

Políticas y Procedimientos- EE.UU.

Vigente a partir del 1 de abril de 2026

SECCIÓN 1 – OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN

- 2.1 Incorporado al Acuerdo de Consultor LifeVantage
- 2.2 Propósito de las Políticas
- 2.3 Cambios en el Acuerdo
- 2.4 Retrasos
- 2.5 Divisibilidad
- 2.6 Renuncia
- 2.7 Derecho de cese

SECCIÓN 3 – CONVERTIRSE EN CONSULTOR LIFEVANTAGE

- 3.1 Requisitos para convertirse en Consultor LifeVantage
- 3.2 Solicitud de Consultor LifeVantage por fax o Internet
- 3.3 Renovación del Negocio de Consultor LifeVantage

SECCIÓN 4 – OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE CONSULTOR LIFEVANTAGE

- 4.1 Adhesión al Plan de Compensación de LifeVantage
- 4.2 Entidades comerciales
- 4.3 Menores de edad
- 4.4 Un Negocio de Consultor LifeVantage por persona y hogar
 - 4.4.1 Acciones de miembros del hogar o personas afiliadas
- 4.5 Estatus de Contratista Independiente
- 4.6 Inscripción/Colocación o Patrocinio
- 4.7 Cambios en el Negocio de Consultor LifeVantage
 - 4.7.1 Generalidades
 - 4.7.2 Adición de Cosolicitante
 - 4.7.3 Cambio de Patrocinador
 - 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, Transferencia o Asignación de un Negocio de Consultor LifeVantage
- 4.10 Separación de un Negocio de Consultor LifeVantage
- 4.11 Sucesión
- 4.12 Transferencia en caso de fallecimiento de un Consultor LifeVantage
- 4.13 Traspaso por incapacidad de un Consultor LifeVantage
- 4.14 Errores o preguntas
- 4.15 Quiebra

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES LIFEVANTAGE

- 5.1 Cambio de dirección, teléfono o correo electrónico
- 5.2 Obligaciones de Desarrollo Continuo
 - 5.2.1 Capacitación continua
 - 5.2.2 Responsabilidad continua de ventas



- 5.3 No descrédito
- 5.4 Facilitar documentación a los solicitantes
- 5.5 Notificación de infracciones de la Política
- 5.6 Afirmaciones sobre la empresa

SECCIÓN 6 – CONFLICTOS DE INTERÉS

- 6.1 No solicitud y reclutamiento
- 6.1.1 Prohibición del reclutamiento simultáneo
- 6.1.2 Prohibición del 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 Patrocinio cruzado
- 6.4 Retención de solicitudes o pedidos
- 6.5 Apilamiento

SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR LIFEVANTAGE

- 7.1 Actividad de la Organización de Marketing (Informes genealógicos)
- 7.2 Comunicación y Protección de Datos

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

- 8.1 Generalidades
- 8.2 Marcas comerciales y derechos de autor
- 8.3 Reclamaciones y acciones no autorizadas
- 8.3.1 Indemnización
- 8.3.2 Afirmaciones sobre productos
- 8.3.3 Afirmaciones sobre ingresos
- 8.3.4 Uso de nombres e imágenes de celebridades
- 8.3.5 Interacción con el Consejo Asesor Científico y otros Consultores de la empresa
- 8.3.6 Aprobación o respaldo gubernamental
- 8.4 Medios de comunicación masivos
- 8.4.1 Prohibición de promociones a través de los medios de comunicación masivos
- 8.4.2 Entrevistas en los medios de comunicación
- 8.5 Internet
- 8.5.1 Generalidades
- 8.5.2 Páginas web de Consultores 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 privadas de Consultor LifeVantage en Facebook (o similar)
- 8.5.3.3 Otros usos de Internet
- 8.5.4 Uso de la propiedad intelectual de terceros
- 8.5.5 Respeto a la privacidad
- 8.5.6 Profesionalismo
- 8.5.7 Publicaciones prohibidas
- 8.5.8 Respuesta a las publicaciones negativas en línea
- 8.5.9 Cancelación de su negocio LifeVantage
- 8.5.10 Correo electrónico
- 8.5.11 Anuncios clasificados en línea
- 8.5.12 Sitios web de subastas en línea
- 8.5.13 Venta minorista en línea
- 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 Spam
- 8.5.16 Envío de medios digitales (por ejemplo, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
- 8.5.17 Enlaces patrocinados, anuncios de pago por clic (PPC) y búsqueda pagada



- 8.6 Faxes y correos electrónicos de Spam no solicitados
- 8.7 Telemarketing
- 8.8 Precio mínimo anunciado

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

- 9.1 Identificación
- 9.2 Impuestos sobre la renta
- 9.3 Seguros
- 9.3.1 Cobertura para actividades comerciales
- 9.3.2 Cobertura de responsabilidad por productos defectuosos
- 9.4 Marketing internacional
- 9.5 Cumplimiento de leyes y ordenanzas
- 9.5.1 Ordenanzas locales
- 9.5.2 Cumplimiento de las leyes aplicables
- 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 la compra de exceso de existencias
- 10.4 Prohibición de la compra de bonificaciones
- 10.5 Prohibición de reenvasado y reetiquetado

SECCIÓN 11 – REQUISITOS DE VENTA

- 11.1 Ventas de productos
- 11.1.1 Volumen de ventas
- 11.2 Sin restricciones de territorio
- 11.3 Regla del 70 % de ventas
- 11.4 Recibos de ventas

SECCIÓN 12 – REEMBOLSOS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

- 12.1 Calificaciones de los reembolsos, bonificaciones y comisiones
- 12.1.1 Ajuste de reembolsos, bonificaciones y comisiones
- 12.1.2 Cuotas de pago de comisiones
- 12.1.3 Cancelación en los primeros 30 días
- 12.2 Comisiones y créditos no reclamados
- 12.3 Viajes de incentivo y premios
- 12.4 Informes
- 12.4.1 Informes de la organización de Marketing
- 12.4.2 Indemnización por informes

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

- 13.1 Garantía de productos
- 13.2 Recompra de existencias
- 13.3 Excepciones a las Políticas de Devolución
- 13.4 Residentes de Montana

SECCIÓN 14 – RESOLUCIÓN DE LITIGIOS Y RECURSOS

- 14.1 Limitación de recursos
- 14.2 Arbitraje obligatorio
- 14.2.1 Acuerdo para el arbitraje
- 14.2.2 Confidencialidad
- 14.2.3 Renuncia a demanda colectiva
- 14.2.4 Acuerdo separado y divisible
- 14.2.5 Derecho de LifeVantage a buscar reparación judicial
- 14.2.6 Exclusión del arbitraje y sede obligatoria
- 14.2.7 Ley aplicable
- 14.2.8 Plazo de prescripción



- 14.2.9 Arbitraje no aplicable a sanciones disciplinarias
- 14.2.10 Residentes en Luisiana
- 14.3 Sanciones disciplinarias
- 14.3.1 Imposición de sanciones
- 14.3.2 Investigaciones de la empresa
- 14.3.3 Apelación de sanciones disciplinarias

SECCIÓN 15 – PEDIDOS

- 15.1 Clientes
- 15.2 Compra de productos LifeVantage
- 15.3 Políticas generales de pedidos
- 15.4 Política de envíos y pedidos pendientes
- 15.5 Confirmación de pedidos
- 15.6 Abandono de productos

SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍO

- 16.1 Depósitos
- 16.2 Fondos insuficientes
- 16.3 Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros
- 16.4 Impuestos sobre ventas, valor agregado, facturación 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 Reclasificación como Cliente
- 17.7 Terminación por Conveniencia

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

SECCIÓN 1 – OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LIFEVANTAGE

LifeVantage Corporation y sus entidades corporativas afiliadas (en adelante, "LifeVantage" o "Empresa") ha desarrollado los siguientes lineamientos para ayudar a la Empresa y a sus Consultores LifeVantage a tener éxito mutuo en su relación. Las Políticas y Procedimientos de LifeVantage proporcionan los siguientes beneficios:

- 1) Protegen los derechos de todos los Consultores LifeVantage mediante un marco dentro del cual cada Consultor LifeVantage puede trabajar de manera ética, eficaz y segura;
- 2) Ofrecen un campo de oportunidades equitativo y nivelado a todos los Consultores LifeVantage;
- 3) Definen la relación contractual entre LifeVantage y sus Consultores LifeVantage;
- 4) Informan a los Consultores LifeVantage acerca de las cuestiones de cumplimiento y los requisitos reglamentarios que LifeVantage exige que todos los Consultores LifeVantage comprendan al trabajar juntos en la promoción de los productos y la oportunidad de LifeVantage.

SECCIÓN 2 – INTRODUCCIÓN

2.1 – Incorporado al Acuerdo de Consultor LifeVantage

Las Políticas y Procedimientos de LifeVantage (el "Manual" o las "P y P" en su forma actual y con las modificaciones que se introduzcan ocasionalmente se incorporan y forman parte integrante del Acuerdo de Consultor LifeVantage (el "Acuerdo de Consultor LifeVantage" o el "Acuerdo"). A lo largo de las P y P, cuando se utiliza el término "Acuerdo", se refiere colectivamente a la Solicitud y Acuerdo de Consultor LifeVantage, a estas P y P, al Plan de Compensación LifeVantage (el "Plan de Compensación"), a la Declaración de Divulgación de Ingresos, al Acuerdo de Oficina Virtual LifeVantage (Acuerdo de Oficina de Administración), a la Política de Privacidad LifeVantage y al Acuerdo de Uso del Sitio Web y a cualesquiera formulario de Comercial aplicable. Estos documentos se incorporan por referencia al Acuerdo de



Consultor LifeVantage. A menos que se definan de otro modo en el presente documento, los términos en mayúsculas tendrán el significado especificado en la Sección 18 de los P y P. Es responsabilidad de cada Consultor LifeVantage leer, comprender, adherirse y asegurarse de que conoce y opera bajo la versión más actualizada de los P y P. Al inscribir a un nuevo Consultor LifeVantage, es responsabilidad del Patrocinador (tal y como se define 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 los P y P están sujetos a los términos contenidos en el Acuerdo de Consultor LifeVantage. En caso de discrepancia entre cualquier disposición del Acuerdo de Consultor LifeVantage y los P y P o el Plan de Compensación de LifeVantage, prevalecerán los P y P.

