7.1 seguirán vigentes tras la rescisión del Acuerdo.

7.2 – Comunicación y protección de datos

Cada Consultor de LifeVantage acepta que LifeVantage o una parte que actúe en su nombre pueda ponerse en contacto con un Consultor de LifeVantage por correo electrónico o en los números de teléfono o fax especificados en la solicitud o actualizados en su cuenta. Los Consultores entienden que su consentimiento no es una condición de compra. Los Consultores de LifeVantage consienten y aceptan la Política de Privacidad y Condiciones de Uso del Sitio Web de LifeVantage al suscribir el Acuerdo. LifeVantage es el responsable del tratamiento de cualquier Información Personal (tal y como se define en la Política de Privacidad y Condiciones de Uso del Sitio Web de LifeVantage) que pueda ser facilitada a LifeVantage al realizar un pedido de productos o servicios desde la Unión Europea. Los Consultores de LifeVantage aceptan que LifeVantage o una parte que actúe en su nombre pueda recopilar Información Personal de los mismos, incluyendo el nombre, la fecha de nacimiento, el sexo, la dirección, los números de teléfono y fax, información bancaria y de tarjetas de crédito, y transmitir dicha información a LifeVantage Corporation, que se encuentra en los Estados Unidos de América, con el fin de tramitar pedidos y realizar pagos de comisiones. LifeVantage Corporation puede facilitar Información Personal de Consultores y Clientes de LifeVantage a sus socios transportistas y a procesadores de tarjetas de crédito con el propósito de tramitar pedidos. Los Consultores de LifeVantage consienten y aceptan que LifeVantage transfiera los datos con estos fines. Los Consultores de LifeVantage pueden solicitar una copia de la Información Personal, o corregir, eliminar o actualizar la Información Personal, poniéndose en contacto con LifeVantage por escrito a través del correo postal o enviando un correo electrónico a:

LifeVantage Netherlands B.V.
Beech Avenue 54-62
1119PW Schiphol-Rijk
Países Bajos
eusupport@lifevantage.com
Tel. 800-70952

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

8.1 – General

Con el fin de salvaguardar y fomentar la buena reputación y las marcas establecidas de LifeVantage y sus productos, así como para garantizar que la promoción de LifeVantage, la oportunidad que ofrece LifeVantage y los productos de LifeVantage sea acorde con el interés público y evite toda conducta o práctica deshonestas, engañosa, poco ética o inmoral, se recomienda a todos los Consultores de LifeVantage, excepto a aquellos con una experiencia significativa y que hayan alcanzado el rango de Consultor Ejecutivo 1 o superior, que utilicen únicamente las ayudas de venta y los materiales de apoyo producidos por LifeVantage. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, plan de compensación y materiales promocionales para asegurar que la presentación de cada aspecto de LifeVantage sea justa, veraz, fundamentada y cumpla con los amplios y complejos requisitos legales de todas las leyes aplicables. En el caso de que un Consultor de LifeVantage con experiencia, que haya alcanzado el rango de Consultor Ejecutivo 1 o superior, produzca material de marketing complementario de cualquier tipo, incluyendo, entre otros, anuncios en cualquier tipo de medio, volantes, folletos, medios digitales, sitios web, grabaciones de audio, carteles o pancartas, LifeVantage exige que los mismos sean presentados al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage para su aprobación antes de que puedan ser utilizados o hechos públicos. Todos los materiales propuestos pueden enviarse al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage, por fax al 0-800-098-8203, o por correo electrónico a compliance@lifevantage.com. A menos que el Consultor de LifeVantage reciba una aprobación específica por escrito para utilizar dichos materiales, la solicitud se considerará denegada. Asimismo, LifeVantage se reserva el derecho, a su discreción, de editar o suspender los materiales del Consultor de LifeVantage previamente aprobados. Dichos materiales no podrán venderse y sólo podrán ofrecerse gratuitamente. LifeVantage se reserva además el derecho de anular la aprobación de cualquier herramienta de venta, material promocional, publicidad u otro tipo de literatura, y los Consultores

LifeVantage renuncian a cualquier reclamación por daños o remuneración derivada o relacionada con dicha anulación. Los Consultores Ejecutivos de LifeVantage de nivel 1 o superior no podrán afirmar que los documentos o materiales que hayan escrito o producido han recibido la aprobación del Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage o que están “aprobados por el Departamento de Cumplimiento” aunque hayan recibido la aprobación del Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage para sus materiales de marketing. Dado que estas políticas de cumplimiento son vitales para la estabilidad a largo plazo de LifeVantage y la preservación de la oportunidad para todos, las infracciones de estas políticas se aplicarán estrictamente. La no obtención de la aprobación para materiales de marketing complementarios de cualquier tipo y/o la no aplicación de las políticas en cualquier material puede dar lugar a cualquiera de las acciones establecidas en el Acuerdo, incluidas, entre otras, las siguientes:

- 1) Carta de advertencia formal y/o periodo de prueba;
- 2) Suspensión de las comisiones;
- 3) Cese del Negocio de Consultoría LifeVantage; y
- 4) Litigio por daños y perjuicios a LifeVantage.

Todos los Consultores de LifeVantage que creen sus propios anuncios en virtud de esta sección 8.1 declaran y garantizan a la Empresa que dichos anuncios no contravienen ninguna ley local aplicable.

Los Consultores de LifeVantage aceptan indemnizar y eximir de responsabilidad a la Compañía frente a cualquier pérdida, reclamación, responsabilidad o acción derivada de cualquier incumplimiento de esta Sección 8.1. Esta disposición subsistirá a la rescisión del Acuerdo.

8.2 – Marcas registradas y derechos de autor

Ningún Consultor de LifeVantage podrá utilizar los nombres comerciales, marcas registradas, diseños o símbolos de LifeVantage sin su previa autorización por escrito. Por ejemplo, salvo en circunstancias limitadas específicamente contempladas en el presente documento, los Consultores de LifeVantage no podrán utilizar o intentar registrar “LifeVantage”, “Protandim”, “LifeVantage TrueScience”, “AXIO”, “Nrf2 Synergizer”, “ NRF1 Synergizer”, “NAD Synergizer”, “LFVN”, o cualquier otra marca comercial de LifeVantage, otros nombres de productos o cualquier derivado de los mismos relacionados con la Compañía para su uso en cualquier nombre de dominio de Internet, buscador de Internet, AdWords, página de las redes sociales o blogs, dirección de correo electrónico, nombre de usuario, nombre de equipo, número de teléfono o cualquier otra dirección o título o alias online que pueda causar confusión o inducir a error o engaño, en el sentido de que haga creer o suponer a las personas que la comunicación procede o es propiedad de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no pueden producir para su venta o distribución ninguna grabación de eventos o discursos de la Compañía sin el permiso previo por escrito de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no pueden reproducir para la venta u otro uso ninguna grabación de presentaciones de audio o medios digitales producidos por la Compañía. El nombre “LifeVantage”, “Protandim” y otros nombres que pueda adoptar LifeVantage son ejemplos de nombres comerciales, marcas registradas y marcas de servicio propiedad de la Compañía. Como tales, estas marcas son de gran valor para LifeVantage y se facilitan a los Consultores de LifeVantage para su uso exclusivamente de la forma expresamente autorizada. El uso de las marcas de LifeVantage en cualquier artículo no producido por la Compañía está prohibido excepto en los siguientes casos:

Nombre del Consultor de LifeVantage Consultor Contratista Independiente de LifeVantage

Todos los Consultores de LifeVantage deben figurar como Consultores Contratistas Independientes de LifeVantage en cualquier medio publicitario y bajo su propio nombre. Ningún Consultor de LifeVantage puede colocar, utilizar o mostrar anuncios utilizando el nombre o logotipo de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no pueden contestar al teléfono diciendo “LifeVantage”, “LifeVantage Corporation” o cualquier otra expresión que pueda inducir a la persona que llama a creer que se ha puesto en contacto con las oficinas corporativas de LifeVantage. Del mismo modo, los Consultores de LifeVantage tienen prohibido utilizar nombres de personas o empresas, marcas comerciales, diseños o símbolos para promover su negocio de Consultores de LifeVantage sin el consentimiento por escrito del propietario.

8.3 – Declaraciones y acciones no autorizadas

8.3.1 – Indemnización

Un Consultor de LifeVantage es plenamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas realizadas en relación con los productos de LifeVantage y el Plan de Compensación de LifeVantage que no estén expresamente contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage aceptan indemnizar a LifeVantage y a sus directivos, ejecutivos, empleados y agentes, así como eximirlos de toda responsabilidad, incluyendo, pero sin limitarse a, sentencias, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costas judiciales o pérdidas de negocio en las que LifeVantage haya incurrido como resultado de las declaraciones o

acciones no autorizadas del Consultor de LifeVantage. Esta disposición subsistirá a la rescisión del Acuerdo.

8.3.2 – Afirmaciones sobre productos

No se podrá efectuar ninguna afirmación, que incluya testimonios personales, sobre las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de ninguno de los productos ofrecidos por LifeVantage, salvo las contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. En particular, ningún Consultor de LifeVantage puede hacer ninguna afirmación de que los productos de LifeVantage son útiles en la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de cualquier enfermedad o signos o síntomas de enfermedad, ni tampoco sugerir o implicar una relación entre cualquiera de los productos ofrecidos por LifeVantage (o de sus constituyentes) y la salud. Tales afirmaciones no sólo son infracciones de las políticas de LifeVantage, sino que potencialmente infringen las leyes y reglamentos aplicables, así como las leyes y normativas nacionales, estatales o locales (municipales, comunales o de otro tipo). Un Consultor de LifeVantage que publique testimonios de experiencias con productos en cualquier medio debe tener cuidado de revelar su afiliación con LifeVantage, es decir, Consultor Independiente de LifeVantage®, ser honesto en su experiencia personal testimonial y declarar que no está afirmando que su experiencia sea el resultado típico experimentado por los consumidores.

8.3.3 – Afirmaciones sobre ingresos

Es importante que todos los Consultores de LifeVantage estén plenamente informados y tengan expectativas realistas respecto a la oportunidad de ingresos asociada a ser Consultor de LifeVantage. Por lo tanto, los Consultores de LifeVantage no deben hacer afirmaciones inapropiadas, falsas, engañosas o equívocas (aunque sean ciertas), ya sean expresas o implícitas, sobre la oportunidad de ingresos o garantías de ingresos de ningún tipo. Los ejemplos de ingresos hipotéticos que se utilicen para explicar el funcionamiento del Plan de Compensación de LifeVantage y que se basen únicamente en proyecciones matemáticas, podrán hacerse a los futuros Consultores de LifeVantage, siempre y cuando el Consultor LifeVantage que utilice dichos ejemplos hipotéticos deje claro al futuro consultor o consultores de LifeVantage que dichos ingresos son hipotéticos.

8.3.4 – Uso de nombres y retratos de famosos

Los Consultores de LifeVantage no podrán publicar ningún nombre o imagen de una celebridad en asociación con LifeVantage sin la aprobación previa por escrito de LifeVantage.

8.3.5 – Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros asesores de la compañía

LifeVantage se encuentra en una posición única en el mercado por su relación especial con muchos profesionales preeminentes de la ciencia, el marketing, las Relaciones Públicas (“RRPP”), los negocios y la abogacía. Con el fin de preservar estas relaciones en beneficio de todos los Consultores de LifeVantage y de la Compañía, los Consultores de LifeVantage deben: (1) adherirse estrictamente a las políticas de publicidad de la Compañía; y (2) abstenerse de cualquier contacto con cualquier miembro del Consejo de Administración de la Compañía, Consejo Científico Asesor u otro consultor o asesor de la Compañía, sin el consentimiento expreso previo y por escrito de la Compañía.

8.3.6 – Aprobación o respaldo gubernamental

Los organismos reguladores gubernamentales no aprueban ni avalan ninguna empresa o programa de venta directa o de marketing en red. Por lo tanto, los Consultores de LifeVantage no declararán ni darán a entender que LifeVantage, sus productos o el Plan de Compensación de LifeVantage han sido “aprobados”, “respaldados” o autorizados de otro modo por ninguna agencia gubernamental.

8.4 – Medios de comunicación

8.4.1 – Prohibición de las promociones a través de los medios de comunicación

Salvo que se indique expresamente lo contrario en el presente documento, los Consultores de LifeVantage no podrán utilizar ninguna forma de publicidad en los medios de comunicación de masas para promocionar los productos o la oportunidad de negocio de LifeVantage. Esto incluye noticias y anuncios promocionales en programas de televisión, telediarios, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los productos sólo podrán promocionarse mediante contacto personal o mediante literatura producida y distribuida por la Compañía o por los Consultores de LifeVantage de conformidad con el Acuerdo. Los Consultores de LifeVantage podrán colocar anuncios genéricos de oportunidades en las jurisdicciones que permitan ese tipo de publicidad, pero únicamente de conformidad con el presente Manual y en cumplimiento de la legislación aplicable. Para evitar cualquier duda, cualquier Consultor de LifeVantage que pretenda colocar un anuncio genérico de oportunidades en su jurisdicción deberá obtener previamente una autorización escrita de LifeVantage en la que se indique que dicha acción está legalmente permitida.