2.2 – Propósito de las Políticas

LifeVantage es una empresa de venta directa que comercializa productos a través de Consultores LifeVantage. Es importante que todos los Consultores LifeVantage comprendan que su éxito depende de la integridad de todos los que comercializan los productos LifeVantage. LifeVantage ha elaborado el Acuerdo para definir claramente la relación que existe entre ella y los Consultores LifeVantage, y para establecer explícitamente los estándares de una conducta comercial aceptable. Los Consultores 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 LifeVantage lean y cumplan el Acuerdo. Revise detenidamente la información contenida en este Manual. En él se explica y rige la relación entre los Consultores LifeVantage y la Empresa. Cualquier pregunta relativa a cualquier Política o norma deberá dirigirse al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage.

2.3 – Cambios en el Acuerdo

Debido a que las leyes aplicables, así como el entorno empresarial cambian periódicamente, LifeVantage se reserva el derecho de modificar cualquier parte del Acuerdo. La Compañía notificará cualquier enmienda al Acuerdo mediante uno o más de los siguientes métodos: (1) publicación en el sitio web oficial de la Compañía; (2) correo electrónico; (3) correos especiales de la Compañía; o (4) publicación en su oficina administrativa de Consultor. La versión más actualizada y controladora se encontrará en www.LifeVantage.com. Cualquier enmienda al Acuerdo entrará en vigor 30 días después de la notificación por uno de los métodos establecidos anteriormente. Una vez publicada(s) la(s) enmienda(s), usted podrá optar por rechazarla(s). Si las rechaza, su Acuerdo quedará cesado y no se renovará. Si no está dispuesto a aceptar estos cambios, deberá notificarlo por escrito a LifeVantage antes de que el cambio sea efectivo, poniéndose en contacto con el Departamento de Cumplimiento y Educación 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 el Consultor LifeVantage continúa comprando o vendiendo productos de la Compañía, inscribiéndose 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 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo enmendado.

2.4 – Retrasos

LifeVantage no será responsable de los retrasos o fallos en el cumplimiento de sus obligaciones cuando éste se haga comercialmente impracticable debido a circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, entre otros, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerra, incendio, muerte, reducción de la fuente de abastecimiento de una de las partes, decretos u órdenes gubernamentales, disturbios civiles o crisis de salud pública, incluyendo entre otros epidemias o pandemias.

2.5 – Divisibilidad

Si alguna de las disposiciones del Acuerdo, en su forma actual o enmendada, resulta inválida o inaplicable por cualquier motivo, sólo se eliminará la parte o partes inválidas de la disposición, y los términos y disposiciones restantes 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 Empresa nunca renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducta de un Consultor LifeVantage. El hecho de que LifeVantage no ejerza cualquier derecho o poder en virtud del Acuerdo o que no insista en el estricto cumplimiento por parte de un Consultor LifeVantage de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, ni ninguna costumbre o práctica de las partes que difiera de los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia del derecho de LifeVantage a exigir el exacto cumplimiento del Acuerdo. La renuncia por parte de LifeVantage sólo puede ser realizada por escrito por un funcionario autorizado de la Empresa. La renuncia



de LifeVantage a exigir que un Consultor LifeVantage cumpla con cualquier infracción no afectará ni menoscabará los derechos de LifeVantage con respecto a cualquier infracción posterior, ni afectará en modo alguno a los derechos u obligaciones de cualquier otro Consultor LifeVantage. Ningún retraso u omisión por parte de LifeVantage en el ejercicio de cualquier derecho derivado de un incumplimiento afectará ni menoscabará los derechos de LifeVantage con respecto a dicho incumplimiento o a cualquier otro posterior. La alegación o existencia de cualquier reclamación o causa de acción de un Consultor 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 cese

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

SECCIÓN 3 – CONVERTIRSE EN CONSULTOR LIFEVANTAGE

NORMAS DE CONDUCTA

Cada Consultor LifeVantage se compromete a:

- 1) Conducirse a sí mismo y sus operaciones como Consultor LifeVantage honesta, moral y legalmente para ayudar a proteger la oportunidad de LifeVantage para todos;
- 2) Mantener sus actividades honorables para dar una buena imagen de sí mismos y de LifeVantage;
- 3) Hablar bien de LifeVantage, así como de los competidores;
- 4) Presentar honradamente los productos de LifeVantage de acuerdo con la literatura de LifeVantage, incluyendo afirmaciones y beneficios de salud precisos y legalmente permitidos;
- 5) Explicar el Plan de Compensación de LifeVantage de forma honesta y completa;
- 6) Respetar la privacidad de los demás y conservar en privado sus ganancias personales y las de los demás;
- 7) Tomarse en serio sus responsabilidades de Patrocinador y Línea ascendente, incluyendo, ayudando y apoyando a los de su Organización de Marketing;
- 8) Acatar las políticas de garantía y devolución de productos para sí mismos y para sus clientes;
- 9) Respetar las relaciones profesionales entre LifeVantage y cualquiera de sus asesores, avalistas o afiliados hablando de ellos adecuadamente y absteniéndose de contactar con ellos;
- 10) Dirigir todas las consultas de los medios de comunicación a LifeVantage;
- 11) Respetar las relaciones establecidas entre los Patrocinadores y los Afiliados para evitar conflictos de intereses con otros Consultores, Patrocinadores y patrocinados;
- 12) y Adherirse al Acuerdo.

3.1 – Requisitos para convertirse en Consultor LifeVantage

Para convertirse en Consultor LifeVantage, cada solicitante debe:

- 1) Tener un mínimo de dieciocho (18) años de edad y tener capacidad legal para celebrar un contrato;
- 2) Tener un número válido de Seguridad Social o de identificación fiscal federal;
- 3) Adquirir un Kit de Inicio LifeVantage;
- 4) Pagar la cuota anual; y
- 5) Enviar a LifeVantage un Acuerdo de Consultor LifeVantage debidamente cumplimentado y firmado. La Empresa se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para convertirse o renovar anualmente la condición de Consultor LifeVantage a su sola y absoluta discreción.



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

3.2 – Solicitud de Consultor LifeVantage por fax o Internet

Además de presentar su solicitud en línea o con un Acuerdo de Consultor LifeVantage físico, el solicitante también puede hacerlo enviándolo por fax a LifeVantage debidamente relleno. 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 LifeVantage a LifeVantage.

3.3 – Renovación del Negocio de Consultor LifeVantage

El plazo del Acuerdo es de un (1) año a partir de la fecha de su aceptación por LifeVantage. En la medida en que LifeVantage establezca una cuota de renovación, dicha cuota se facturará cada año sucesivo en el mes siguiente al mes de aniversario del Acuerdo. Una vez que se haya cobrado la cuota de renovación aplicable, el Acuerdo se renovará, siempre que el Consultor LifeVantage se encuentre en Buena Situación y el Acuerdo no haya sido cancelado de otra manera conforme a lo previsto en el presente documento.

SECCIÓN 4 – OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE CONSULTOR LIFEVANTAGE

4.1 – Adhesión al Plan de Compensación de LifeVantage

Los Consultores LifeVantage deben adherirse a los términos del Plan de Compensación LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no ofrecerán la oportunidad 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 LifeVantage no exigirán ni animarán a otros Consultores LifeVantage actuales o potenciales a participar en LifeVantage de cualquier manera que difiera de la oportunidad LifeVantage establecida en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no exigirán ni animarán a otros Consultores LifeVantage actuales o potenciales a firmar ningún Acuerdo o contrato que no sean los acuerdos oficiales de LifeVantage para convertirse en Consultor LifeVantage. Tampoco exigirán ni animarán a otros Consultores LifeVantage actuales o potenciales a realizar ninguna compra o pago a ninguna persona física o jurídica para participar en el Plan de Compensación LifeVantage y en la oportunidad LifeVantage que no sean los identificados en el Acuerdo y/o en la literatura oficial de LifeVantage.

4.2 – Entidades comerciales

Una corporación, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, fideicomiso, o equivalente local (colectivamente referido como una "Entidad Comercial") puede solicitar ser un Consultor LifeVantage presentando una copia de sus documentos de organización a LifeVantage, junto con un Formulario de Entidad de Negocio debidamente relleno. Si un Consultor LifeVantage se ha inscrito en línea, todos los documentos requeridos y el correspondiente Formulario de Entidad Comercial deberán enviarse a LifeVantage en un plazo de treinta (30) días a partir de la Inscripción en línea. Si no se reciben en el plazo de 30 días, el Acuerdo de Consultor LifeVantage se rescindirá automáticamente. Un Consultor LifeVantage puede cambiar su estatus bajo el mismo Patrocinador de una persona física a una sociedad, corporación, fideicomiso o equivalente local o de un tipo de entidad a otra relleno adecuadamente un Formulario de Solicitud de Cambio de Nombre del Departamento de Cumplimiento y Educación 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 en cuestión (colectivamente, "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 con LifeVantage, incluyendo el cumplimiento y ejecución de todas las obligaciones del Acuerdo.