8.4.2 – Entrevistas en los medios de comunicación

Los Consultores de LifeVantage no pueden promocionar los Productos ni la oportunidad de negocio de LifeVantage a través de entrevistas con los medios de comunicación, artículos en publicaciones, informes de noticias, comunicados de prensa o cualquier otra información pública, fuente de información comercial o industrial, a menos que la Compañía lo autorice específicamente por escrito. Esto incluye publicaciones privadas, de afiliación de pago o de “grupo cerrado”. Los consultores de LifeVantage no pueden hablar con los medios de comunicación en nombre de la empresa y no pueden afirmar que han sido autorizados por la empresa para hablar en su nombre. Todos los contactos o consultas de los medios de comunicación deberán remitirse inmediatamente a la Compañía.

8.5 – Internet

8.5.1 – General

Independientemente del cumplimiento del Acuerdo y de las políticas establecidas en el mismo, todos los Consultores de LifeVantage son personalmente responsables de sus publicaciones online y de cualquier otra actividad online relacionada con LifeVantage. Por lo tanto, incluso si un Consultor de LifeVantage no posee o gestiona un blog o sitio en las redes sociales, si un Consultor de LifeVantage publica en cualquier sitio relacionado con LifeVantage o que pueda ser rastreado hasta LifeVantage, el Consultor de LifeVantage será responsable de la publicación y deberá actuar de manera que construya, fortalezca y mejore la reputación, imagen y posición de LifeVantage en la comunidad. Los Consultores de LifeVantage también son responsables de las publicaciones que se produzcan en cualquier sitio web externo que el Consultor de LifeVantage posea, gestione o controle. Los Consultores de LifeVantage deben indicar su nombre completo en todos los perfiles relevantes de las redes sociales que se relacionen con LifeVantage y sus productos o negocios, y cada uno debe identificarse de manera visible como “Consultor Contratista Independiente de LifeVantage”. Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidos. Los Consultores de LifeVantage deben evitar conversaciones inapropiadas, comentarios, imágenes, vídeos, audio, aplicaciones o cualquier otro contenido adulto, profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado queda a la entera discreción de la Compañía, y los Consultores de LifeVantage infractores estarán sujetos a medidas disciplinarias. Los Consultores de LifeVantage no pueden recurrir al spam de blogs, al spamdexing o a cualquier otro método de replicación masiva para dejar comentarios en cualquier sitio web, blog o tablón de anuncios. Los comentarios que los Consultores de LifeVantage creen o dejen online deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos para los artículos de los blogs. Como norma general, los Consultores de LifeVantage no pueden utilizar referencias geográficas en los nombres de página/títulos o URL de sus redes sociales o sitios web externos relacionados con LifeVantage. A efectos de aclaración y para evitar dudas, salvo en el caso de una URL predeterminada o una modificación aprobada de una URL predeterminada, los Consultores de LifeVantage no pueden utilizar los términos “LifeVantage”, “Protandim” o cualquier derivación de los mismos, en ninguna dirección de sitio web externo o URL relacionada (por ejemplo, www.jillsellsProtandim.com o www.blogspot.lifevantageofUnitedStates.com). Cualquier sitio web externo que contenga “LifeVantage” o “Protandim”, otros nombres de productos y programas de LifeVantage, o cualquier derivado de los mismos en la URL, deberá ser transferido a LifeVantage o cerrado/cancelado a petición de LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage no podrá en ningún caso vender dicho nombre de dominio a terceros sin el consentimiento previo, expreso y por escrito de LifeVantage.

8.5.2 – Sitios web de consultores de LifeVantage

Si un Consultor de LifeVantage desea utilizar una página web en Internet para promocionar su Negocio de Consultoría LifeVantage, sólo podrá hacerlo a través del programa de réplica de páginas web de la Compañía, utilizando la plantilla oficial de LifeVantage. Este programa permite a los Consultores de LifeVantage anunciarse en Internet y utilizar un diseño de página de inicio que puede personalizarse con la información de contacto del Consultor de LifeVantage. Estas páginas web proporcionan al Consultor de LifeVantage una presencia profesional y aprobada por la Compañía en Internet. Las ventas online sólo pueden generarse desde la página web replicada de LifeVantage de un Consultor LifeVantage. Un Consultor LifeVantage no podrá utilizar anuncios “ciegos” en Internet que hagan afirmaciones sobre productos o ingresos que, en última instancia, estén asociados con los productos LifeVantage, la oportunidad de negocio o el Plan de Compensación de LifeVantage.

8.5.3 – Redes sociales y otros sitios web

Los sitios web externos no replicados, específicamente los sitios de las redes sociales, son sitios de creación de relaciones. Si bien la creación de relaciones es una parte importante del proceso de ventas, los sitios web externos, incluyendo, sin limitación, los sitios de las redes sociales, no pueden ser utilizados como un medio directo para generar ventas o explicar la oportunidad de ingresos o el producto de LifeVantage.

8.5.3.1 – Páginas públicas oficiales de LifeVantage en Facebook (o similares)

LifeVantage tiene una página pública oficial en Facebook que utiliza para invitar a clientes potenciales e inversores a investigar la Compañía. No está destinada a ser utilizada por los Consultores de LifeVantage para vender productos o promocionar su negocio o para interactuar con otros Consultores de LifeVantage o consumidores. Como tal, los Consultores de LifeVantage no pueden colocar enlaces de información en la página pública de LifeVantage en Facebook, ni pueden publicar precios, promociones, material de marketing, ventas, publicidad o anuncios relacionados con sus negocios. LifeVantage se reserva el derecho de eliminar cualquier mensaje publicado en la página oficial de Facebook de la empresa según determine a su entera discreción.

8.5.3.2 – Páginas cerradas de los Consultores de LifeVantage en Facebook (o similares)

LifeVantage también creará una comunidad corporativa cerrada en Facebook para uso de la Compañía y de los Consultores de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage sólo podrán unirse a estos grupos con el consentimiento de LifeVantage, y todos los contenidos y discusiones estarán protegidos por contraseña y cerrados al público. Ningún Consultor de LifeVantage permitirá el acceso o difundirá información sobre dichos grupos.

8.5.3.3 – Otros usos de Internet

Los Consultores de LifeVantage pueden utilizar Internet, los sitios de redes sociales, los blogs, los medios sociales y las aplicaciones, así como otros sitios cuyo contenido se basa en la participación del usuario y el contenido generado por el usuario, foros, tableros de mensajes, blogs, wikis y podcasts para hacer lo siguiente:

- 1) Comunicar información preliminar sobre LifeVantage o su implicación con LifeVantage;
- 2) Dirigir a los usuarios a su sitio web replicado de LifeVantage; y
- 3) Publicar únicamente materiales de apoyo empresarial producidos por LifeVantage que hayan sido aprobados por LifeVantage para su publicación y extraídos de la “Caja de herramientas de Internet” aprobada por la Compañía.

Dicho uso está permitido siempre que (1) sea incidental al uso principal del sitio web o foro, (2) no contenga ninguna información falsa o engañosa sobre LifeVantage, sus productos u oportunidades de negocio, y (3) se ajuste a las demás políticas establecidas en este documento, incluyendo, sin limitación, las políticas relacionadas con el uso de las marcas registradas, nombres comerciales y otra propiedad intelectual de LifeVantage.

8.5.4 – Uso de la propiedad intelectual de terceros

Si los Consultores de LifeVantage utilizan las marcas comerciales, los nombres comerciales, las marcas de servicio, los derechos de autor o la propiedad intelectual de terceros en cualquier publicación online, es su responsabilidad asegurarse de que han recibido la licencia adecuada para utilizar dicha propiedad intelectual y pagar la tasa de licencia correspondiente. Toda propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad del tercero, y el Consultor de LifeVantage debe respetar todas las restricciones y condiciones que el propietario de la propiedad intelectual imponga al uso de su propiedad.

8.5.5 – Respeto de la privacidad

Los Consultores de LifeVantage deben respetar siempre la privacidad de los demás en sus publicaciones. No deben participar en cotilleos o rumores sobre ninguna persona, empresa, producto o servicio de la competencia. Los consultores de LifeVantage no pueden mencionar los nombres de otras personas o entidades en sus publicaciones, a menos que cuenten con el permiso por escrito de la persona o entidad objeto de la publicación.

8.5.6 – Profesionalidad

Los Consultores de LifeVantage deben asegurarse de que sus publicaciones sean veraces y precisas. Esto requiere que comprueben todo el material que publican online. También deben revisar cuidadosamente sus publicaciones en busca de errores ortográficos, tipográficos y gramaticales. El uso de lenguaje ofensivo está prohibido.

8.5.7 – Publicaciones prohibidas

Los Consultores de LifeVantage no podrán realizar ninguna publicación ni enlazar con ninguna publicación u otro material que:

- 1) Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- 2) Sea ofensivo, profano, odioso, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea por motivos de raza, etnia, credo, religión, sexo, identidad de género, orientación sexual, discapacidad física o de otro tipo);
- 3) Sea gráficamente violento, incluidas las imágenes de videojuegos violentos;
- 4) Sea solícito con cualquier comportamiento ilícito;

- 5) Realice ataques personales contra cualquier persona, grupo o entidad;
- 6) Infrinja cualquier derecho de propiedad intelectual de la Compañía o de terceros; o
- 7) Haga afirmaciones inapropiadas, falsas, engañosas o equívocas (aunque sean ciertas) sobre los productos o las oportunidades de negocio de la Compañía.

8.5.8 – Respuesta a las publicaciones online negativas

Los Consultores de LifeVantage no deben conversar con nadie que publique un mensaje negativo contra ellos, otros Consultores de LifeVantage o LifeVantage. Deben informar de los mensajes negativos a la Compañía en compliance@lifevantage.com. Responder a tales mensajes negativos simplemente alimenta una discusión con alguien que guarda rencor y que no se rige por los mismos altos estándares que LifeVantage, y por lo tanto daña la reputación y la buena voluntad de LifeVantage.

8.5.9 – Cancelación de su negocio LifeVantage

Si el negocio de un Consultor de LifeVantage es cancelado por cualquier razón, debe dejar de usar el nombre de LifeVantage, y todas las marcas registradas de LifeVantage, nombres comerciales, marcas de servicio y otra propiedad intelectual, y todos los derivados de tales marcas y propiedad intelectual, en cualquier publicación y todos los sitios web externos que utilice, y debe hacerlo tan pronto como sea posible, pero no más tarde de catorce (14) días a partir de la fecha de cancelación. Además, cualquier publicación de un Consultor de LifeVantage en cualquier sitio de las redes sociales en el que dicho Consultor se haya identificado previamente como afiliado a LifeVantage, debe ser revisado para mostrar de forma visible que dicho Consultor ya no pertenece a la Compañía.

8.5.10 – Correo electrónico

Los Consultores de LifeVantage deben utilizar los siguientes descargos de responsabilidad en cualquier correspondencia por correo electrónico cuando hablen de LifeVantage o de la oportunidad de negocio de LifeVantage: “El remitente de este correo electrónico es un Consultor de LifeVantage y como tal es un contratista independiente de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no son empleados de LifeVantage. Si tiene alguna pregunta sobre la Compañía, póngase en contacto con el Servicio de Atención al Consultor de LifeVantage por teléfono 800-70952, o por correo electrónico, en eusupport@lifevantage.com. Este mensaje de correo electrónico (incluidos los archivos adjuntos) contiene información que puede ser confidencial y/o legalmente privilegiada. A menos que usted sea el destinatario, no puede utilizar, copiar o revelar a nadie el mensaje o cualquier información contenida en el mensaje o de cualquier archivo adjunto que se envió con este correo electrónico. Si ha recibido este mensaje de correo electrónico por error, informe al remitente por correo electrónico y elimine el mensaje. La divulgación y/o utilización no autorizada de la información contenida en este correo electrónico puede dar lugar a responsabilidades civiles y penales”.

8.5.11 – Clasificados online

Los Consultores actuales y anteriores de LifeVantage no pueden utilizar anuncios clasificados online (incluyendo, pero sin limitarse a, Craigslist) para listar, vender o comerciar al por menor productos específicos de LifeVantage, paquetes o packs de productos o la oportunidad de negocio de LifeVantage.

8.5.12 – Sitios web de subastas online

A menos que esté prohibido por la ley, los productos y la oportunidad de negocio de LifeVantage no pueden ser listados en eBay, Trademe, Amazon, Alibaba u otros sitios de subastas online. Además, los Consultores de LifeVantage no pueden permitir o facilitar a sabiendas que un tercero venda los productos de LifeVantage en eBay, Amazon u otras tiendas o sitios de subastas online.

8.5.13 – Venta minorista online

A menos que la ley lo prohíba, los Consultores de LifeVantage no pueden listar o vender productos de LifeVantage en ninguna tienda minorista o sitio web de comercio electrónico, incluyendo Amazon.com o similares (con la excepción de su propio sitio web replicado). Además, para la seguridad y satisfacción de aquellos que utilizan los productos de LifeVantage, así como para proteger los intereses comerciales legítimos de LifeVantage y sus Consultores LifeVantage, LifeVantage prohíbe estrictamente la venta de sus productos a terceros que a su vez revendan los productos a través de cualquier medio. Los Consultores de LifeVantage no pueden, bajo ninguna circunstancia: (1) reclutar o permitir que un tercero venda productos de LifeVantage utilizando Internet (incluyendo, sin limitación, a través del uso de cualquier tienda minorista online, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas); o (2) vender o proporcionar productos de LifeVantage a cualquier tercero que el Consultor de LifeVantage sepa o tenga razones para creer que va a vender dichos productos a través de Internet.

8.5.13.1 – Indemnización por daños y perjuicios

En caso de incumplimiento de las disposiciones establecidas en los párrafos 8.5.11, 8.5.12 u 8.5.13, el Consultor de LifeVantage será responsable de una indemnización por daños y perjuicios por un importe de diez (10) veces el precio total de venta al por menor de cualquier mercancía vendida en incumplimiento del presente Acuerdo. Al acordar esto, las partes reconocen y entienden que el daño que sufra LifeVantage por tal incumplimiento puede ser irreparable o extremadamente difícil de cuantificar.

8.5.13.2 – Medidas cautelares

Además de (y no en lugar de) cualquier otro recurso disponible en virtud del presente Acuerdo, LifeVantage tendrá derecho a solicitar medidas cautelares inmediatas y ex parte contra el Consultor de LifeVantage para remediar cualquier incumplimiento de la sección 8 del presente Acuerdo.

8.5.13.3 – Cooperación con las investigaciones

Para ayudar a LifeVantage en la importante tarea de identificar la(s) fuente(s) de producto(s) potencialmente desviado(s), los Consultores de LifeVantage aceptan que, a petición escrita de LifeVantage, los Consultores de LifeVantage proporcionarán sin demora a LifeVantage una lista de todas las personas a las que los Consultores de LifeVantage hayan vendido productos de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage mantendrán registros actualizados de dichas ventas y obtendrán información identificativa de todas las personas a las que se vendan productos. Además, los Consultores de LifeVantage suspenderán inmediatamente todas las ventas o envíos de productos a cualquier persona que LifeVantage identifique por escrito como posible desviador de productos LifeVantage.

8.5.14 – Publicidad en banners

Los Consultores de LifeVantage pueden colocar banners publicitarios en las páginas web de terceros (tal y como se describe a continuación); siempre y cuando utilicen únicamente plantillas e imágenes aprobadas por LifeVantage en la pestaña Herramientas de la Oficina Virtual, y no incluyan en dichos anuncios precios, descuentos o promociones de ningún producto de LifeVantage. Cualquier anuncio relacionado con LifeVantage en estos sitios web debe enlazar directamente con sus sitios web replicados.

8.5.15 – Enlaces de tipo spam

Los enlaces de tipo spam son aquellos que se envían de forma repetida y consecutiva a blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros o foros de debate online de acceso público, con un contenido idéntico o similar. Esto incluye el spamming de blogs, el spamming de comentarios de blogs y/o el spam-dexing. Cualquier comentario que un Consultor de LifeVantage haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

8.5.16 – Envíos a medios digitales (como YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Consultores de LifeVantage no pueden subir, enviar o publicar contenido en formato vídeo, audio o foto relacionado con LifeVantage en ningún sitio web.

8.5.17 – Enlaces patrocinados, anuncios de pago por clic (PPC) y búsqueda de pago

Los Consultores de LifeVantage no están autorizados a comprar, disponer o utilizar de otro modo enlaces patrocinados de búsqueda de pago o anuncios de pago por clic (PPC) en relación con su negocio de Consultoría LifeVantage.

8.6 – Envío de spam y faxes y correos electrónicos no solicitados

A excepción de lo dispuesto en este Manual, los Consultores de LifeVantage no pueden enviar o transmitir faxes no solicitados, enviar correos electrónicos masivos, correos electrónicos no solicitados o hacer “spamming” en relación con el funcionamiento de su Negocio de Consultoría 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 que anuncie o promueva LifeVantage, sus productos, su oportunidad de negocio o cualquier otro aspecto de la Compañía que se transmita a cualquier persona, salvo cuando estos términos incluyan un fax o correo electrónico (1) a cualquier destinatario con la previa invitación o permiso expreso de dicho destinatario; o (2) a cualquier persona con la que el Consultor de LifeVantage tenga una relación comercial o personal establecida, en cada caso según lo permita la legislación aplicable. El término “relación comercial o personal establecida” significa una relación previa o existente formada por una comunicación voluntaria bidireccional entre un Consultor de LifeVantage y una persona, en base a: (1) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona en relación con los productos ofrecidos por dicho Consultor de LifeVantage; o (2) una relación personal o familiar, cuya relación no ha sido previamente finalizada por ninguna de las partes.

8.7 – Telemarketing

Las autoridades locales competentes tienen normativas que restringen las prácticas de telemarketing. Muchas autoridades tienen regulaciones de “no llamar” como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque LifeVantage no considera a los Consultores de LifeVantage como “teleoperadores de marketing” en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente el término “teleoperador de marketing” y “telemarketing”, de modo que la acción inadvertida de un Consultor de LifeVantage de llamar a alguien cuyo número de teléfono está incluido en un registro de “no llamar” podría hacer que infringiera la ley. Además, estas normativas no deben tomarse a la ligera, ya que pueden acarrear importantes sanciones y multas, por infracción. Por lo tanto, los Consultores de LifeVantage no deben realizar actividades de telemarketing en el ejercicio de su actividad de Consultores de LifeVantage. El término “telemarketing” hace referencia a la realización de una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para conseguir la compra de un producto o servicio de LifeVantage, o para reclutarlos para la oportunidad de negocio de LifeVantage. Las “llamadas en frío” realizadas a clientes potenciales o Consultores de LifeVantage que promocionen productos o servicios de LifeVantage o la oportunidad de negocio de LifeVantage constituyen telemarketing y están prohibidas. Además, los Consultores de LifeVantage no deberán utilizar sistemas automáticos de marcación telefónica ni listas telefónicas aleatorias en relación con el funcionamiento de su Negocio de Consultoría LifeVantage. El término “sistema automático de marcación telefónica” hace referencia a equipos que tienen la capacidad de: (1) almacenar o producir números de teléfono a los que llamar utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y (2) marcar dichos números. Además, las Consultoras de LifeVantage reconocen y aceptan cumplir las directrices de telemarketing.

8.8 – Precio anunciado de los productos

LifeVantage puede facilitar ocasionalmente a los Consultores de LifeVantage precios de venta sugeridos para la venta de los Productos, que son los precios a los que LifeVantage recomienda que los Consultores de LifeVantage vendan los Productos. Los Consultores de LifeVantage aceptan que toda la publicidad relativa al precio de los Productos será veraz y no contendrá declaraciones engañosas. Cualquier incumplimiento de esta obligación relativa a la fijación de precios engañosos por parte de un Consultor de LifeVantage constituirá un incumplimiento del Contrato y podrá dar lugar a acciones punitivas, incluyendo, entre otras, cualquiera de las acciones previstas en la Sección 14.

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

9.1 – Identificación

Todos los Consultores de LifeVantage están obligados a facilitar a LifeVantage, en el Contrato de Consultor de LifeVantage, su número de Identificación Nacional, número de IVA o número de identificación equivalente emitido por el gobierno, según corresponda. En el momento de la inscripción, la Compañía proporcionará al Consultor LifeVantage un Número de Identificación de Consultor LifeVantage (DIN) único con el que será identificado. Este número se utilizará para realizar pedidos y hacer el seguimiento de los Repartos Financieros.

9.2 – Impuestos sobre la renta

Cada Consultor de LifeVantage es responsable del pago de todos los impuestos aplicables sobre cualquier ingreso generado como Consultor de LifeVantage. Si un Consultor de LifeVantage está exento de impuestos, deberá facilitar a LifeVantage su número de identificación fiscal, número de identificación nacional, número de IVA u otro número de identificación equivalente, según corresponda. En todos los casos, LifeVantage tendrá derecho a retener todos los impuestos de cualquier naturaleza que le sean exigidos por la legislación aplicable, ya sea a nivel nacional, estatal o local (municipal, comunal o de otro tipo) (una “unidad política”), y además cobrará, evaluará o añadirá a los importes facturados o a facturar los impuestos sobre el valor añadido, sobre las ventas, sobre el volumen de negocios o equivalentes que le sean exigidos por la legislación aplicable de cualquier unidad política que tenga jurisdicción para exigir a LifeVantage que lo haga. LifeVantage proporcionará a cada Consultor únicamente los informes fiscales y/o formularios de información fiscal similares de la jurisdicción en la que LifeVantage esté establecida, pero sólo si y en la medida en que así lo exija una ley o regulación aplicable, y sólo proporcionará informes fiscales y/o formularios de información fiscal similares de la jurisdicción en la que

cada Consultor de LifeVantage esté establecido si y en la medida en que LifeVantage esté obligada a hacerlo por una ley o regulación aplicable.

9.3 – Seguro

9.3.1 – Cobertura de la actividad empresarial

Un Consultor de LifeVantage puede desear contratar un seguro para su negocio de Consultoría LifeVantage. Tenga en cuenta que la mayoría de las pólizas de seguro de hogar no cubren las lesiones relacionadas con el negocio ni los robos o daños al inventario o a los equipos del negocio. Cada Consultor de LifeVantage debe ponerse en contacto con su agente de seguros para asegurarse de que su propiedad está protegida. Esto puede lograrse a menudo con un simple anexo de “actividad comercial” adjunto a su póliza de propietario actual.

9.3.2 – Cobertura de responsabilidad civil por los productos defectuosos

LifeVantage cuenta con un seguro para proteger a la Compañía y a los Consultores de LifeVantage contra reclamaciones de responsabilidad por productos defectuosos. La póliza de seguro de la Compañía extiende la cobertura a los Consultores de LifeVantage siempre y cuando estén comercializando productos de LifeVantage en el desarrollo habitual de su actividad y de acuerdo con las políticas de la Compañía y las leyes y reglamentos aplicables. La póliza de responsabilidad civil por productos de LifeVantage puede no extender la cobertura a reclamaciones o demandas que surjan como resultado de la mala conducta de un Consultor de LifeVantage en la comercialización de los productos.

9.4 – Marketing internacional

Los Consultores de LifeVantage están autorizados a reclutar a Clientes o Consultores únicamente en los países en los que LifeVantage tiene autorización para realizar negocios, tal y como se anuncia en los materiales oficiales de LifeVantage o en la página web de la Compañía. La conducta y la actividad permitidas en mercados no autorizados y/o no destinados a la venta se describen en las secciones siguientes.

Antes de la apertura oficial de un país, la actividad permitida del Consultor de LifeVantage se limita a proporcionar tarjetas de visita y dirigir, organizar o participar en reuniones con no más de cinco (5) asistentes, incluido el Consultor de LifeVantage. Los demás asistentes deben ser conocidos personales o conocidos de conocidos personales. Estas reuniones deberán celebrarse en un domicilio o en un establecimiento público, pero no podrán celebrarse en una habitación privada de hotel. La conducta del Consultor de LifeVantage previa a la apertura del mercado que está prohibida en todos los mercados incluye, pero no se limita a:

9.4.1 – Todas las técnicas de llamada en frío (contactar con personas que no sean conocidos personales del Consultor de LifeVantage) están estrictamente prohibidas en los mercados no autorizados;

9.4.2 – Importar o facilitar la importación, vender, regalar o distribuir de cualquier forma productos, servicios o muestras de productos de la Compañía;

9.4.3 – Colocar cualquier tipo de publicidad o distribuir cualquier material promocional relativo a la Empresa, sus productos o su oportunidad de negocio, excepto el material oficial de LifeVantage específicamente autorizado para su distribución en los mercados no abiertos designados por la Compañía;

9.4.4 – Solicitar o negociar cualquier acuerdo con el fin de comprometer a un ciudadano o residente de un mercado no abierto en relación con la oportunidad de negocio, un reclutador específico o una línea específica de patrocinio. Además, los Consultores de LifeVantage no pueden reclutar a un ciudadano o residente de mercados no abiertos en un país autorizado utilizando los formularios del Acuerdo de Consultor de LifeVantage de un país autorizado, a menos que el ciudadano o residente del mercado no abierto tenga, en el momento del reclutamiento, la residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el país autorizado. Es responsabilidad del Consultor de LifeVantage encargado de reclutar asegurarse del cumplimiento de los requisitos de residencia y autorización de trabajo. La pertenencia o participación en una sociedad, asociación u otra entidad legal en un país autorizado no puede cumplir por sí misma los requisitos de residencia o autorización legal para trabajar. Si un participante en un Negocio de Consultoría LifeVantage no aporta verificación de residencia y autorización de trabajo cuando lo solicite la Compañía, ésta podrá, a su elección, declarar nulo el Acuerdo de Consultor de LifeVantage desde su inicio;

9.4.5 – Aceptar dinero u otra contraprestación, o estar implicado en cualquier transacción financiera con cualquier Consultor potencial de LifeVantage, ya sea personalmente o a través de un agente, con fines relacionados con los productos de la Compañía o su oportunidad de negocio, incluyendo el alquiler, arrendamiento o compra de instalaciones con el fin de promover o llevar a cabo negocios relacionados con la Compañía;

9.4.6 – Promover, facilitar o llevar a cabo cualquier tipo de actividad que exceda los límites establecidos en el Acuerdo, incluidas estas P&P o que la Compañía, a su entera discreción, considere contradictoria con los intereses comerciales o éticos de la Compañía en la expansión internacional.