4.3 – Menores de edad

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

4.4 – Un Negocio de Consultor LifeVantage por persona y hogar

Salvo lo dispuesto en las secciones 4.11 a 4.13, un Consultor LifeVantage sólo puede operar 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 LifeVantage. Los individuos de una misma unidad familiar no podrán ingresar o tener una



participación en más de un Negocio de Consultor LifeVantage (véase el apartado 6.5 "Stacking"). Una "unidad familiar" se define como los cónyuges y los hijos menores (tal y como se definen en la Sección 4.3) dependientes que vivan o ejerzan una actividad en la misma dirección. Los Consultores pueden inscribir a sus cónyuges como Clientes. Un individuo puede tener una segunda y tercera posición sólo si han sido ganadas y activadas antes del 1 de marzo de 2023, como "Centros de Negocios Múltiples". A partir del 1 de marzo de 2023 no se permitirán nuevos Centros de Negocio y todos los Centros de Negocio inactivos serán dados de baja y no se volverán a dar de alta. Para permanecer Activo, un Centro de Negocios debe cumplir con el Requisito de Volumen de Ventas de 150 al menos una vez cada seis (6) meses, pero el Centro de Negocios estará exento de los requisitos de cuota de renovación establecidos en este documento. No obstante lo dispuesto en la Sección 17.2, si un Centro de Negocios no ha cumplido con su Requisito de Volumen de Ventas durante un período de seis (6) meses calendario consecutivos, la Empresa podrá terminar el Centro de Negocios por inactividad, y no será reincorporado. Independientemente de cualquier disposición en contrario contenida en el presente documento, un Centro de Negocios es intransferible, lo que significa que no puede ser vendido, transferido o cedido y no puede convertirse en un Negocio de Consultor LifeVantage completo. El único caso en el que un Centro de Negocio puede ser vendido, transferido o cedido es cuando el Negocio de Consultor LifeVantage original al que está unido el Centro de Negocio es vendido, transferido o cedido, siempre que dicha venta, transferencia o cesión cumpla con estas P y P. Una unidad familiar con intereses en más de un Negocio de Consultor LifeVantage podrá tener más de un Negocio de Consultor LifeVantage sólo si éste ha sido activado antes del 1 de marzo de 2023. A partir del 1 de marzo de 2023, una unidad familiar no podrá ingresar o participar en más de un Negocio de Consultor LifeVantage.

4.4.1 – Acciones de miembros del hogar o personas afiliadas

Si cualquier miembro de la unidad familiar de un Consultor LifeVantage participa en cualquier actividad que, si fuera realizada por éste, violaría cualquier disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada como una violación por parte del Consultor LifeVantage y LifeVantage podrá tomar medidas disciplinarias según el Acuerdo contra el Consultor LifeVantage. Del mismo modo, si cualquier individuo asociado de cualquier manera con una Entidad Comercial (colectivamente "Individuo Afiliado") viola el Acuerdo, dicha(s) acción(es) será(n) considerada(s) una violación por parte de la Entidad Comercial y LifeVantage podrá tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial.

4.5 – Estatus de Contratista Independiente

Los Consultores LifeVantage son consultores contratistas independientes, no trabajadores de La Empresa. Los Consultores LifeVantage no son compradores de una franquicia o de una oportunidad de negocio. El Acuerdo entre LifeVantage y sus Consultores LifeVantage no crea una relación de empleador/empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Empresa y cualquier Consultor LifeVantage. LifeVantage puede, a su discreción, requerir documentos notariados antes de implementar cualquier cambio en un Negocio de Consultor LifeVantage. La tramitación de la solicitud por parte de LifeVantage se realizará en un plazo de treinta (30) días a partir de la recepción de la misma. El Consultor LifeVantage es responsable del pago de todos los impuestos aplicables correspondientes a todas las remuneraciones obtenidas como Consultor LifeVantage. El Consultor LifeVantage no tiene autoridad (expresa o implícita) para vincular a la Empresa a ninguna obligación. Cada Consultor LifeVantage establecerá sus propias metas, horarios y métodos de venta, siempre y cuando cumplan con los términos del Acuerdo y todas las leyes aplicables.

4.6 – Inscripción/Colocación o Patrocinio

Todos los Consultores LifeVantage activos y en regla pueden inscribir y colocar (patrocinar) en LifeVantage a los candidatos a consultores que cumplan los requisitos. Cada Consultor tiene el derecho de elegir su propio Patrocinador de Colocación. Si dos Consultores LifeVantage pretenden ser el Patrocinador de Colocación de un mismo nuevo Consultor o Cliente LifeVantage, la Empresa asumirá que la primera solicitud recibida por la Empresa es la que prevalece, pero la Empresa conservará el derecho de determinar y decidir a su discreción todas las cuestiones de patrocinio en disputa.

4.7 – Cambios en el Negocio de Consultor LifeVantage

4.7.1 – Generalidades

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

4.7.2 – Adición de Cosolicitante

Para añadir un cosolicitante (persona física o Entidad Comercial) a un Negocio Consultor LifeVantage existente, la Empresa requiere una solicitud por escrito, así como un Acuerdo de Consultor LifeVantage debidamente cumplimentado y firmado. Para evitar el incumplimiento del Acuerdo relativo a las transferencias y/o cesiones de un Negocio de Consultor LifeVantage, el solicitante original debe permanecer como parte principal del Acuerdo de Consultor



LifeVantage original. Si el Consultor LifeVantage original quiere terminar su relación con la Empresa, debe transferir o ceder su Negocio de Consultor LifeVantage conforme al Acuerdo. Si no se respeta el Acuerdo, el Negocio de Consultor LifeVantage podrá ser cancelado por LifeVantage tras la retirada del Consultor LifeVantage original. Todas las bonificaciones por ventas y comisiones se enviarán a la cuenta y/o dirección de registro del Consultor LifeVantage original. Existe una cuota de tramitación por cada modificación solicitada, cuota que deberá incluirse junto con la solicitud por escrito y el Acuerdo de Consultor LifeVantage completado. Tenga en cuenta que cualquier modificación solicitada relacionada con un cambio de Patrocinador de Colocación o de Afiliado se trata por separado a continuación.

4.7.3 – Cambio de Patrocinador

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

4.7.3.1 – En los casos que impliquen una inducción fraudulenta o un patrocinio poco ético, un Consultor LifeVantage podrá 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 patrocinio fraudulentas se evaluarán caso por caso.

4.7.3.2 – El Consultor LifeVantage que solicite el traslado/cambio deberá presentar un Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador debidamente relleno y firmado, que incluya la aprobación por escrito de su Patrocinador y de siete (7) Consultores Líderes 2 Pagados como Rango dentro del Árbol de Inscripción del Consultor. No se aceptan firmas fotocopiadas o facsímiles. El Consultor LifeVantage que solicita la transferencia debe abonar una cuota de tramitación en concepto de gastos administrativos y procesamiento de datos. Si el Consultor LifeVantage que hace la transferencia también desea mover a cualquiera de los Consultores LifeVantage en su Organización de Marketing, cada Consultor LifeVantage en Línea descendente debe obtener un Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador debidamente completado y entregarlo a LifeVantage con la cuota de procesamiento (es decir, el costo de mover una organización LifeVantage equivale al Consultor LifeVantage que hace la transferencia/cambio y cada Consultor LifeVantage en su Organización de Marketing multiplicado por la cuota de procesamiento). Los Consultores LifeVantage de la Línea Descendente de la Organización de Marketing no se trasladarán con el Consultor LifeVantage que se traslada/cambia a menos que se cumplan todos los requisitos de esta sección. Los Consultores LifeVantage que soliciten la transferencia/cambio deberán esperar treinta (30) días después de que LifeVantage reciba el Formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador completado y el pago de las cuotas de procesamiento.

4.7.4 – Cambio de Patrocinador de Colocación

Los nuevos Consultores patrocinados que no hayan sido asignados a un Patrocinador de Colocación concreto en el momento de su inscripción serán colocados, por default, inmediatamente debajo de la posición de su Patrocinador. Si no se ha seleccionado un Patrocinador de Colocación al final de los primeros treinta (30) días de inscripción, entonces su Patrocinador se convierte en su Patrocinador de Colocación y los cambios posteriores deben realizarse de acuerdo con y a través de un formulario de Solicitud de Cambio de Patrocinador de Colocación debidamente relleno y ejecutado, que incluya la aprobación por escrito de sus nueve (9) Consultores LifeVantage de Línea ascendente de Patrocinadores de Colocación inmediatos. El Consultor LifeVantage que solicite el cambio deberá abonar una cuota de tramitación en concepto de gastos administrativos y procesamiento de datos. Los Consultores LifeVantage que soliciten el cambio deberán esperar treinta (30) días desde la recepción por 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 LifeVantage.

4.7.5 – Cancelación y nueva solicitud

Un Consultor LifeVantage puede cambiar de Organización de Marketing cancelando voluntariamente su Negocio de Consultor LifeVantage y permaneciendo inactivo (es decir, sin comprar productos LifeVantage para reventa, sin vender productos LifeVantage, sin patrocinar, sin asistir a ninguna función de LifeVantage, sin participar en ninguna otra forma de actividad de Consultor LifeVantage, o sin operar cualquier otro Negocio de Consultor LifeVantage) durante seis (6) meses naturales consecutivos. Tras el periodo de inactividad de seis (6) meses naturales consecutivos, el ex Consultor LifeVantage podrá volver a presentar su solicitud bajo un nuevo Patrocinador. LifeVantage considerará la posibilidad de dispensar del periodo de espera de seis (6) meses en circunstancias excepcionales. Dicha solicitud de dispensa deberá presentarse por escrito al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage.