9.4.7 – Los países en los que no se permite la reventa (“NFR”) son aquellos en los que sus residentes pueden importar productos para uso personal únicamente “sin fines de reventa”, pero en los que está prohibida la reventa de dichos productos.

9.5 – Cumplimiento de las leyes y ordenanzas

9.5.1 – Ordenanzas locales

Existen leyes que regulan ciertos negocios que se desarrollan desde casa. En la mayoría de los casos, estas ordenanzas no son

aplicables a los Consultores de LifeVantage debido a la naturaleza de su Negocio de Consultoría LifeVantage. Sin embargo, los Consultores de LifeVantage deben obedecer aquellas leyes que sí les son aplicables. Si un funcionario del gobierno le dice a un Consultor de LifeVantage que una ordenanza le es aplicable, el Consultor de LifeVantage deberá ser cortés y cooperar, enviando inmediatamente una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage. En la mayoría de los casos existen excepciones a las ordenanzas que pueden aplicarse a los Consultores de LifeVantage.

9.5.2 – Cumplimiento de la legislación aplicable

Los Consultores de LifeVantage deberán cumplir todas las leyes y reglamentos aplicables en el ejercicio de su actividad como Consultores de LifeVantage, incluyendo, pero sin limitarse a, cualquier disposición aplicable en materia de protección de datos y privacidad.

9.5.3 – Leyes anticorrupción

Los Consultores de LifeVantage deben cumplir todas las leyes anticorrupción de los mercados en los que la Compañía desarrolla su actividad. Las leyes anticorrupción exigen que nunca realice pagos o regalos directa o indirectamente (es decir, a través de terceros) con el fin de influir en los actos o decisiones de funcionarios extranjeros.

SECCIÓN 10 – VENTAS

10.1 – Puntos de venta comerciales

LifeVantage fomenta encarecidamente la venta al por menor y la venta de sus productos a través del contacto de persona a persona. En un esfuerzo por reforzar este método de comercialización y para ayudar a establecer un estándar de equidad para todos los Consultores de LifeVantage, los Consultores de LifeVantage no pueden mostrar o vender productos o literatura de LifeVantage en ningún establecimiento minorista. Sin embargo, los Consultores de LifeVantage pueden vender productos de LifeVantage en establecimientos de servicios que atienden a clientes con cita previa, como peluquerías, spas o clínicas quiroprácticas, etc. LifeVantage permitirá a los Consultores de LifeVantage solicitar y realizar ventas comerciales exclusivamente tras la aprobación previa por escrito de la Compañía. El término “venta comercial” significa la venta de productos de LifeVantage a un tercero que tiene la intención de revender dichos productos al consumidor final.

10.2 – Ferias, exposiciones y otros foros de ventas

Los Consultores de LifeVantage pueden mostrar y/o vender productos de LifeVantage en ferias y exposiciones profesionales. Antes de enviar un depósito al promotor del evento, los Consultores de LifeVantage deben ponerse en contacto por escrito con el Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage para obtener una aprobación condicional, ya que la política de LifeVantage es autorizar sólo a un Consultor de LifeVantage por evento. La aprobación final se concederá al primer Consultor de LifeVantage que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Consultor de LifeVantage como por el responsable del evento, y un recibo que indique que se ha pagado un depósito por el stand. Sólo se autorizará la participación en el evento especificado. Cualquier solicitud de participación en futuros eventos deberá presentarse de nuevo al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage. Además, LifeVantage se reserva el derecho de denegar la autorización para participar en cualquier acto que no considere un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad de negocio de LifeVantage. No se autorizarán reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercadillos o mercados de agricultores, ya que estos eventos no favorecen la imagen profesional que LifeVantage desea dar.

10.3 – Prohibición de exceso de compras de existencias

Los Consultores de LifeVantage no están obligados a llevar ningún inventario de productos o material de promoción. Sin embargo, los Consultores de LifeVantage que lo hagan, puede que les resulte más fácil vender a los clientes y crear una Organización de Marketing, debido a la disminución del tiempo de respuesta en el cumplimiento de los pedidos de los clientes o en la satisfacción de la necesidad de un nuevo Consultor de LifeVantage. Cada Consultor de LifeVantage debe tomar su propia decisión con respecto a estos asuntos. Para garantizar que los Consultores de LifeVantage no se vean afectados por un exceso de inventario que no puedan vender, dicho inventario podrá ser devuelto a LifeVantage en el momento de la Cancelación del Consultor de LifeVantage en virtud del Contrato. LifeVantage prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades irrazonables cuyo objetivo principal sea la obtención de comisiones, bonificaciones o ascensos en el Plan de Compensación de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage no pueden comprar más inventario del que puedan revender o consumir razonablemente en un mes, ni pueden animar a otros a hacerlo.

10.4 – Prohibición de compras bonificadas

Las compras bonificadas están estricta y absolutamente prohibidas. Las “compras bonificadas” incluyen, entre otras, la implicación directa o indirecta de: (1) la inscripción de personas o entidades sin el conocimiento y/o la suscripción de un Acuerdo de Consultor de

LifeVantage por parte de dichas personas o entidades; (2) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Consultor o Cliente de LifeVantage; (3) la inscripción o el intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como Consultores de LifeVantage o Clientes (véase la Sección 6. 5 “Apilamiento”); (4) la utilización de una tarjeta de crédito por o en nombre de un Consultor de LifeVantage o Cliente cuando el Consultor de LifeVantage o Cliente no sea el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito; y (5) la compra de productos de LifeVantage en nombre de otro Consultor de LifeVantage o Cliente o bajo el DIN de otro Consultor de LifeVantage, o ID de Cliente para tener derecho a comisiones, bonificaciones o incentivos.

10.5 – Prohibición de reempaquetado y reetiquetado

Los Consultores de LifeVantage no pueden reempaquetar, reetiquetar, rellenar o alterar las etiquetas de ningún producto, información, material o programa de LifeVantage en modo alguno. Los productos de LifeVantage deben venderse únicamente en sus envases originales y embalajes completos. Tal reetiquetado o reempaquetado supondría una vulneración de la legislación aplicable, lo que podría acarrear graves consecuencias penales. Los Consultores de LifeVantage también deben ser conscientes de que puede surgir responsabilidad civil cuando, como consecuencia del reempaquetado o reetiquetado de los productos, la(s) persona(s) que utilice(n) el(los) producto(s) pueda(n) sufrir cualquier tipo de lesión o su propiedad resulte dañada.

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTA

11.1 – Ventas de productos

El Plan de Compensación de LifeVantage se basa en la venta de productos de LifeVantage a clientes consumidores finales. Los Consultores de LifeVantage deben cumplir los requisitos de ventas personales y de la Organización de Marketing (así como cumplir otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para poder optar a los reembolsos, bonificaciones, comisiones y ascensos a niveles superiores de logro aplicables. Los Consultores de LifeVantage deben cumplir los siguientes requisitos de ventas para tener derecho a comisiones:

11.1.1 – Volumen de ventas

Los Consultores de LifeVantage deben satisfacer el Requisito de Volumen de Ventas (“SVR”) y el Requisito de Volumen de Ventas de Grupo (“GSV”) tal y como se especifican en el Plan de Compensación de LifeVantage para cumplir con los requisitos asociados a un rango en particular. LifeVantage permitirá a los Consultores de LifeVantage que no cumplan los requisitos en un mes determinado, recuperar el volumen necesario una vez en un año natural sin coste alguno. A partir de entonces, un Consultor de LifeVantage podrá volver a hacerlo hasta dos veces más en el mismo año natural, recuperando el volumen necesario y pagando cada vez una cuota de 100 dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda local.

11.2 – Ausencia de restricciones territoriales

No se conceden territorios exclusivos a nadie.

11.3 – Regla del 70% de ventas

La Regla del 70% de ventas implica que al realizar cualquier nuevo pedido de productos, se considera que cada Consultor de LifeVantage ha certificado que ha vendido o consumido al menos el 70% de todos los productos adquiridos en pedidos anteriores. Cada Consultor de LifeVantage que reciba reembolsos, bonificaciones o comisiones y realice pedidos de productos adicionales se compromete a conservar la documentación que demuestre el cumplimiento de esta política, incluidas las pruebas de las ventas al por menor, durante un período de al menos cuatro (4) años. El Consultor de LifeVantage se compromete a poner esta documentación a disposición de la Compañía cuando ésta lo solicite. El incumplimiento de este requisito o la falsificación de la cantidad de producto vendido o consumido con el fin de avanzar en el Plan de Compensación LifeVantage constituye un incumplimiento del Acuerdo y es motivo de rescisión. Además, el incumplimiento de este requisito da derecho a la Compañía a recuperar cualquier comisión pagada al Consultor de LifeVantage por cualquier periodo de tiempo durante el cual no se mantenga dicha documentación o durante el cual se haya incumplido esta disposición.

11.4 – Recibos de ventas

Los Consultores de LifeVantage deben entregar a sus Clientes revendedores un recibo de venta oficial de LifeVantage en el momento de la venta. Estos recibos establecen los derechos de protección del consumidor que establece la legislación aplicable. Los Consultores de LifeVantage deben conservar todos los recibos de venta al por menor durante un período de cuatro (4) años y facilitarlos a LifeVantage a petición de la Compañía. Los registros que documenten las compras de los Clientes de los Consultores de LifeVantage serán conservados por LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage deberán asegurarse de que cada recibo de venta contenga 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 la dirección del Consultor de LifeVantage vendedor. Además, los

Consultores de LifeVantage deben informar verbalmente a los Clientes revendedores de sus derechos de cancelación.

SECCIÓN 12 – DESCUENTOS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

12.1 – Requisitos de los descuentos, bonificaciones y comisiones

Para poder beneficiarse de los reembolsos, bonificaciones y comisiones (los “Repartos Financieros”), un Consultor de LifeVantage debe estar activo y cumplir el Acuerdo. Mientras un Consultor de LifeVantage cumpla los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará los Repartos Financieros a dicho Consultor de LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage.

12.1.1 – Ajuste de los descuentos, bonificaciones y comisiones

Los Consultores de LifeVantage perciben Repartos Financieros en función de las ventas reales de productos a los consumidores finales, ya sea a través de sus propios esfuerzos o de los de su Organización de Marketing. Cuando un producto es devuelto a LifeVantage para su reembolso, los Repartos Financieros atribuibles al producto o productos devueltos serán deducidos en el mes en el que se realiza el reembolso y continuando cada periodo de pago posterior hasta que se recupere la comisión, de los Consultores de LifeVantage que recibieron los Repartos Financieros sobre las ventas o compras de los productos reembolsados.

12.1.2. – Tarifas de pago de comisiones

LifeVantage recurre a varios terceros para facilitar los pagos a sus Consultores de LifeVantage y a los Consultores de LifeVantage se les aplicará una comisión nominal o comisión de transacción cobrada por dicho tercero para acceder y/o retirar sus ganancias.

12.1.3. – Cancelación en los 30 primeros días

Si un Consultor de LifeVantage decide cancelar el Acuerdo dentro de los primeros treinta (30) días de inscripción y también decide devolver el producto que ha pedido, se emitirá un reembolso por la cantidad total pagada menos cualquier gasto de envío, gastos de manipulación, descuentos, bonificaciones o comisiones que se hayan concedido de conformidad con este Manual.

12.2 – Comisiones y créditos no reclamados

Los Consultores de LifeVantage deben depositar o cobrar los pagos de reembolsos, comisiones y bonificaciones dentro de los seis meses posteriores a su fecha de emisión. Un pago que permanezca sin cobrar después de seis (6) meses será anulado. Después de que un pago haya sido anulado, LifeVantage intentará comunicar al Consultor de LifeVantage que tiene un pago anulado mediante el envío de una notificación mensual por escrito a su última dirección conocida o correo electrónico indicando el importe del pago y advirtiendo que el Consultor de LifeVantage puede solicitar que el pago vuelva a ser emitido. Se cobrará una tarifa nominal por cualquier pago que se vuelva a emitir.