4.8 – Roll-Up de la Organización de Marketing

Los puestos de Consultor LifeVantage en una Organización de Marketing no se roll-up automáticamente cuando quedan vacantes. Más bien, 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 costos y pérdidas, incluyendo honorarios de abogados, asociados con la razón por la cual la posición ha quedado vacante, tal como el cese de un Consultor y los eventos que se relacionan o condujeron al mismo. Esta disposición incluye todos los costos, cuotas y gastos asociados con litigios que puedan resultar de o estar relacionados con dicho cese. Una vez que LifeVantage determine, a su discreción, que ha recuperado todos los costos y pérdidas, la posición vacante del Consultor podrá ser retirada de la Organización de Marketing de LifeVantage, y se podrá dar roll-up a la organización de línea descendente al Consultor de línea ascendente inmediata, todo a discreción de LifeVantage. Ningún Consultor LifeVantage tendrá ningún derecho o reclamación adquirida (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, despido involuntario, o de otro modo; o (2) en el momento de dicho roll-up. La decisión de si hacer roll-up de un determinado puesto después de que haya quedado vacante, y cuándo, queda siempre a discreción de LifeVantage.

4.9 – Venta, Transferencia o Asignación de un Negocio de Consultor LifeVantage

Aunque un Negocio de Consultor LifeVantage es un negocio de propiedad privada, operado independientemente, la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultor LifeVantage, y la venta, transferencia o cesión de una participación en una Entidad Comercial que posea u opere un Negocio de Consultor LifeVantage, está sujeta a ciertas limitaciones según el Acuerdo. Si un Consultor LifeVantage desea vender, transferir o ceder su Negocio de Consultor

LifeVantage, o su participación en una Entidad Comercial que posea u opere un Negocio de Consultor LifeVantage, dicho Consultor debe recibir autorización por escrito de la Empresa, que tiene derecho a aprobar o denegar dicha venta, transferencia o cesión a su discreción. Cualquier venta, transferencia o cesión debe satisfacer los siguientes criterios mínimos:

- 1) Si el comprador, adquirente o cesionario es un Consultor LifeVantage en activo, deberá primero cesar su Negocio de Consultor LifeVantage actual y esperar al menos seis (6) meses antes de poder ser titular de otro Negocio de Consultor LifeVantage;
- 2) LifeVantage debe aprobar la transacción por escrito;
- 3) el Consultor LifeVantage que vende, transfiere o cede el Negocio de Consultor LifeVantage debe estar al corriente de sus obligaciones y no haber infringido ninguna de las condiciones del Acuerdo para poder vender, transferir o ceder un Negocio de Consultor LifeVantage;
- 4) ninguna venta, cesión o transferencia puede resultar en un cambio en la línea de afiliación u Organización de Marketing del Negocio del Consultor vendido, cedido o transferido, tanto en línea ascendente como descendente;
- 5) el Consultor LifeVantage que vende, transfiere o cede debe ofrecer a La Empresa un derecho de preferencia para comprar o adquirir el negocio o interés en los mismos términos acordados con el posible receptor. La Empresa dispondrá de treinta (30) días a partir de la fecha de recepción de la oferta escrita del Consultor LifeVantage que vende, transfiere o cede, para ejercer su derecho de preferencia;
- 6) el comprador, adquirente o cesionario debe ser o convertirse en un Consultor LifeVantage cualificado. Esto requiere que el comprador, adquirente o cesionario firme y presente un nuevo Acuerdo de Consultor LifeVantage a la Empresa y que acepte todos los términos del Acuerdo, incluidos los P y P;
- 7) El Consultor LifeVantage que vende, transfiere o cede debe esperar un periodo de seis (6) meses desde la fecha de la venta, transferencia o cesión de su Negocio de Consultor LifeVantage antes de ser elegible para inscribirse de nuevo como Consultor LifeVantage; y
- 8) todas las partes de la transacción propuesta deben ejecutar cualquier documento solicitado por la Empresa en relación con la transacción. El cumplimiento de estos criterios mínimos para la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultor LifeVantage no garantiza que La Empresa apruebe dicha venta, transferencia o cesión. La aprobación de cualquier transacción de este tipo queda siempre a discreción de LifeVantage.

4.10 – Separación de un Negocio de Consultor LifeVantage

Los Consultores LifeVantage a veces operan su Negocio de Consultor LifeVantage como cónyuges a través de una Entidad Comercial. Cuando un matrimonio termina, o una Entidad Comercial se disuelve, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división de la Entidad Comercial se lleve a cabo de manera que no afecte adversamente 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 intereses de los demás Consultores LifeVantage y de La Empresa, LifeVantage podrá involuntaria e inmediatamente terminar el Acuerdo y hacer roll-up de su Negocio de Consultor LifeVantage y de toda su Organización de Marketing según 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 solicitudes 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 Comerciales que se disuelven. LifeVantage reconocerá un solo negocio y emitirá un solo pago de comisiones por Negocio de Consultor LifeVantage por ciclo de comisiones. Los pagos de comisiones se emitirán a la persona física o Entidad Comercial que figure en el Negocio de Consultor LifeVantage. Si las partes de un procedimiento de divorcio o disolución no pueden resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del Negocio de Consultor LifeVantage, las comisiones continuarán pagándose al miembro/solicitante principal de la cuenta. Si un ex cónyuge o un ex afiliado renuncia completamente a todos los derechos en su Negocio del Consultor LifeVantage original, a partir de ese momento es libre de inscribirse bajo cualquier Patrocinador de su elección, siempre y cuando cumpla con los requisitos de período de espera establecidos en el Acuerdo. En tal caso, sin embargo, el ex cónyuge o ex socio no tendrá derecho a ninguna Organización de Marketing de Línea Descendente en su antigua organización. El ex cónyuge, ex socio y/o Persona Afiliada deberá desarrollar una nueva Organización de Marketing de la misma manera que lo haría cualquier otro nuevo Consultor LifeVantage.

4.11 – Sucesión

En caso de fallecimiento o incapacidad de un Consultor LifeVantage, su Negocio de Consultor LifeVantage podrá ser traspasado a sus herederos o sucesores. La Empresa deberá recibir la documentación legal adecuada para garantizar que la transmisión se realiza correctamente. En consecuencia, un Consultor LifeVantage debe consultar a su abogado para que le asista en la preparación de un testamento u otro instrumento testamentario. Siempre que un Negocio del Consultor LifeVantage sea transferido por testamento u otro proceso testamentario, el sucesor legal en interés adquiere el derecho de cobrar todas las Distribuciones Financieras (según se define en este documento) ganadas en la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage fallecido de acuerdo con el Plan de Compensación LifeVantage vigente.

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

- 1) Suscribir un Acuerdo de Consultor LifeVantage;
- 2) cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- 3) cumplir todos los requisitos del estatus del Consultor LifeVantage fallecido;
- 4) los pagos de primas y comisiones de un Negocio de Consultor LifeVantage transferido según esta sección se harán en un solo pago de forma conjunta al (a los) sucesor(es) legal(es) en participación. 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 Consultor LifeVantage es legado 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 expedirá a cada Consultor LifeVantage todos los pagos de primas y comisiones, así como los formularios fiscales exigidos por la autoridad fiscal aplicable.

4.12 – Transferencia en caso de fallecimiento de un Consultor LifeVantage

Para efectuar una transmisión testamentaria de un Negocio de Consultor LifeVantage, el heredero en participación deberá proporcionar lo siguiente a LifeVantage:

- 1) una copia certificada del certificado de defunción;
- 2) una copia notariada del testamento u otro instrumento que establezca el derecho del sucesor al Negocio de Consultor LifeVantage; y
- 3) un Acuerdo de Consultor LifeVantage debidamente llenado y firmado. Si el sucesor en interés ya es un Consultor LifeVantage, La Empresa puede conceder una excepción a la regla de un (1) Negocio de Consultor LifeVantage por hogar previa solicitud por escrito del sucesor en interés.

4.13 – Traspaso por incapacidad de un Consultor LifeVantage

Para efectuar la transferencia de un Negocio de Consultor LifeVantage debido a la incapacidad del Consultor, un representante legalmente designado debe proporcionar lo siguiente a LifeVantage: (1) una copia notariada de un nombramiento como fideicomisario u otro representante legalmente designado; (2) una copia notariada del documento de fideicomiso u otra documentación que demuestre el derecho del fideicomisario a administrar el Negocio de Consultor



LifeVantage; y (3) un Acuerdo de Consultor LifeVantage llenado y firmado por el fideicomisario. Si el representante designado en participación ya es un Consultor LifeVantage, la Empresa puede conceder una excepción a la regla de un (1) Negocio de Consultor LifeVantage por hogar previa solicitud por escrito del representante en participación.

4.14 – Errores o preguntas

Si un Consultor LifeVantage tiene preguntas o cree que se ha cometido algún error con respecto a comisiones, bonificaciones, Informes de Actividad de la Organización de Marketing o cargos en la tarjeta de crédito, el Consultor LifeVantage debe ponerse en contacto y/o notificar 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 Empresa dentro de los sesenta (60) días siguientes al supuesto error o incidente en cuestión.

4.15 – Quiebra

Queda prohibida la venta, transferencia o cesión de un Negocio de Consultor LifeVantage por quiebra. Esta prohibición se aplica si un Consultor se declara en quiebra y su puesto de Consultor o Negocio de Consultor pasaría a formar parte de un patrimonio en quiebra o un recurso para la venta o disposición como parte del proceso legal. Bajo ninguna circunstancia se podrá transferir un Negocio Consultor a cualquier otra persona o entidad como parte de un procedimiento de quiebra, ya sea por el Consultor, el administrador de la quiebra, un tribunal, u otro. A menos que se permita a un Consultor conservar su Negocio Consultor como parte de la resolución del procedimiento de quiebra, se considerará que dicho Negocio Consultor queda cancelado y el puesto de Consultor queda vacante a partir de la fecha de la declaración de quiebra.

SECCIÓN 5 – RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES 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 tenga en LifeVantage estén actualizadas. Las direcciones postales son necesarias para el envío, ya que los productos LifeVantage no se entregan en apartados de correos. Los Consultores LifeVantage que planeen mudarse deben comunicar cualquier cambio de dirección, teléfono o correo electrónico al Departamento de Apoyo al Consultor LifeVantage. Si un Consultor 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 una notificación de cambio de dirección o Acuerdo de orden de suscripción, la más reciente sustituirá a las notificaciones anteriores. La tramitación de la notificación o del nuevo Acuerdo de suscripción por parte de LifeVantage se realizará en un plazo de treinta (30) días a partir de su recepción.

5.2 – Obligaciones de Desarrollo Continuo

5.2.1 – Capacitación continua

Los Consultores LifeVantage que son Patrocinadores de nuevos Consultores LifeVantage ejercen una función de asistencia efectiva para garantizar que su Organización de Marketing aprovecha correctamente su Negocio de Consultor LifeVantage según el Acuerdo. Los Consultores LifeVantage deben mantener un contacto y una comunicación continuos con los Consultores LifeVantage de su Organización de Marketing. Algunos 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 capacitación y otras funciones de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage que son el Patrocinador 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 Línea descendente debe garantizar que los Consultores LifeVantage no hagan reclamaciones indebidas de productos o ingresos ni participen en ninguna conducta ilegal o inapropiada.

5.2.2 – Responsabilidad continua de ventas

Independientemente de su nivel de logro, los Consultores LifeVantage deben esforzarse por promover las ventas de forma continua y personal a través de la generación de nuevos clientes y a través del servicio a sus clientes existentes, así como promover 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, plan de compensación y servicio de la industria. Por ello, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Por la presente, todos los Consultores aceptan que dichos comentarios se envíen por escrito al Departamento de Apoyo al Consultor LifeVantage. Sin embargo, los Consultores LifeVantage no deben menospreciar, desacreditar o hacer comentarios negativos sobre LifeVantage, otros Consultores LifeVantage, los productos LifeVantage, el Plan de Compensación de LifeVantage o cualquier director,



funcionario o trabajador de LifeVantage, a menos que tales declaraciones sean veraces y requeridas por un proceso legal obligatorio.

5.4 – Facilitar documentación a los solicitantes

Un Consultor Patrocinador debe proporcionar la versión más reciente del Acuerdo que incluya los P y P, la Declaración de Divulgación de Ingresos y el Plan de Compensación de LifeVantage a la(s) persona(s) a la(s) que está considerando inscribir para convertirse en Consultor LifeVantage antes de que dicho solicitante firme un Acuerdo de Consultor LifeVantage. El Acuerdo de Consultor LifeVantage más reciente se puede encontrar en la página web oficial de LifeVantage.

5.5 – Notificación de infracciones de la Política

Los Consultores LifeVantage que tengan conocimiento de una infracción de la Política por parte de otro Consultor LifeVantage deberán presentar un informe escrito de la infracción directamente en atención al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. Los detalles de cualquier incidente, tales como fechas, número de ocurrencias, personas involucradas y cualquier documentación de apoyo deben ser incluidos en el informe.

5.6 – Afirmaciones sobre la empresa

No se puede afirmar o dar a entender que cualquier Consultor LifeVantage tiene ventajas o privilegios especiales con la Empresa o que está de alguna manera exento de las mismas obligaciones y requisitos de cualquier otro Consultor LifeVantage.

SECTION 6 – CONFLICTOS DE INTERÉS

A menos que se acuerde lo contrario por escrito con la Empresa, durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores LifeVantage pueden participar en otras empresas de venta directa o de marketing en red o de marketing multinivel (colectivamente "Empresas de Network Marketing"), y los Consultores LifeVantage pueden participar en actividades de venta relacionadas con productos y servicios ajenos a LifeVantage si así lo desean. Para evitar conflictos de intereses y lealtades, así como el incumplimiento del Acuerdo, todos los Consultores LifeVantage deben adherirse a lo siguiente:

6.1 – No solicitud y reclutamiento

6.1.1 – Prohibición del reclutamiento simultáneo

Durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores LifeVantage no podrán Reclutar directa o indirectamente a otros Consultores LifeVantage para cualquier otra Empresa de Network Marketing (una "Actividad Competidora").

6.1.2 – Prohibición del reclutamiento posterior al cese

Tras la cancelación o cese de un Negocio de Consultor LifeVantage, ya sea voluntario o involuntario e independientemente del motivo de la cancelación o cese, y durante un periodo de dos (2) años a partir de entonces, ningún antiguo Consultor podrá Reclutar a ningún Consultor LifeVantage para ninguna Actividad Competidora. Los Consultores estipulan que debido a que las Actividades Competidoras se llevan a cabo en todo el mundo, a menudo a través de redes de contratistas independientes dispersos por todo Estados Unidos e internacionalmente, y los negocios se realizan comúnmente a través de Internet y teléfono, sería totalmente ineficaz un esfuerzo por limitar artificialmente el alcance geográfico de esta disposición de no captación. Por lo tanto, los Consultores aceptan 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 aceptan que el ámbito geográfico aplicable a esta disposición es razonable y renuncian además a cualquier reclamación o defensa de que la disposición de no captación es nula o anulable basándose en la amplitud de su ámbito geográfico. Las partes tienen la intención de que esta disposición se aplique en la mayor medida posible. En la medida en que un tribunal de jurisdicción competente determine que alguna parte de esta disposición es inaplicable, las partes acuerdan que la disposición podrá ser reformada para darle efecto en la máxima medida permitida por la ley.

6.1.3 – Prohibición de promoción cruzada simultánea

Durante la vigencia del Acuerdo, los Consultores 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 LifeVantage, independientemente de si tales otras oportunidades de negocio o productos están relacionados con Empresas de Network Marketing. En particular, entre otros, un Consultor LifeVantage no puede:

- 1) Producir, ofrecer o transferir cualquier literatura, literatura electrónica, medios electrónicos u otro material promocional de cualquier naturaleza de otra Empresa de Network Marketing que sea usado por el Consultor LifeVantage o cualquier tercera persona para reclutar Consultores LifeVantage, o Clientes para esa Empresa de Network Marketing;



- 2) vender, ofrecer vender o promocionar cualquier producto o servicio competidor que no sea de LifeVantage a Consultores LifeVantage o Clientes (cualquier producto en la misma categoría genérica de producto igual que un producto de LifeVantage se considera competidor [por ejemplo, cualquier suplemento nutricional o producto de cuidado personal está en la misma categoría genérica que los suplementos nutricionales de LifeVantage, y/o productos de cuidado personal y por lo tanto es un producto competidor, independientemente de las diferencias en el costo, calidad, ingredientes o contenido de nutrientes]);
- 3) ofrecer productos LifeVantage o promocionar el Plan de Compensación LifeVantage junto con productos, servicios, planes de negocio, oportunidades o incentivos que no sean LifeVantage; u
- 4) ofrecer cualquier producto, servicio, plan de negocio, oportunidad o incentivo que no sea de LifeVantage en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otra función de LifeVantage, o inmediatamente después de dicho evento.

6.14 – Recursos

Cada Consultor estipula que si viola 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 de común acuerdo con él o ella para prevenir y prohibir cualquier violación 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 sobrevivirán al cese del Acuerdo.

6.2 – Dirigirse a otros vendedores directos

LifeVantage no recomienda a los Consultores LifeVantage que se dirijan a la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para vender productos LifeVantage o para que se hagan Consultores LifeVantage para LifeVantage, ni LifeVantage recomienda a los Consultores LifeVantage que inviten o inciten a los miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas a violar los términos de su contrato con cualquier otra compañía.

6.3 – Patrocinio Cruzado

Está estrictamente prohibido cualquier patrocinio cruzado real o tentativo. El "Patrocinio Cruzado" se define como la inscripción de una persona o entidad que ya es Cliente o Consultor LifeVantage y/o que lo ha sido en los seis (6) meses naturales anteriores, dentro de una línea de inscripción o patrocinio diferente. Queda terminantemente prohibido usar el nombre del cónyuge o de un familiar, nombres comerciales, nombres de empresas ("DBAs"), nombres, denominaciones comerciales, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal, claves de identificación fiscal o números de identificación ficticios para eludir esta Política o cualquier otra disposición del Acuerdo. Los Consultores LifeVantage no podrán denigrar, desacreditar o difamar a otros Consultores LifeVantage en un intento de atraer a otro Consultor LifeVantage para que forme parte de la Organización de Marketing del primer Consultor LifeVantage. No obstante lo anterior, esta Política no prohibirá la transferencia de un Negocio de Consultor LifeVantage siguiendo las indicaciones del presente Manual. Si se descubre un Patrocinio Cruzado, deberá ser comunicado inmediatamente a La Empresa. LifeVantage podrá tomar medidas contra los Consultores LifeVantage que hayan cambiado de organización y/o contra aquellos Consultores LifeVantage que hayan fomentado o participado en el Patrocinio Cruzado. LifeVantage también puede mover todo o parte de los Consultores LifeVantage infractores a su Línea Descendente original, si la Empresa lo considera equitativo y factible. Sin embargo, LifeVantage no está bajo ninguna obligación de mover la Organización de Marketing de la Línea Descendente del Consultor LifeVantage Patrocinado, y la disposición final de la Organización de Marketing queda a la entera discreción de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage renuncian a todos los reclamos y causas de acción en contra de LifeVantage que surjan o se relacionen con la disposición de la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage hallado en Patrocinio Cruzado.