12.3 – Viajes y premios de incentivo

Ocasionalmente, la Compañía puede ofrecer viajes de incentivo y otros premios a los Consultores de LifeVantage que cumplan los requisitos. Estos premios o viajes pueden basarse en el rango y/o el rendimiento meritorio de las ventas de los Consultores de LifeVantage y se conceden únicamente a la(s) persona(s) que figure(n) en un Acuerdo de Consultor de LifeVantage que reúna los requisitos, hasta el precio del billete de avión para dos de dichas personas y el alojamiento en hotel de una habitación. Los viajes y premios de incentivo no pueden aplazarse para su aceptación en el futuro y no tienen valor en efectivo. No se abonará ningún pago ni se concederá ningún crédito a quienes no puedan o decidan no asistir a los viajes o aceptar los premios. A pesar de cualquier disposición contraria en el presente documento, y aunque la Compañía puede pagar algunos o todos los costes de dichos viajes de incentivo, el Consultor de LifeVantage se compromete a indemnizar y mantener indemne a la Compañía ante cualquier reclamación, perjuicio, pérdida u otro daño sufrido en relación con el viaje del Consultor de LifeVantage y/o sus invitados para incluir visitas y/o viajes a las oficinas de LifeVantage. El Consultor de LifeVantage no podrá reclamar, ni recurrir a ninguna póliza de seguro de la Compañía para cubrir los costes y gastos de cualquier perjuicio, pérdida u otros daños sufridos por el Consultor de LifeVantage y/o los invitados del Consultor de LifeVantage. La Compañía puede estar obligada por la legislación local a incluir el valor justo de mercado de cualquier premio de incentivo, viajes, etc. en el informe fiscal de fin de año del Consultor de LifeVantage. El Consultor de LifeVantage es responsable de todos los impuestos aplicables y se compromete a eximir a la Compañía de cualquier reclamación de responsabilidad fiscal relacionada con estos viajes y premios de incentivo. Si se descubre que el Consultor de LifeVantage ha hecho alguna declaración falsa o ha infringido el Acuerdo al hacerse merecedor de estos viajes y premios de incentivo, la Compañía podrá cobrar al Consultor de LifeVantage cualquier gasto incurrido por la Compañía o cualquier beneficio o premio recibido por el Consultor de LifeVantage. La Compañía se reserva el derecho, a su sola y absoluta discreción, de rechazar la participación por cualquier razón que considere necesaria.

12.4 – Informes

Únicamente a los efectos de esta Sección 12.4, “LifeVantage” hace referencia a la entidad, sus filiales y todos sus empleados, directivos, ejecutivos, contratistas de LifeVantage, Consultores de LifeVantage, Clientes y agentes.

12.4.1 – Informes de la Organización de Marketing

Los Consultores de LifeVantage entienden que LifeVantage facilita regularmente información a cada uno de sus Consultores de LifeVantage. Ésta incluye, pero no se limita a, informes de la actividad de la línea descendente de la Organización de Marketing por teléfono o Internet, tales como el Volumen de Ventas (“SV”) y el GSV, así como la actividad de patrocinio de la línea descendente (la “Información”).

12.4.2 – Informes de indemnización

Todo Consultor de LifeVantage se compromete a no presentar nunca ninguna reclamación de ninguna naturaleza contra LifeVantage que se derive o esté relacionada de alguna manera con la presentación, compilación, desarrollo, publicación y difusión por parte de LifeVantage de la Información, incluyendo, pero sin limitarse a, una reclamación por pérdida de beneficios, bonificaciones, comisiones y pérdida de oportunidades. Este Acuerdo por parte de cada Consultor de LifeVantage se extiende a cualquier actuación u omisión de actuación por parte de LifeVantage incluyendo, pero sin limitarse a, la inexactitud, carácter incompleto, inconveniencia, retraso o pérdida del uso de la Información. Sin embargo, esta Sección 12.4.2 no se aplica a las reclamaciones que puedan surgir como resultado de una mala conducta intencionada o una desconsideración temeraria de los derechos de los Consultores de LifeVantage por parte de LifeVantage.

SECCIÓN 13 – GARANTÍA DE LOS PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE EXISTENCIAS

13.1 – Garantía de los productos

Los productos y materiales de marketing abiertos y sin abrir que sean devueltos dentro de los treinta (30) días posteriores a la compra recibirán un reembolso del 100%. Todas las devoluciones deben tener una Autorización de Devolución de Mercancía (“RMA”), emitida a través del Servicio de Atención al Consultor. El producto debe ser recibido por la Compañía dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la recepción de la RMA o el producto no podrá ser devuelto.

13.2 – Recomprou de existencias

Los productos sin abrir a los que les queden al menos seis (6) meses antes de su fecha de caducidad pueden devolverse en un plazo de doce (12) meses a partir de la fecha de compra y recibirán un reembolso del 100%, menos un 10% en concepto de gastos de manipulación y reposición de existencias, siempre y cuando se reciba una RMA, emitida a través del Servicio de Atención al Consultor, de conformidad con el apartado 12.1.1 anterior. El reembolso se tramitará en un plazo máximo de veinte (20) días a partir de la recepción del producto. Si se rechaza un envío, tanto si se trata de una suscripción como de un pedido que acaba de realizarse, LifeVantage cargará una tasa de reposición del 10% a la forma de pago registrada.

13.3 – Excepciones a la política de reembolso

Los Repartos Financieros previamente pagados pueden ser anulados o ajustados como resultado del producto devuelto a discreción exclusiva de la Compañía. Cualquier Reparto Financiero pagado al Consultor de LifeVantage y a su Línea Ascendente por el producto devuelto por el Consultor de LifeVantage o el Cliente puede ser cargado en las respectivas cuentas de los Consultores de LifeVantage de la Línea Ascendente o deducido de los Repartos Financieros presentes o futuros. Los Consultores de LifeVantage aceptan no basarse en el volumen existente de la Organización de Marketing al cierre de un periodo de comisiones, ya que las devoluciones pueden provocar cambios en el volumen, el título, el rango y/o los Repartos Financieros.

SECCIÓN 14 – RESOLUCIÓN DE LITIGIOS Y RECURSOS

14.1 – Limitación de los recursos

Hasta donde lo permita la ley aplicable, ni LifeVantage ni ninguno de sus directivos, ejecutivos, gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables ante cualquier Consultor de LifeVantage o cualquier otra persona por cualquier daño indirecto, consecuente, incidental, especial o punitivo que surja de o esté relacionado con el Acuerdo, incluyendo pero sin limitarse a: supuestos daños relacionados con retrasos o incumplimientos en relación con el pedido, la entrega y la calidad de los productos de LifeVantage; el pago o impago de compensaciones en virtud del Plan de Compensación de LifeVantage; y cualquier información facilitada por LifeVantage a los Consultores de LifeVantage, incluida la información relacionada con la Organización de Marketing, las líneas ascendentes, las listas de Consultores de LifeVantage y sus ingresos, y otra información similar. Ni LifeVantage ni ninguno de sus directivos, ejecutivos,

gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables bajo ninguna circunstancia de ninguna condición o situación causada por fuerza mayor, incluyendo entre otras, huelgas, problemas laborales, disturbios, guerras, incendios, catástrofes naturales, fallecimientos, crisis sanitarias (incluyendo epidemias y pandemias), disturbios civiles, reducción o interrupción de una fuente de suministro, o decretos u órdenes gubernamentales.

14.2 – Fases de la resolución de litigios y procedimientos generales de resolución de litigios

Las disputas entre la Compañía y un Consultor de LifeVantage que surjan de o estén relacionadas con el Acuerdo, el negocio gestionado por el Consultor de LifeVantage o la oportunidad ofrecida por la Compañía se resolverán de acuerdo con el procedimiento de tres pasos de (a) negociación informal; (b) mediación no vinculante; y (c) juicio ante un tribunal para reclamaciones inferiores a 25.000 euros siempre y cuando no se solicite también una compensación equitativa (salvo lo establecido a continuación), o arbitraje confidencial vinculante si la reclamación es de 25.000 euros o más y/o si se solicita una compensación equitativa. Si una reclamación tiene por objeto una indemnización de 25.000 euros o más o una compensación equitativa (salvo lo dispuesto a continuación), las partes acuerdan resolver el litigio mediante arbitraje vinculante y renuncian a un juicio ante un tribunal.

Lo siguiente se aplicará a todos los procedimientos en virtud de esta política de resolución de litigios:

- (a) Cualquier reclamación de una parte contra la otra deberá presentarse en el plazo de un año a partir de la fecha en que se produjo el acto u omisión que dio lugar a la reclamación. En los casos en los que se requiera una negociación informal, una vez que se solicite por escrito la negociación informal, las disposiciones de prescripción de acciones de un año de esta póliza quedarán suspendidas hasta la finalización de la fase de mediación de esta póliza y durante diez días naturales a partir de entonces.
- (b) En ningún momento antes de la finalización de los procedimientos de negociación y mediación indicados a continuación, ninguna de las partes podrá iniciar un arbitraje o litigio relacionado con este Acuerdo o con el negocio, salvo que se especifique lo contrario en esta política de resolución de conflictos.
- (c) Todas las ofertas, promesas, conductas y declaraciones, ya sean orales o escritas, realizadas en el transcurso de la negociación y/o mediación por cualquiera de las partes, sus agentes, empleados, expertos y abogados son confidenciales, privilegiadas e inadmisibles para cualquier propósito, incluida la impugnación, en cualquier juicio, procedimiento de arbitraje o cualquier otro procedimiento que implique a las partes, siempre que las pruebas que de otro modo serían admisibles o revelables no se conviertan en inadmisibles o no revelables como resultado de su uso en la negociación y/o mediación.
- (d) Las negociaciones informales y la mediación tendrán lugar en Ámsterdam, Países Bajos, a menos que las partes acuerden mutuamente otro foro. Asimismo, las negociaciones informales y la mediación tendrán lugar por teléfono si alguna de las partes así lo solicita.
- (e) Cada una de las partes se hará cargo de sus propios honorarios legales, periciales, profesionales y testificales incurridos en la tramitación de cualquier reclamación, independientemente del foro, excepto en los casos que se indican a continuación.

14.2.1 Negociación informal

Las partes intentarán resolver de buena fe y sin demora cualquier disputa que surja de este Acuerdo o esté relacionada con el mismo o con los negocios de la Compañía, mediante la negociación entre el Consultor de LifeVantage agraviado y los ejecutivos de la Compañía que tengan autoridad para resolver la disputa y que se encuentren en un nivel de gestión superior al de las personas con responsabilidad directa en la administración de este Acuerdo. Una de las partes podrá, a su elección, optar por ser acompañada en dicha negociación por un abogado. Si una de las partes opta por contar con la presencia de su abogado, la otra parte también deberá aceptar que su abogado esté presente si dicha parte hubiera contratado a un letrado. Para iniciar el proceso de negociación, cualquiera de las partes puede notificar por escrito a la otra parte cualquier disputa no resuelta durante el desarrollo normal de la negociación. En un plazo de 10 días tras la entrega de la notificación, la parte receptora presentará a la otra una respuesta por escrito. La notificación y la respuesta incluirán con razonable particularidad (a) una declaración de la posición de cada parte y un resumen de los argumentos que respaldan dicha posición, y (b) el nombre y cargo del ejecutivo y abogado que acompañarán a dicha parte (si procede), o el nombre del Consultor de LifeVantage y su abogado (si procede) que le acompañarán en la negociación. Dentro de los 20 días siguientes a la entrega de la notificación, las partes y los abogados (según proceda) de ambas partes se reunirán en una fecha y lugar mutuamente aceptables. Dicha reunión podrá celebrarse telefónicamente o por videoconferencia si una de las partes así lo solicita. Salvo que las partes negociadoras acuerden otra cosa por escrito, la mediación podrá iniciarse un día hábil después del cierre de la fase de negociación. La fase de negociación quedará “cerrada” cuando una de las partes notifique por escrito a la otra que considera “cerradas” las negociaciones. Dicho cierre no impedirá la continuación o la celebración de negociaciones posteriores si así lo desean ambas partes.