6.4 – Retención de solicitudes o pedidos

Los Consultores LifeVantage no deben manipular las inscripciones de nuevos solicitantes ni la compra de productos. Todos los Acuerdos de Consultor 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 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 tenencia de un Acuerdo de Consultor LifeVantage más de dos (2) días laborables después de su celebración; (2) la violación de la regla de un Negocio de Consultor LifeVantage por hogar; y/o (3) la inscripción de personas o Entidades Comerciales ficticias para convertirse en Consultores o Clientes de LifeVantage.



SECCIÓN 7 – COMUNICACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DEL CONSULTOR LIFEVANTAGE

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

Los Informes de Actividad de la Organización de Marketing están disponibles para el acceso y visualización de los Consultores LifeVantage en el sitio web oficial de LifeVantage. El acceso de los Consultores LifeVantage a sus Informes de Actividad de la Organización de Marketing está protegido por contraseña. Todos los Informes de Actividades de la Organización de Marketing y la información contenida en ellos son confidenciales, constituyen información propietaria y secretos comerciales y son propiedad exclusiva de LifeVantage. Los Informes de Actividad de la Organización de Marketing se proporcionan a los Consultores LifeVantage en la más estricta confidencialidad y se ponen a su disposición con el único propósito de ayudarles a trabajar con sus respectivas Organizaciones de Marketing en el desarrollo de su Negocio de Consultor LifeVantage y de sus Organizaciones de Marketing de ventas. Los Consultores LifeVantage deben usar los Informes de Actividad de su Organización de Marketing para ayudar y motivar a sus Consultores LifeVantage de su Organización de Marketing a aumentar sus ventas y apoyar a sus Clientes. El Consultor LifeVantage y LifeVantage reconocen y acuerdan que, de no ser por este Acuerdo de Confidencialidad y No Divulgación, LifeVantage no proporcionaría Informes de Actividad de la Organización de Marketing al Consultor LifeVantage. Un Consultor LifeVantage no podrá, a nombre propio, o a nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, empresa u otra entidad:

- 1) Divulgar directa o indirectamente a terceros cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de Organización de Marketing;
- 2) revelar directa o indirectamente la contraseña u otro código de acceso a su Informe de Actividades de la Organización de Marketing;
- 3) usar la información para competir con LifeVantage o para cualquier otro propósito que no sea la promoción de su Negocio de Consultor LifeVantage;
- 4) reclutar o atraer a cualquier Consultor LifeVantage o Cliente de LifeVantage que figure en cualquier informe, o de cualquier manera intentar influenciar o inducir a cualquier Consultor LifeVantage o Cliente a alterar su relación comercial con LifeVantage;
- 5) usar o revelar a cualquier persona, sociedad, asociación, empresa u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe de Actividad de una Organización de Marketing. A petición de la Empresa, cualquier Consultor LifeVantage actual o anterior devolverá el original y todas las copias de los Informes de Actividad de la Organización de Marketing a la Empresa; y
- 6) es una violación del Acuerdo y de estos P y P que un Consultor LifeVantage o un tercero acceda a estos datos a través de ingeniería inversa, monitoreo de pulsaciones de teclas o por cualquier otro medio.

Las disposiciones de esta sección 7.1 sobrevivirán al cese del Acuerdo.

7.2 – Comunicación y Protección de Datos

Cada Consultor LifeVantage acepta que LifeVantage o un tercero que actúe en su nombre pueda ponerse en contacto con un Consultor LifeVantage por correo electrónico o a los números de teléfono o fax indicados en la solicitud o actualizados en su cuenta. Los Consultores entienden que su consentimiento no es una condición de compra. Los Consultores LifeVantage consienten y aceptan la [Política de Privacidad y Acuerdo de Uso del Sitio Web LifeVantage](#) al celebrar el Acuerdo. LifeVantage es el controlador de datos de cualquier Información Personal (como se define en la [Política de Privacidad y Acuerdo de Uso del Sitio Web de LifeVantage](#)) que pueda ser proporcionada a LifeVantage al realizar un pedido de productos o servicios. Los Consultores LifeVantage aceptan que LifeVantage o un tercero que actúe en su nombre pueda recopilar Información Personal de ellos incluyendo nombres, fechas de nacimiento, géneros, direcciones, números de teléfono y fax, información bancaria y de tarjetas de crédito y transmitir esa información a LifeVantage Corporation que está localizada en los Estados Unidos de América con el propósito de ejecutar pedidos y hacer pagos de comisiones. LifeVantage Corporation puede proveer Información Personal de Consultores LifeVantage y Clientes a sus socios de envío y procesadores de tarjetas de crédito para procesar pedidos. Los Consultores LifeVantage consienten y aceptan que LifeVantage transfiera los datos para estos fines. Los Consultores LifeVantage pueden solicitar una copia de los Datos Personales, o corregir, retirar o actualizar los Datos Personales, poniéndose en contacto con LifeVantage por escrito por correo postal o enviando un correo electrónico a compliance@lifestage.com.

SECCIÓN 8 – PUBLICIDAD

8.1 – Generalidades

Para salvaguardar y promover la buena reputación y las marcas establecidas de LifeVantage y de sus productos y de garantizar que la promoción de LifeVantage, de la oportunidad LifeVantage y de los productos LifeVantage sea consistente con el interés público y evite toda conducta o práctica descortés, engañosa, equívoca, poco ética o inmoral, se recomienda a todos los Consultores LifeVantage, excepto a aquellos con una experiencia significativa y que hayan



alcanzado el Rango de Consultor Ejecutivo 1 o superior según la siguiente excepción, que utilicen únicamente las ayudas de venta y los materiales de apoyo producidos por LifeVantage. La Empresa ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, plan de compensación y materiales promocionales para garantizar 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 caso de que un Consultor LifeVantage experimentado, que haya alcanzado el Rango de Consultor Ejecutivo 1 o superior, produzca material de marketing suplementario de cualquier tipo incluyendo, entre otros, anuncios de cualquier tipo de medio, volantes, folletos, medios digitales, sitios web, grabaciones de audio, carteles o pancartas, LifeVantage exige que el mismo sea sometido al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage para su aprobación antes de que pueda ser usado o hecho público. Todos los materiales propuestos pueden ser enviados al Departamento de Conformidad y Educación de LifeVantage al correo electrónico compliance@lifevantage.com. A menos que el Consultor LifeVantage reciba una aprobación específica por escrito para usar dicho Material, la solicitud se considerará denegada. Asimismo, LifeVantage se reserva el derecho, a su discreción, de editar o suspender los materiales de Consultor LifeVantage previamente aprobados. Dichos materiales no podrán venderse y sólo podrán ofrecerse gratuitamente. Asimismo, LifeVantage se reserva el derecho de rescindir 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 rescisión. Los Consultores LifeVantage de nivel Consultor Ejecutivo 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 Educación de LifeVantage o que están "**certificados en cumplimiento**" aunque hayan recibido la aprobación a través del Departamento de Cumplimiento y Educación 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 violaciones de estas Políticas se aplicarán estrictamente. El incumplimiento de la aprobación de materiales de marketing suplementarios de cualquier tipo y/o el incumplimiento de las políticas en cualquier material puede resultar en cualquiera de las acciones establecidas en el Acuerdo, incluyendo, entre otros, los siguientes:

- 1) Carta formal de advertencia y/o periodo de prueba;
- 2) suspensión de comisiones;
- 3) cese del Negocio de Consultor LifeVantage; y
- 4) litigio por daños y perjuicios a LifeVantage.

Todos los Consultores LifeVantage que creen sus propios anuncios bajo esta sección también declaran y garantizan a La Empresa que el anuncio no contraviene ninguna ley local aplicable. Los Consultores LifeVantage aceptan indemnizar y eximir de responsabilidad a La Empresa frente a cualquier pérdida, reclamación, responsabilidad o acción derivada de cualquier infracción de esta Sección 8.1. Esta disposición sobrevivirá al cese del Acuerdo.

8.2 – Marcas comerciales y derechos de autor

Ningún Consultor LifeVantage podrá usar nombres comerciales, marcas registradas, diseños o símbolos de LifeVantage sin su autorización previa y por escrito. Por ejemplo, excepto en circunstancias limitadas específicamente tratadas en este documento, los Consultores LifeVantage no pueden usar o intentar registrar "LifeVantage", "Protandim", "LifeVantage TrueScience", "AXIO", "Nrf2 Synergizer", "NRF1 Synergizer", "NAD Synergizer", "LFVN", o cualquier otra marca registrada de LifeVantage, otros nombres de productos o cualquier derivado de los mismos relacionados con la Empresa para su uso en cualquier nombre de dominio de Internet, AdWords de Internet/motor de búsqueda, páginas de redes sociales o blogs, dirección de correo electrónico, nombre de usuario, nombres de equipo, números de teléfono o cualquier otra dirección o título o alias en línea que puedan causar confusión o ser engañosos o equívocos, en el sentido de que hagan creer o asumir a las personas que la comunicación proviene o es propiedad de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no pueden producir para su venta o distribución ningún evento o discurso grabado de la Empresa sin el permiso previo por escrito de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no pueden reproducir para la venta u otro uso ninguna grabación de presentaciones de audio o medios digitales producidos por la Empresa. 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 Empresa. Como tales, estas marcas son de gran valor para LifeVantage y se facilitan a los Consultores LifeVantage para que las usen únicamente de una forma expresamente autorizada. Está prohibido usar las marcas de LifeVantage en cualquier elemento que no haya sido producido por la Empresa, excepto en los siguientes casos:

Nombre del Consultor LifeVantage Consultor Contratista Independiente LifeVantage

Todos los Consultores LifeVantage deben figurar como Consultor Contratista Independiente LifeVantage en cualquier material publicitario y bajo su propio nombre. Ningún Consultor LifeVantage puede colocar, usar o mostrar anuncios usando el nombre o logo de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no pueden contestar al teléfono diciendo "LifeVantage", "LifeVantage Corporation" o de cualquier otra forma que pueda hacer creer a la persona que llama que se ha puesto en contacto con las oficinas corporativas de LifeVantage. Asimismo, los Consultores LifeVantage tienen prohibido usar nombres de personas o empresas, marcas registradas, diseños o símbolos para promover su Negocio de Consultor LifeVantage sin el consentimiento por escrito del propietario.



8.3 – Reclamaciones y acciones no autorizadas

8.3.1 – Indemnización

Un Consultor LifeVantage es completamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas hechas con respecto a los productos de LifeVantage y el Plan de Compensación de LifeVantage que no están expresamente contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. Los Consultores de LifeVantage aceptan indemnizar a LifeVantage y a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y eximirlos de toda responsabilidad incluyendo, entre otros, juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales o pérdida de negocios incurridos por LifeVantage como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Consultor de LifeVantage. Esta disposición sobrevivirá al cese del Acuerdo.

8.3.2 – Afirmaciones sobre productos

No se podrá hacer ninguna afirmación, incluyendo testimonios personales, sobre las propiedades terapéuticas, curativas o beneficiosas de ninguno de los productos ofrecidos por LifeVantage, excepto las contenidas en los materiales oficiales de LifeVantage. En particular, ningún Consultor LifeVantage puede hacer ninguna afirmación de que los productos LifeVantage son útiles en la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de cualquier enfermedad o signos o síntomas de enfermedad. Tales afirmaciones no sólo son violaciones de las Políticas de LifeVantage, sino que potencialmente violan las leyes aplicables, incluyendo, entre otros, las leyes y regulaciones federales y estatales, tales como la Federal Food, Drug, and Cosmetic Act y la Federal Trade Commission Act.

Un Consultor LifeVantage que da 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 asegurar que no está afirmando que su experiencia es el resultado típico experimentado por los consumidores.

8.3.3 – Afirmaciones sobre ingresos

Es importante que todos los Consultores LifeVantage estén plenamente informados y tengan expectativas realistas respecto a la oportunidad de ingresos asociada a ser Consultor LifeVantage. Por lo tanto, los Consultores LifeVantage deben (1) no hacer ninguna afirmación inapropiada, falsa, engañosa o equívoca (aunque sea verdadera), ya sea expresa o implícita, con respecto a la oportunidad de ingresos o cualquier garantía de ingresos de cualquier tipo y (2) dar a cada Consultor o posible Consultor una copia de la Declaración de Divulgación de Ingresos de LifeVantage. Se podrán ofrecer ejemplos hipotéticos de ingresos que se usen para explicar el funcionamiento a los posibles Consultores, del Plan de Compensación LifeVantage y que estén basados únicamente en proyecciones matemáticas, siempre y cuando el Consultor LifeVantage que use dichos ejemplos hipotéticos aclare a los posibles consultores que dichos ingresos son hipotéticos y muestre también la Declaración de Divulgación de Ingresos de LifeVantage.

8.3.4 – Uso de nombres e imágenes de celebridades

Los Consultores 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 Consultores de la empresa

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

8.3.6 – Aprobación o respaldo gubernamental

Las agencias reguladoras gubernamentales no aprueban ni respaldan ninguna empresa o programa de venta directa o Network Marketing. Por lo tanto, los Consultores LifeVantage no representarán o implicarán que LifeVantage, sus productos o el Plan de Compensación de LifeVantage han sido "aprobados", "respaldados" o de otra manera autorizados por cualquier agencia gubernamental.

8.4 – Medios de comunicación masivos

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

A menos que se autorice específicamente lo contrario en el presente documento, los Consultores LifeVantage no pueden usar ninguna forma de publicidad u otros medios de comunicación masivos para promocionar los productos



o la oportunidad. Esto incluye noticias o piezas promocionales en programas de televisión, noticiarios, programas de entretenimiento, anuncios en Internet, etc. Los productos sólo podrán promocionarse mediante contacto personal o mediante literatura producida y distribuida por la Empresa o por los Consultores LifeVantage de conformidad con el Acuerdo. Los Consultores LifeVantage podrán colocar anuncios genéricos de oportunidades en los territorios que permitan este tipo de publicidad, pero únicamente de conformidad con el presente Manual y respetando la legislación aplicable. Para evitar cualquier duda, cualquier Consultor LifeVantage que pretenda colocar un anuncio genérico de oportunidades en su jurisdicción deberá obtener previamente un permiso por escrito de LifeVantage en el que se indique que dicha acción está legalmente permitida.

8.4.2 – Entrevistas en los medios de comunicación

Los Consultores LifeVantage no pueden promocionar los Productos o la oportunidad a través de entrevistas con los medios de comunicación, artículos en publicaciones, informes de noticias, comunicados de prensa o cualquier otra fuente de información pública, comercial o industrial, a menos que esté específicamente autorizado, por escrito, por la Empresa. Esto incluye publicaciones privadas, de membresía pagada o de "grupo cerrado". Los Consultores 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 Empresa.

8.5 – Internet

8.5.1 – Generalidades

Independientemente del cumplimiento del Acuerdo y de las Políticas aquí establecidas, todos los Consultores LifeVantage son personalmente responsables de sus publicaciones en línea y de cualquier otra actividad en línea que se relacione con LifeVantage. Por lo tanto, incluso si un Consultor LifeVantage no posee u opera un blog o sitio de redes sociales, si un Consultor LifeVantage publica en cualquiera de dichos Sitios que se relacione con LifeVantage o que pueda ser rastreado hasta LifeVantage, el Consultor LifeVantage es responsable de la publicación y debe actuar de una manera que construya, fortalezca y mejore la reputación, imagen y posición de LifeVantage en la comunidad. Los Consultores LifeVantage también son responsables de las publicaciones que se produzcan en cualquier sitio web externo que el Consultor LifeVantage posea, opere o controle. Los Consultores LifeVantage deben revelar sus nombres completos en todos los perfiles de redes sociales relevantes que se relacionen con LifeVantage y sus productos o negocios, y cada uno debe identificarse de manera visible como "Consultor Contratista Independiente de LifeVantage". Se prohíben las publicaciones anónimas o usar un alias. Los Consultores LifeVantage deben evitar conversaciones inapropiadas, comentarios, imágenes, video, 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 Empresa, y los Consultores LifeVantage infractores estarán sujetos a medidas disciplinarias. Los Consultores LifeVantage no pueden usar spam de blog, spamdexing o cualquier otro método de replicación masiva para dejar comentarios en cualquier sitio web, blog o tablero de mensajes. Los comentarios que los Consultores LifeVantage creen o dejen en línea deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos para el artículo del blog. Como norma general, los Consultores LifeVantage no pueden usar referencias geográficas en los nombres de página/títulos o URLs de sus redes sociales o sitios web externos relacionados con LifeVantage. Para aclarar y evitar dudas, salvo en el caso de una URL predeterminada o una modificación aprobada de una URL predeterminada, los Consultores LifeVantage no pueden usar 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 derivación de los mismos en la URL, deberá ser transferido a LifeVantage o cerrado/finalizado a petición de LifeVantage. En ningún caso el Consultor LifeVantage podrá vender dicho nombre de dominio a terceros sin el previo consentimiento expreso y por escrito de LifeVantage.

8.5.2 – Páginas web de Consultores LifeVantage

Si un Consultor LifeVantage desea usar una página web en Internet para promocionar su Negocio de Consultor LifeVantage, sólo podrá hacerlo a través del programa de réplica de páginas web de la Empresa, usando la plantilla oficial de LifeVantage. Este programa permite a los Consultores LifeVantage anunciarse en Internet y usar un diseño de página de inicio que puede personalizarse con la información de contacto del Consultor LifeVantage. Estas páginas web dan al Consultor LifeVantage una presencia profesional y aprobada por la Empresa en Internet. Las ventas en línea sólo pueden generarse a partir del sitio web replicado de LifeVantage de un Consultor LifeVantage. Un Consultor LifeVantage no usará anuncios "ciegos" en Internet que hagan afirmaciones sobre productos o ingresos que en última instancia estén asociados con los productos de LifeVantage, la oportunidad 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 redes sociales, son sitios de construcción de relaciones. Si bien la creación de relaciones es una parte importante del proceso de ventas, los sitios web externos, incluidos, entre otros, los sitios de redes sociales, no pueden usarse como 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 usa para invitar a clientes potenciales e inversores a conocer la Empresa. No está destinada a ser usada por Consultores LifeVantage para vender productos o promocionar su negocio o para interactuar con otros Consultores LifeVantage o consumidores. Como tal, los Consultores LifeVantage no pueden colocar información de enlaces en la página pública de LifeVantage en Facebook, ni pueden publicar precios, promociones, material de marketing, ventas, anuncios o avisos relacionados con sus negocios. LifeVantage se reserva el derecho a retirar cualquier mensaje publicado en la página oficial de Facebook de la Empresa según determine a su entera discreción.

8.5.3.2 – Páginas privadas de Consultor LifeVantage en Facebook (o similar)

LifeVantage también creará una comunidad corporativa privada en Facebook para uso de la Empresa y de los Consultores LifeVantage. Los Consultores LifeVantage sólo podrán unirse a estos grupos con el consentimiento de LifeVantage, y todo el contenido y los foros estarán protegidos por contraseña y cerrados al público. Ningún Consultor LifeVantage permitirá el acceso o difundirá información de dichos grupos.

8.5.3.3 – Otros usos de Internet

Los Consultores LifeVantage pueden usar Internet, sitios de redes sociales, blogs, redes sociales y aplicaciones, y otros sitios que tengan contenido basado en la participación del usuario y 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 participación en 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 tomados de la "Caja de herramientas de Internet" aprobada por la Empresa.