14.2.2 Mediación

Si las partes no consiguen resolver su disputa mediante una negociación de buena fe, el siguiente paso en el proceso de Resolución de Disputas será la mediación. Si una de las partes opta por la mediación, deberá notificar por escrito a la otra parte la solicitud de mediación (“Notificación de mediación”) en un plazo de 10 días naturales a partir de la finalización de la fase de negociación informal. La Notificación de Mediación se entregará personalmente o se enviará por correo aéreo certificado con franqueo pagado o por servicio de mensajería nocturno y surtirá efecto en el momento de su recepción por la parte a la que vaya dirigida. La notificación a LifeVantage deberá dirigirse y entregarse al Asesor Jurídico de las oficinas principales de LifeVantage en Estados Unidos. La Notificación de Mediación deberá estar fechada y especificar las reclamaciones o cuestiones que se someterán a mediación, incluidas las soluciones solicitadas en la mediación. Las partes dispondrán de 10 días a partir de la notificación del aviso de mediación para elegir un mediador aceptable para ambas. El mediador será seleccionado del panel de mediadores que las partes acuerden mutuamente por escrito que es apropiado. Si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre un mediador aceptable para ambas, solicitarán a la Corte de Arbitraje Internacional de Londres (www.lcia.org) que designe a un mediador neutral. Si ninguna de las partes solicita oportunamente la mediación tras la finalización de la fase de negociación, el conflicto se considerará resuelto y no podrá iniciarse ninguna otra acción, ya sea a través de la mediación, el arbitraje o el litigio, sin el Acuerdo de ambas partes. La mediación se llevará a cabo en un plazo de 20 días naturales a partir de la fecha en que se seleccione o designe al mediador o según acuerden las partes y el mediador. Salvo que las partes acuerden otra cosa, la mediación se cerrará a más tardar 30 días naturales después de la finalización de la reunión entre el mediador y las partes. Las partes acuerdan compartir a partes iguales los costes de los honorarios del mediador y cualquier otro importe cobrado por el mediador en relación con la mediación. Cada una de las partes asumirá individualmente los demás costes asociados a la mediación, incluidos, entre otros, los honorarios de abogados, las costas y los gastos de viaje. La mediación será confidencial y no será admisible a ningún efecto en ningún procedimiento judicial.

14.2.3 Arbitraje o litigio

Si el conflicto no se ha resuelto a través de la negociación informal y la mediación según lo dispuesto anteriormente, el siguiente paso en el proceso de resolución de conflictos es el arbitraje o el litigio según lo dispuesto a continuación.

- (a) Disputas sujetas a litigio: Si el importe de una reclamación es inferior a 25.000 euros y NO se solicita una compensación equitativa, se podrá interponer una demanda de conformidad con la política de arbitraje si las partes así lo acuerdan. Si las partes no acuerdan resolver el litigio mediante arbitraje, se podrá interponer una demanda exclusivamente ante los tribunales situados en los Países Bajos y ambas partes se someten y renuncian, en la medida permitida por la ley, a cualquier objeción a la jurisdicción personal o al fuero de dichos tribunales.
- (b) Disputas sujetas a arbitraje: Si el importe de una reclamación es igual o superior a 25.000 euros, o si se solicita una compensación equitativa, y las partes no resuelven satisfactoriamente su disputa a través de los procedimientos de negociación y mediación mencionados anteriormente, la disputa se resolverá mediante arbitraje confidencial vinculante, tal y como se establece a continuación. Si se solicita el arbitraje, el procedimiento de arbitraje será en inglés y se celebrará en Ámsterdam, Países Bajos o, previo acuerdo mutuo de las partes, en un lugar razonablemente accesible para LifeVantage y el Consultor, siempre que la sentencia sobre el laudo se pueda dictar en cualquier tribunal que tenga jurisdicción al respecto.

14.3 Arbitraje administrado por la LCIA

El arbitraje será presentado ante la Corte de Arbitraje Internacional de Londres (“LCIA”) y administrado por ésta, de conformidad con su Reglamento de Arbitraje, que está disponible en el sitio web de la LCIA en https://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/lcia-arbitration-rules-2020.aspx. También se le enviarán por correo electrónico copias de las Normas y Procedimientos de la LCIA si lo solicita al Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage (compliance@lifevantage.com). Sin perjuicio de las normas de la LCIA, a menos que las partes estipulen lo contrario, se aplicará lo siguiente a todas las acciones de arbitraje:

- (a) La vista arbitral comenzará a más tardar 365 días después de la fecha de nombramiento del árbitro y no durará más de cinco días laborables.
- (b) Las partes dispondrán del mismo tiempo para exponer sus respectivos argumentos.
- (c) El laudo arbitral consistirá en una declaración escrita en la que se expondrá la resolución de cada reclamación. El laudo también incluirá una declaración concisa por escrito de los resultados y conclusiones esenciales en los que se basa.
- (d) Cualquier controversia relativa a si la disputa está sujeta a arbitraje se decidirá mediante arbitraje.
- (e) El arbitraje se efectuará a título individual y no como parte de una demanda colectiva o consolidada.



- (f) Las partes renuncian expresamente a su derecho a ser juzgadas por cualquier tribunal, salvo en los casos expresamente previstos en el presente documento.
- (g) El árbitro gozará de total discreción sobre el proceso de descubrimiento y presentación de pruebas, con la salvedad de que la LCIA no podrá administrar ningún arbitraje colectivo o con múltiples demandantes. A este respecto, las partes acuerdan específicamente que podrán interponer demandas contra la otra parte únicamente a título individual y no como miembro de un grupo en cualquier supuesto procedimiento colectivo o representativo, incluyendo, sin limitación, cualquier demanda colectiva o arbitraje colectivo. El árbitro no combinará ni consolidará la demanda de más de una parte sin el consentimiento por escrito de todas las partes afectadas en un procedimiento de arbitraje.
- (h) Las partes acuerdan que el árbitro carece de autoridad para:
- Conceder indemnizaciones superiores a las previstas en el presente Acuerdo;
 - Conceder daños consecuenciales o punitivos o cualquier otro daño no determinado por los daños reales y directos de la parte vencedora; o
 - Ordenar la consolidación de un arbitraje colectivo, consolidar las demandas de más de una persona o presidir de cualquier otra forma un procedimiento representativo o colectivo.
- (i) Cada una de las partes tendrá derecho a ser representada por un abogado en el arbitraje.
- (j) La decisión del Árbitro será definitiva y vinculante para las partes y dicha decisión podrá, en caso necesario, reducirse a una sentencia en un tribunal al que las partes hayan dado su consentimiento de jurisdicción según lo establecido en el presente documento. El presente Acuerdo de arbitraje subsistirá tras la cancelación o rescisión del Acuerdo.
- (k) La autoridad del árbitro se limitará a resolver la disputa presentada por las partes al arbitraje. Por lo tanto, ninguna decisión de un árbitro servirá de precedente en otros arbitrajes, excepto en una disputa entre las mismas partes, en cuyo caso podrá utilizarse para impedir que la misma reclamación se vuelva a arbitrar.
- (l) Las partes pueden resolver un litigio entre ellas tras la solicitud de arbitraje sin la aprobación o participación del árbitro asignado al litigio.

14.4 Confidencialidad de los procedimientos de resolución de litigios

A excepción de la discusión de las reclamaciones con testigos de buena fe del litigio, ninguna de las partes discutirá, publicará o divulgará verbalmente o por escrito las reclamaciones, alegaciones, fundamentos, pruebas, posiciones, alegatos, testimonios, sentencias, laudos, órdenes, cuestiones o cualquier otro aspecto del litigio a terceros, incluida, entre otras, la divulgación en Internet o en cualquier plataforma de redes sociales o blog, antes, durante o después de cualquier fase de las tres etapas del proceso de resolución de litigios, a menos que sea de aplicación una exención específica contenida en la presente política de resolución de litigios. Sin limitar la generalidad de lo anterior, las Partes no revelarán a terceros:

- (a) El fondo o fundamento de la controversia, disputa o reclamación;
- (b) El fondo o contenido de cualquier oferta de acuerdo o conversaciones u ofertas de acuerdo relacionadas con el litigio;
- (c) Las alegaciones, o el contenido de cualquier alegación, o sus anexos, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje;
- (d) El contenido de cualquier testimonio u otra prueba presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través del descubrimiento en el arbitraje;
- (e) Los términos o la cuantía de cualquier laudo arbitral; o
- (f) Las resoluciones del árbitro sobre las cuestiones procesales y/o sustanciales del caso.

14.5 Indemnización por incumplimiento de la obligación de confidencialidad

Si una de las partes incumple sus obligaciones de confidencialidad en virtud de la presente política de resolución de litigios, la parte no incumplidora sufrirá importantes daños en su reputación y su fondo de comercio que no se podrán calcular fácilmente. Por lo tanto, si una de las partes incumple las disposiciones de confidencialidad de esta política de resolución de litigios, se

aplicará lo siguiente:

- (a) La parte no incumplidora tendrá derecho a una indemnización por daños y perjuicios de 10.000 euros por infracción, o de 25.000 euros por infracción si la divulgación se publica en Internet, lo que incluye, a título meramente enunciativo y no limitativo, la divulgación en cualquier sitio web o en cualquier foro de redes sociales. Cada divulgación de cada reclamación, alegación, escrito u otra divulgación prohibida constituirá una infracción independiente. Sin perjuicio de esta disposición sobre confidencialidad e indemnización por daños y perjuicios, nada de lo aquí dispuesto limitará el derecho o la capacidad de una de las partes de revelar pruebas, reclamaciones o alegaciones relacionadas con el litigio a cualquier persona que sea o pueda ser testigo de buena fe del litigio. Las partes acuerdan que este importe por daños y perjuicios es razonable y renuncian a todas las reclamaciones y defensas por el hecho de que constituya una penalización; y
- (b) El incumplimiento de la disposición de confidencialidad mediante la difusión o publicación de la información descrita en el párrafo anterior a través de cualquier medio de comunicación de masas (incluyendo, entre otros, la publicación en Internet o en cualquier plataforma de redes sociales) por una de las partes constituirá un acto de mala fe deliberada y grave, y constituirá una renuncia del derecho de la parte incumplidora a presentar la(s) demanda(s) y/o defensa(s) contra la parte no incumplidora, dando derecho a la parte no incumplidora a una sentencia en rebeldía contra la parte incumplidora.

14.6 Medidas cautelares y de urgencia

Cualquiera de las partes podrá interponer una demanda ante la LCIA solicitando medidas cautelares y/o de urgencia para proteger sus derechos e intereses de propiedad intelectual, incluyendo, entre otras, la protección de sus derechos de conformidad con las disposiciones de no captación de estas P&P. Cualquier reclamación o demanda que tenga por objeto la adopción de medidas de urgencia se presentará de conformidad con las disposiciones sobre el Árbitro de Emergencia del Reglamento de Arbitraje de la LCIA (disponible en https://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/lcia-arbitration-rules-2020.aspx o poniéndose en contacto con el Departamento de Cumplimiento y Formación de LifeVantage en compliance@lifevantage.com). Las partes acuerdan que cualquier infracción de las secciones 6.1 (No captación de clientes), 7.1 (Actividad de la organización de marketing), 8.5.12 (Subastas online) y 8.5.13 (Venta minorista online) del presente Manual dará derecho a LifeVantage a una compensación equitativa de urgencia y permanente, ya que: (a) no existirá recurso legal adecuado; (b) LifeVantage sufrirá un daño inmediato e irreparable en caso de incumplimiento de dichas políticas; y (c) si no se concede una compensación equitativa de urgencia y permanente, el perjuicio para LifeVantage será mayor que el posible perjuicio para el Consultor de LifeVantage que incumpla estas políticas si se concede una compensación equitativa de urgencia y/o permanente.

14.7 Litigios no sujetos al procedimiento de resolución de litigios en tres fases

Los siguientes litigios están exentos del cumplimiento estricto de los tres pasos del proceso de resolución de litigios:

14.7.1 Acción de ejecución de laudo u orden de arbitraje

Cualquiera de las partes podrá interponer una demanda ante un tribunal debidamente competente para hacer cumplir un laudo u orden de arbitraje, incluida, entre otras, una orden de medidas de urgencia.

14.7.2 Peticiones de ayuda de urgencia

Si una de las partes considera necesario solicitar una medida de urgencia para proteger sus intereses, podrá solicitarla según lo establecido en esta política de resolución de conflictos sin participar en el proceso de negociación o mediación establecido anteriormente. Sin perjuicio de lo anterior, se anima a las partes, aunque no se les exige, a entablar negociaciones o mediaciones paralelamente a cualquier solicitud pendiente de medidas de urgencia.

14.7.3 Sanciones disciplinarias

LifeVantage no estará obligada a participar en el proceso de resolución de conflictos en tres fases antes de imponer sanciones disciplinarias por incumplimiento del Acuerdo de conformidad con la Sección 14.12 que figura a continuación.

14.8 Recursos

Los recursos disponibles para los Consultores de LifeVantage en virtud de las leyes nacionales, estatales y locales aplicables del lugar de residencia de un Consultor de LifeVantage seguirán estando disponibles para el Consultor de LifeVantage en cualquier procedimiento de arbitraje.



14.9 Renuncia a demandas colectivas

Todos los litigios, ya sean sometidos a arbitraje o a los tribunales, que se deriven o estén relacionados con el Acuerdo, que se deriven o estén relacionados con el negocio de LifeVantage, o que se deriven o estén relacionados con la relación entre las partes, se presentarán y desarrollarán de forma individual. Las partes renuncian a sus derechos de emprender cualquier acción contra la otra parte y/o sus respectivos propietarios, directivos, administradores y agentes, de forma colectiva o consolidada.

14.10 Legislación aplicable

Salvo que se indique específicamente lo contrario en el presente Acuerdo, las leyes de los Países Bajos, sin dar efecto a los principios de conflictos de intereses, regirán todos los asuntos relacionados con o derivados del Acuerdo, el negocio de LifeVantage, la relación entre las partes o cualquier otra reclamación entre las partes.

14.11 Tasas y costas judiciales

Cada una de las partes se hará cargo de sus propios honorarios legales y de cualquier otro coste y gasto incurrido en la resolución de cualquier disputa, independientemente del resultado. Sin perjuicio de lo anterior, o de cualquier otra disposición en contrario del presente Acuerdo, en cualquier acción legal iniciada para hacer frente al desvío no autorizado de productos (tal y como se establece en los apartados 8.5.11, 8.5.12, y 8.5.13 del presente Acuerdo), la parte vencedora tendrá derecho a recuperar los honorarios legales, costes y gastos en los que incurra en la investigación y tramitación o defensa de dicha acción.

14.12 Sanciones disciplinarias, infracciones y recursos

Cualquier incumplimiento del Acuerdo y de las sanciones disciplinarias, incluido este Manual, o cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Consultor de LifeVantage puede dar lugar, a discreción exclusiva de la Compañía, a una o más de las siguientes medidas correctivas:

- (a) Entrega de una advertencia o amonestación por escrito;
- (b) Entrega de un escrito que ordena al Consultor de LifeVantage tomar medidas correctivas inmediatas;
- (c) Pérdida del derecho a uno o varios cheques de bonificaciones y comisiones; en su totalidad o en parte;
- (d) Retención de los Repartos Financieros durante el periodo en que LifeVantage esté investigando cualquier conducta que supuestamente infrinja el Acuerdo;
- (e) Suspensión del Acuerdo durante uno o varios periodos de pago;
- (f) Cancelación del Acuerdo;
- (g) Cancelación del Acuerdo de cualquier otro miembro de la Familia Inmediata del Consultor de LifeVantage o de una persona Afiliada que esté en asociación con el Consultor de LifeVantage incumplidor; y/o
- (h) Cualquier otra medida expresamente permitida por el Acuerdo cuya aplicación LifeVantage considere necesaria y adecuada para remediar los daños causados parcial o exclusivamente por el incumplimiento del Consultor de LifeVantage.

14.13 Procedimiento legal de denuncia o investigación

Ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo impedirá el acceso a cualquier procedimiento legal de denuncia o investigación aplicable.

SECCIÓN 15 – PEDIDOS

15.1 – Clientes

LifeVantage anima a sus Consultores a promocionar el Programa de Clientes de LifeVantage entre sus Clientes. El Programa de Clientes de LifeVantage permite a los Clientes comprar sus productos de LifeVantage directamente a LifeVantage a través de pedidos de suscripción o pedidos puntuales. Los clientes pueden hacer sus pedidos online en la página web de LifeVantage o simplemente llamar al número gratuito de LifeVantage para hacer sus pedidos, que pueden abonar con su tarjeta de crédito. LifeVantage enviará los productos solicitados directamente al cliente y abonará al Consultor de LifeVantage el importe correspondiente a dichos pedidos.

15.2 – Adquisición de productos de LifeVantage

Cada Consultor de LifeVantage debe comprar sus productos directamente a LifeVantage bajo su Número de Consultor de LifeVantage. Si un Consultor de LifeVantage compra productos de otro Consultor de LifeVantage o de cualquier otra fuente, el Consultor de LifeVantage que realice la compra no recibirá el Volumen de Ventas, y/o cualquier posible Reparto Financiero asociado a dicha compra.

15.3 – Política general de pedidos

Al recibir pedidos por correo con un pago inválido o incorrecto, LifeVantage intentará ponerse en contacto con el Consultor o Cliente de LifeVantage por teléfono y/o correo electrónico para intentar obtener otro pago. Si estos intentos son infructuosos después de cinco (5) días hábiles, el pedido será devuelto sin tramitar. No se aceptarán pedidos contra reembolso. LifeVantage no exige ningún pedido mínimo. Los pedidos de productos y ayudas a la venta pueden combinarse.

15.4 – Política de envíos y pedidos pendientes

LifeVantage enviará con rapidez cualquier parte de un pedido que se encuentre actualmente en stock. Sin embargo, si un artículo pedido está agotado, será clasificado como pedido pendiente y enviado cuando LifeVantage reciba stock adicional. A los Consultores de LifeVantage se les cobrará y se les asignará un Volumen de Ventas sobre los artículos pedidos pendientes a menos que se les notifique en la factura que el producto ha sido descatalogado. LifeVantage notificará a los Consultores de LifeVantage y a los Clientes si los artículos están pendientes de envío y no se espera que se envíen en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del pedido. También se facilitará una fecha estimada de envío. Los pedidos pendientes podrán ser anulados a petición del Cliente o del Consultor de LifeVantage. Los Clientes y los Consultores de LifeVantage pueden solicitar un reembolso, un crédito en cuenta o el reemplazo de la mercancía para los pedidos pendientes cancelados. Si se solicita un reembolso, el Volumen de Ventas del Consultor de LifeVantage se reducirá según el importe del reembolso en el mes en el que se emita el reembolso.

15.5 – Confirmación de pedidos

El Consultor de LifeVantage y/o el destinatario de un pedido deben confirmar que el producto recibido coincide con el producto indicado en la factura de envío y que no presenta daños. El hecho de no informar a LifeVantage de cualquier discrepancia o daño en el envío en un plazo de treinta (30) días a partir del envío supone la renuncia al derecho del Consultor de LifeVantage de solicitar una rectificación.

15.6 – Abandono de productos

La transacción de un pedido se considera completada sólo cuando el pedido ha sido pagado y el método de entrega ha sido satisfecho. Si estas condiciones no se cumplen en un plazo de noventa (90) días a partir de la fecha del pedido, LifeVantage se reserva el derecho de determinar el resultado final del pedido y el Consultor de LifeVantage libera a la Compañía de cualquier otra obligación o responsabilidad.

SECCIÓN 16 – PAGOS Y ENVÍOS

16.1 – Depósitos

Los Consultores de LifeVantage no deberán pagar ni aceptar dinero alguno por una venta a uno de sus Clientes personales de reventa, excepto en el momento de la entrega del producto. Los Consultores de LifeVantage no deben aceptar dinero de sus Clientes de reventa para ser retenido como depósito en previsión de futuras entregas.

16.2 – Insuficiencia de fondos

Es responsabilidad de cada Consultor de LifeVantage asegurarse de que haya suficientes fondos o crédito disponible en su cuenta para pagar cualquier pedido de suscripción mensual o cualquier otro pedido. LifeVantage no tiene la obligación de ponerse en contacto con los Consultores de LifeVantage en relación con los pedidos cancelados por falta de fondos o de crédito. Este tipo de cancelación de pedidos puede tener como consecuencia la no recepción del producto o el incumplimiento de los requisitos de Volumen de Ventas mensual del Consultor de LifeVantage.

16.3 – Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros

Los Consultores de LifeVantage no permitirán que otros Consultores o Clientes de LifeVantage utilicen sus tarjetas de crédito o las tarjetas de crédito de terceros.

16.4 – Impuestos sobre las ventas, el valor añadido, el volumen de negocios o equivalentes

Como consecuencia de sus operaciones comerciales, LifeVantage tiene la obligación de cobrar impuestos sobre las ventas y cualesquiera otros impuestos de cualquier naturaleza, ya sean impuestos sobre el valor añadido, sobre el volumen de negocios o equivalentes, tal y como le exigen todas y cada una de las leyes aplicables, independientemente de que se recauden a nivel nacional, estatal o local (municipal, comunal o de otro tipo) (“unidad política”), que tengan jurisdicción para exigir a LifeVantage que lo haga, y, además, cobrará, tasaré o añadirá de otro modo a los importes facturados o que deban facturarse en concepto de todas las compras realizadas por los Consultores y Clientes de LifeVantage, y remitirá los impuestos cobrados a las respectivas unidades políticas. En consecuencia, LifeVantage recaudará y remitirá los impuestos sobre las ventas y cualesquiera otros impuestos de cualquier naturaleza, ya sean impuestos sobre el valor añadido, sobre el volumen de negocios o equivalentes, que se exijan en nombre de los Consultores de LifeVantage, en función del precio de venta sugerido de los productos, de acuerdo con los tipos impositivos aplicables de la unidad política a la que se destine el envío. Si un Consultor de LifeVantage presenta, y LifeVantage acepta, un Certificado de Exención del Impuesto sobre las Ventas y una Licencia de Registro del Impuesto sobre las Ventas o cualquier otro impuesto aplicable o Licencia de Registro del IVA o cualquier otro certificado de exención de impuestos aplicable o prueba de facturación o registro fiscal equivalente, los impuestos sobre las ventas o cualquier otro impuesto sobre el valor añadido, facturación o equivalente aplicable no se añadirán a la factura, siempre y cuando lo permita la legislación o normativa aplicable, y en ese caso, la responsabilidad de recaudar y remitir dichos impuestos a las autoridades correspondientes recaerá sobre el Consultor de LifeVantage. La exención del pago del impuesto sobre las ventas o de cualquier otro impuesto equivalente, tal y como se ha descrito anteriormente, sólo es aplicable a los pedidos que se envíen a una unidad política para la que se hayan presentado y aceptado los documentos de exención fiscal adecuados o la prueba de facturación o registro fiscal equivalente. Los impuestos sobre las ventas aplicables o cualquier otro impuesto equivalente descrito anteriormente se aplicarán a los pedidos que se envíen a otra unidad política, según sea el caso. Cualquier exención de impuestos sobre las ventas u otros impuestos equivalentes descritos anteriormente que sea aceptada por LifeVantage no tendrá, sin embargo, carácter o efecto retroactivo.

SECCIÓN 17 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

17.1 – Efecto de la cancelación

Mientras un Consultor de LifeVantage permanezca activo y cumpla con los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará Repartos Financieros a dicho Consultor de LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage. Los Repartos Financieros de un Consultor de LifeVantage son la contraprestación completa por los esfuerzos y actividades del Consultor de LifeVantage relacionados con la generación de ventas (incluyendo la creación de una Organización de Marketing). Tras la finalización y/o no renovación del Acuerdo de un Consultor de LifeVantage de conformidad con uno o más de los métodos establecidos en esta Sección 17 o según se disponga de otro modo en este documento (denominados colectivamente “Cancelación”), el antiguo Consultor de LifeVantage no tendrá ningún derecho, titularidad, reivindicación o interés sobre la Organización de Marketing que gestionaba, ni sobre ningún Reparto Financiero procedente de las ventas generadas por la Organización de Marketing. Un Consultor de LifeVantage cuyo Negocio de Consultoría LifeVantage sea cancelado, perderá permanentemente todos sus derechos como Consultor de LifeVantage. Esto incluye la cancelación de los derechos a vender productos de LifeVantage y la cancelación de los derechos a recibir futuros Repartos Financieros procedentes de las ventas y otras actividades de la antigua Organización de Marketing del Consultor de LifeVantage. En caso de cancelación, los Consultores de LifeVantage aceptan renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluyendo, pero sin limitarse a, los derechos de propiedad, a su antigua Organización de Marketing y a cualquier Reparto Financiero u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua Organización de Marketing. Tras la cancelación del Acuerdo de un Consultor de LifeVantage, el ex Consultor de LifeVantage no podrá presentarse como Consultor de LifeVantage y no tendrá derecho a vender productos de LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage cuyo Acuerdo sea anulado recibirá Repartos Financieros únicamente por el último periodo completo de comisiones en el que haya estado activo antes de la cancelación (menos cualquier importe retenido durante una investigación que preceda a una cancelación involuntaria). Los Consultores de LifeVantage podrán volver a presentarse como nuevos Consultores de LifeVantage de conformidad con el Acuerdo.

17.2 – Cancelación debido a inactividad

Cada Consultor de LifeVantage es responsable de liderar su Organización de Marketing con el debido ejemplo en la generación personal de ventas a clientes consumidores finales. Sin este ejemplo y liderazgo adecuados, el Consultor de LifeVantage perderá su derecho a recibir Repartos Financieros procedentes de las ventas generadas a través de su Organización de Marketing cuando el Consultor de LifeVantage no alcance el Requisito de Volumen de Ventas de 150 durante cualquier periodo de comisiones. Si un Consultor de LifeVantage no obtiene un Reparto Financiero durante un periodo de seis (6) meses naturales consecutivos, y no ha pagado la cuota de renovación aplicable, la Compañía podrá cancelar el Acuerdo por inactividad y podrá, a discreción de la Compañía, reclasificar al Consultor de LifeVantage como Cliente y crear una cuenta de cliente para el antiguo Consultor de LifeVantage para permitir a la Compañía continuar procesando los pedidos de productos, incluyendo los pedidos de suscripción mensual válidos, archivados en el momento de la cancelación. La Cancelación se hará efectiva al día siguiente del último día del sexto mes de inactividad. LifeVantage notificará a los Consultores de LifeVantage que están siendo reclasificados al menos treinta (30) días antes de la reclasificación. Tras la reclasificación de Consultor LifeVantage a Cliente de conformidad con esta Sección 17.2, usted reconoce y acepta que todas las compras personales de productos realizadas por usted después de dicha reclasificación, ya sea mediante suscripción o no, se registrarán por el Acuerdo de Cliente de LifeVantage, que se puede encontrar en [<https://www.lifevantage.com/es-es/customer-application>], cuyos términos

se incorporan al presente documento. Un Consultor de LifeVantage que haya sido reclasificado como Cliente podrá volver a solicitar ser un nuevo Consultor de LifeVantage de conformidad con el Acuerdo.

17.3 – Cancelación involuntaria

En caso de incumplimiento por parte de un Consultor LifeVantage de cualquiera de los términos del Acuerdo, éste podrá ser objeto de cualquiera de las sanciones y/o acciones previstas en el Acuerdo, incluida la Cancelación involuntaria de su Acuerdo. Salvo disposición contraria en el aviso de Cancelación, la Cancelación entrará en vigor en la fecha en que el aviso escrito sea enviado por correo, fax o entregado a un mensajero urgente indicando la última dirección conocida del Consultor de LifeVantage, a su abogado, o cuando el Consultor LifeVantage reciba el aviso real de Cancelación, lo que ocurra primero. La participación en cualquier otro Acuerdo después de la Cancelación, si alguna vez se concede, debe ser iniciada por y a discreción de la Compañía.

17.4 – Cancelación voluntaria

Un Consultor de LifeVantage tiene derecho a cancelar el Acuerdo en cualquier momento. La Cancelación debe ser enviada por escrito a la Compañía a su dirección comercial principal: LifeVantage Netherlands B.V., Beech Avenue 54-62 1119PW Schiphol-Rijk Países Bajos, o enviando una solicitud por correo electrónico a esusupport@lifevantage.com, teléfono 800-70952. La notificación por escrito debe incluir la firma del Consultor de LifeVantage, el nombre impreso, la dirección y el DIN del Consultor de LifeVantage. Sin embargo, si un Consultor LifeVantage no está al corriente de sus obligaciones con la Compañía en el momento en que LifeVantage reciba la notificación de cancelación, podrán aplicarse las consecuencias de una cancelación involuntaria según el Acuerdo. Los Consultores de LifeVantage podrán volver a presentar su candidatura como nuevos Consultores de LifeVantage de conformidad con el Acuerdo.

17.5 – No renovación

Un Consultor de LifeVantage puede cancelar voluntariamente su Acuerdo enviando una notificación por escrito dentro de los treinta (30) días siguientes al primer día de la fecha de aniversario del Acuerdo o por falta de pago de la cuota anual como se describe en la sección 3.3. La Compañía, a su discreción, también puede optar por no renovar el Acuerdo en la fecha de aniversario del Acuerdo.

17.6 – Cancelación por conveniencia

La Compañía se reserva el derecho de cancelar el Acuerdo en cualquier momento por conveniencia y a su entera discreción, previa notificación por escrito con treinta (30) días de antelación. La Compañía no estará obligada a alegar motivo alguno ni a probar causa alguna para cancelar cualquier Acuerdo con cualquier Consultor de LifeVantage. En caso de cancelación del Acuerdo, el Consultor de LifeVantage no tendrá derecho a reclamar a la Compañía, a sus filiales ni a sus respectivos directivos, ejecutivos, agentes, empleados, servidores y representantes, ni tampoco a reclamar o cobrar beneficios perdidos, oportunidades perdidas o cualquier otro perjuicio. Los términos del presente documento satisfacen todas y cada una de las reclamaciones legales y de derecho consuetudinario, incluyendo, sin limitación, cualquier derecho a una notificación razonable de cancelación de la relación contractual.

17.7 – Consecuencias de la cancelación

Una vez cancelado el Acuerdo, y en caso de que sea de aplicación la Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (en su versión modificada) (“Directiva CE”), y siempre que el agente notifique su intención de conformidad con la Directiva CE, el agente tendrá derecho, a menos que se aplique alguna de las circunstancias mencionadas en el artículo 18 de la Directiva CE, a ser indemnizado según lo dispuesto en el artículo 17 de la Directiva CE. Para evitar cualquier duda, el agente no tendrá derecho a indemnización alguna en virtud de la Directiva CE en caso de cancelación del Acuerdo.

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

Aceptación – Este término hace referencia a la aceptación de la solicitud para convertirse en Consultor de LifeVantage mediante la cumplimentación de un Acuerdo de Consultor de LifeVantage y su posterior entrega a LifeVantage. La “Aceptación” se considerará que se produce cuando LifeVantage acepte una Solicitud y un Acuerdo de Consultor de LifeVantage válidos de una persona que haya decidido convertirse en Consultor de LifeVantage.

Activo o Consultor de LifeVantage activo – Hace referencia el estado de un Consultor de LifeVantage que está en pleno cumplimiento del Acuerdo de Consultor y ha satisfecho los requisitos mínimos de Volumen de Ventas, según lo establecido en el Plan de Compensación de LifeVantage, para asegurar que tiene derecho a recibir los Repartos Financieros.

Acuerdo – Hace referencia al contrato entre la Compañía y cada Consultor de LifeVantage tal y como se define en la sección 2.1, tanto en su forma actual como con las enmiendas introducidas por LifeVantage ocasionalmente. Estos documentos se denominan colectivamente y constituyen el “Acuerdo”.

Incumplimiento – Los términos “Incumplimiento”, “Impago” e “Infracción” hacen referencia a una transgresión o vulneración real o supuesta de cualquier parte del Acuerdo.

Centro(s) de Negocio – Hace referencia a los puestos de consultor adicionales situados bajo la línea de Negocio del Consultor de LifeVantage original según lo permitido en el Plan de Compensación de LifeVantage en vigor hasta el 1 de febrero de 2024.

Cancelación – Designa el cese de la actividad de un Consultor de LifeVantage. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria, por incumplimiento, no renovación o inactividad. En el presente documento, a veces se utilizan indistintamente los términos cancelación y cese.

Rango Profesional – Designa el “título” que un Consultor de LifeVantage ha alcanzado de conformidad con el Plan de Compensación de LifeVantage.

Compañía – Designa a LifeVantage Netherlands B.V. y a todas las empresas matrices, filiales y/o entidades subsidiarias.

Ciente – Designa a toda persona jurídica cuyo Acuerdo de Cliente de LifeVantage haya sido aceptado por la Compañía. Los Clientes de LifeVantage pueden conseguir precios más bajos a través de un pedido de suscripción en el que reciben los productos elegidos cada mes pagándolos en cuotas mensuales recurrentes. Un Cliente no es un Consultor de LifeVantage y no tiene derecho a ningún Reparto Financiero ni a la venta al por menor de los productos.

Reclutas – Este término hace referencia a los Consultores y Clientes de LifeVantage que han sido inscritos como Consultores o Clientes de LifeVantage por otro Consultor de LifeVantage, que es su Reclutador.

Reclutador – Designa al Consultor de LifeVantage que inscribe a un nuevo Consultor o Cliente de LifeVantage. El Reclutador puede patrocinar o colocar al nuevo Consultor bajo su posición o, si se trata de un Consultor, bajo cualquier otra posición dentro de su Organización de Marketing. Para evitar dudas, los Clientes sólo podrán ser colocados bajo la posición de un Consultor de LifeVantage. La posición bajo la cual el nuevo Consultor o Cliente es colocado es el “Patrocinador de Colocación”. Un mismo Consultor de LifeVantage puede ser a la vez Reclutador y Patrocinador de Colocación.

Hogar Inmediato – Se refiere a los cabezas de familia y a los miembros de la familia a su cargo que residen en la misma casa.

Consultor de LifeVantage – Designa a un contratista independiente que ha firmado y cumplimentado el Acuerdo oficial de Consultor de LifeVantage y cuyo Acuerdo de Consultor de LifeVantage ha sido aceptado por LifeVantage. Un Consultor de LifeVantage debe cumplir ciertos requisitos y es responsable de la motivación, el apoyo y el desarrollo de los Consultores de LifeVantage en su respectiva Organización de Marketing. Los Consultores de LifeVantage tienen derecho a adquirir productos de LifeVantage a precios de venta al público o de suscripción, a reclutar Clientes y nuevos Consultores de LifeVantage y a participar en el Plan de Compensación de LifeVantage.

Organización de Marketing – Hace referencia a la red de Consultores y Clientes de LifeVantage que existen bajo un Negocio de Consultoría LifeVantage y también se denomina “línea descendente”. Cada Consultor de LifeVantage entiende que (1) los Consultores de LifeVantage no tienen ningún derecho de propiedad, titularidad o interés en ningún individuo, entidad u organización ni en ningún material generado por LifeVantage o creado por Consultores de LifeVantage o cualquier otro individuo o entidad en la medida en que contenga, en su totalidad o en parte, cualquier información sobre la(s) Organización(es) de Marketing de LifeVantage o cualquier parte del Acuerdo; (2) el único interés de propiedad de un Consultor de LifeVantage con respecto a la(s) Organización(es) de Marketing es el derecho contractual a recibir Repartos Financieros según lo establecido en el Acuerdo; y (3) LifeVantage es el único propietario de todos y cada uno de los derechos, títulos, intereses y materiales de la(s) Organización(es) de Marketing.

Informe de Actividades de la(s) Organización(es) de Marketing – Se trata de un informe mensual generado por LifeVantage que contiene datos críticos relativos a la identidad de los Consultores de LifeVantage, los Clientes, la información de ventas y la actividad de reclutamiento de la Organización de Marketing de cada Consultor de LifeVantage. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales propiedad de LifeVantage. Es propiedad exclusiva de LifeVantage.

Material oficial de LifeVantage – Hace referencia a la literatura, las grabaciones de audio o digitales y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por LifeVantage a los Consultores y Clientes de LifeVantage.

Ranking de Pago – El rango actual de un Consultor de LifeVantage, determinado por el Plan de Compensación de LifeVantage, para cualquier mes natural. Para ser considerado “Activo” en relación con un rango determinado, un Consultor de LifeVantage debe cumplir los criterios establecidos en el Plan de Compensación de LifeVantage.



Patrocinador de Colocación – Designa al Consultor de LifeVantage bajo el cual el Reclutador coloca a un nuevo Consultor.

Reclutamiento – Designa el patrocinio, la solicitud, la inscripción, el fomento o el esfuerzo para influir de cualquier otra manera, ya sea directa o indirecta (incluyendo, pero sin limitarse al uso de un sitio web o medios de comunicación social), o a través de un tercero, en otro Consultor de LifeVantage con el fin de que se inscriba o participe en una Actividad Competitiva. Esta conducta se considera Reclutamiento incluso si las acciones del Consultor son en respuesta a una consulta o contacto realizado por otro Consultor.

Reabastecible y revendible – Hace referencia a los productos y medios auxiliares de venta si se cumplen todos y cada uno de los siguientes requisitos: (1) están sin abrir y sin usar; (2) el embalaje y el etiquetado no han sido alterados o dañados; (3) el producto y el embalaje están en condiciones tales que es una práctica comercialmente razonable dentro del comercio vender la mercancía a su precio completo; (4) los productos son devueltos a LifeVantage dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de compra; (5) la fecha de caducidad del producto no ha transcurrido; y (6) el producto contiene el etiquetado actual de LifeVantage. Cualquier mercancía que esté claramente identificada en el momento de la venta como no retornable, descatalogada o como artículo de temporada, no será considerada revendible.

Roll-Up – Este término en su voz inglesa hace referencia al proceso mediante el cual se cubre una vacante en una Organización de Marketing dejada libre por un Consultor de LifeVantage cuyo respectivo Acuerdo ha sido cancelado.

Kit de Inicio – Hace referencia a una selección de materiales de formación de LifeVantage y materiales de apoyo comercial que cada nuevo Consultor de LifeVantage debe adquirir. Esta compra puede ser opcional en algunas jurisdicciones.

Suscripción – Se refiere al programa opcional de LifeVantage en virtud del cual los productos se envían automáticamente a los Consultores y Clientes de LifeVantage. Las suscripciones se incorporan al “Acuerdo” y pueden encontrarse como parte de la Solicitud y Acuerdo de Consultor de LifeVantage o de la Solicitud y Acuerdo de Cliente.

Precio de Suscripción – Hace referencia al precio de los productos que pagan a la Compañía los Consultores o los Clientes de LifeVantage que han decidido formalizar una Suscripción.

Línea Ascendente – Designa las posiciones de los Consultores de LifeVantage que se encuentran por encima de un Consultor de LifeVantage concreto en una línea de patrocinio o línea de reclutamiento hasta llegar a la Compañía. A la inversa, es la línea de patrocinadores o de reclutadores que une a un Consultor o Cliente de LifeVantage con la Compañía.