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

8.5.4 – Uso de la propiedad intelectual de terceros

Si los Consultores LifeVantage utilizan las marcas registradas, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de terceros en cualquier publicación en línea, es su responsabilidad asegurarse de que han recibido la licencia adecuada para usar dicha propiedad intelectual y pagar la cuota de licencia correspondiente. Toda propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad del tercero, y el Consultor LifeVantage debe adherirse a cualquier restricción y condición que el propietario de la propiedad intelectual ponga al uso de su propiedad.

8.5.5 – Respeto a la privacidad

Los Consultores LifeVantage deben respetar siempre la privacidad de los demás en sus publicaciones. No deben participar en chismes ni difundir rumores sobre ninguna persona, empresa o productos o servicios de la competencia. Los Consultores 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 su publicación.

8.5.6 – Profesionalismo

Los Consultores LifeVantage deben asegurarse de que sus publicaciones sean veraces y precisas. Para ello, deben comprobar los hechos de todo el material que publiquen en línea. También deben revisar cuidadosamente sus publicaciones en busca de errores ortográficos, de puntuación y gramaticales. Usar lenguaje ofensivo está prohibido.

8.5.7 – Publicaciones prohibidas

Los Consultores LifeVantage no pueden hacer ninguna publicación o enlazar a ninguna publicación u otro material que:

- 1) Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;

- 2) sea ofensivo, profano, odioso, amenazador, dañino, difamatorio, calumniante, 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 violentas de videojuegos;
- 4) incite a cualquier comportamiento ilegal;
- 5) suponga un ataque personal a cualquier persona, grupo o entidad;
- 6) viole los derechos de propiedad intelectual de la Empresa o de terceros; o
- 7) haga afirmaciones inapropiadas, falsas, engañosas o equívocas (aunque sean verdaderas) sobre los productos o las oportunidades de negocio de la Empresa.

8.5.8 – Respuesta a las publicaciones negativas en línea

Los Consultores LifeVantage no deben conversar con alguien que publique un mensaje negativo contra ellos, otros Consultores LifeVantage o LifeVantage. Deben informar de los mensajes negativos a la Empresa enviando un correo electrónico a compliance@lifevantage.com. El hecho de responder a tales mensajes negativos simplemente alimenta una discusión con alguien resentido que no tiene los mismos 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 un Negocio del Consultor 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 utiliza y hacerlo tan pronto como sea posible, y no más tarde de catorce (14) días a partir de la fecha de cancelación. Además, cualquier publicación de un Consultor LifeVantage en cualquier sitio de redes sociales en el que dicho Consultor se haya identificado previamente como afiliado a LifeVantage, debe ser revisado para revelar de forma visible que dicho Consultor ya no trabaja para la Empresa.

8.5.10 – Correo electrónico

Los Consultores LifeVantage deben usar los siguientes descargos de responsabilidad en cualquier correspondencia por correo electrónico cuando hablen de LifeVantage o de la oportunidad de LifeVantage: El remitente de este correo electrónico es un Consultor LifeVantage y como tal es un contratista independiente de LifeVantage. Los Consultores LifeVantage no son trabajadores de LifeVantage. Si tiene alguna pregunta sobre la Empresa, póngase en contacto con el Soporte al Consultor LifeVantage al teléfono **1 (866) 460-7241**, o por correo electrónico, en support@lifevantage.com. Este mensaje de correo electrónico (incluidos los archivos adjuntos) contiene información que puede ser confidencial y/o estar protegida por la ley. A menos que usted sea el destinatario, no puede usar, 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 uso no autorizado de la información contenida en este correo electrónico puede resultar en responsabilidad civil y penal.

8.5.11 – Anuncios clasificados en línea

Ni los antiguos ni los actuales Consultores LifeVantage pueden usar anuncios clasificados en línea (incluyendo, entre otros, Craigslist) para listar, vender al mayoreo o menudeo productos específicos de LifeVantage, paquetes o grupos de productos o la oportunidad de LifeVantage.

8.5.12 – Sitios web de subastas en línea

A menos que la ley prohíba lo contrario, los productos LifeVantage y la oportunidad de negocio no pueden ser listados en eBay, Trademe, Amazon, Alibaba u otras subastas en línea, ni los Consultores LifeVantage pueden listar o conscientemente permitir o facilitar a un tercero la venta de productos LifeVantage en eBay, Amazon u otras tiendas en línea o subastas.

8.5.13 – Venta minorista en línea

Para la seguridad y satisfacción de quienes usan los productos LifeVantage, y 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 revenderán los productos a través de cualquier medio. Los Consultores LifeVantage no pueden, bajo ninguna circunstancia: (1) alistar o permitir que un tercero venda productos LifeVantage utilizando Internet (incluyendo, entre otros, a través del uso de cualquier tienda minorista en línea, sitio de comercio electrónico o sitio de subastas); o (2) vender



u ofrecer productos LifeVantage a cualquier tercero que el Consultor LifeVantage sepa o tenga razones para creer que venderá 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 u 8.5.12, el Consultor LifeVantage será responsable de la indemnización por daños y perjuicios en la cantidad de diez (10) veces el precio total de venta al por menor de cualquier mercancía vendida en violación del presente Acuerdo. Al acordar esto, las partes reconocen y entienden que el perjuicio que se derive para LifeVantage de cualquier incumplimiento de este tipo puede ser irreparable o extremadamente difícil de cuantificar.

8.5.13.2 – Medidas cautelares

LifeVantage, como complemento (y no en sustitución) de cualquier otro recurso disponible en virtud del presente Acuerdo, tendrá derecho a solicitar medidas cautelares inmediatas y ex parte contra el Consultor LifeVantage para remediar cualquier violación 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) del producto potencialmente desviado, los Consultores LifeVantage aceptan que, a petición escrita de LifeVantage, el Consultor LifeVantage proporcionará rápidamente a LifeVantage una lista de todas las personas a las que éste haya vendido productos LifeVantage. Los Consultores LifeVantage conservarán registros actualizados de dichas ventas y recabarán los datos de identificación de a quienes se vendan los productos. Además, los Consultores 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

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

8.5.15 – Enlaces Spam

Los enlaces spam se definen como múltiples envíos consecutivos del mismo contenido o de contenido similar en blogs, wikis, libros de visitas, sitios web u otros foros o paneles de discusión en línea de acceso público, y no están permitidos. Esto incluye spamming de blogs, spamming de comentarios de blogs y/o spam-dexing. Cualquier comentario que un Consultor LifeVantage haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., debe ser único, informativo y relevante.

8.5.16 – Envío de medios digitales (por ejemplo, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)

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

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

Los Consultores LifeVantage no están autorizados a comprar, organizar o usar de cualquier otro modo enlaces patrocinados de búsqueda pagada o anuncios de pago por clic (PPC) en relación con su Negocio de Consultor LifeVantage.

8.6 – Faxes y correos electrónicos de Spam no solicitados

Salvo lo dispuesto en el presente Manual, los Consultores LifeVantage no pueden enviar o transmitir faxes o correos electrónicos masivos no solicitados o "spamming" relativos a la operación de su Negocio de Consultor 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 promocióne LifeVantage, sus productos, su oportunidad o cualquier otro aspecto de La Empresa transmitido a cualquier persona, excepto que estos términos no incluyen 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 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 LifeVantage y una persona, basada en: (1) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona respecto a los productos ofrecidos por dicho Consultor LifeVantage; o (2) una relación personal o familiar, cuya relación no haya sido terminada previamente por ninguna de las partes.



8.7 – Telemarketing

Las autoridades locales competentes disponen de reglamentaciones que limitan las prácticas de telemarketing. Muchas autoridades tienen reglamentos de "no llamar" como parte de sus leyes de telemarketing. Aunque LifeVantage no considera a los Consultores LifeVantage como "telemarketers" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales definen ampliamente la definición de "telemarketer" y "telemarketing", de manera que la acción inadvertida de un Consultor LifeVantage de llamar a alguien cuyo número de teléfono está en la lista de un registro de "no llamar" podría hacer que violara la ley. Además, esta reglamentación no debe tomarse a la ligera, ya que su infracción puede acarrear importantes sanciones y multas. Por lo tanto, los Consultores LifeVantage no deben realizar actividades de telemarketing en el ejercicio de su Negocio de Consultor LifeVantage. El término "telemarketing" significa realizar una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducir la compra de un producto o servicio LifeVantage, o para reclutarlos para la oportunidad LifeVantage. Las "llamadas en frío" realizadas a clientes potenciales o Consultores LifeVantage que promocionen productos o servicios de LifeVantage o la oportunidad LifeVantage constituyen telemarketing y están prohibidas. Además, los Consultores LifeVantage no usarán sistemas automáticos de marcación telefónica ni listas de teléfonos aleatorios en relación con el funcionamiento de su Negocio de Consultor LifeVantage. El término "sistema automático de marcación telefónica" significa un equipo que tiene 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, los Consultores LifeVantage reconocen y aceptan cumplir los lineamientos de telemarketing.

8.8 – Precio mínimo anunciado

Los Consultores pueden comprar productos LifeVantage al precio de Consultor para consumo personal o para revender a Clientes. LifeVantage sugiere un margen de aproximadamente el veinte por ciento (20 %) por encima del precio de Consultor, siempre y cuando, sin embargo, esto sea sólo un precio sugerido ya que los Consultores pueden establecer sus propios precios para sus Clientes de acuerdo con la Política de Precio Mínimo Anunciado de LifeVantage o MAPP.

SECCIÓN 9 – NORMAS Y REGLAMENTOS

9.1 – Identificación

Todos los Consultores LifeVantage están obligados a proporcionar a LifeVantage, en el Acuerdo de Consultor LifeVantage, su Número de Seguridad Social, Número de Identificación Federal de Empleador o número de identificación equivalente emitido por el gobierno, según corresponda. En el momento de la inscripción, la Empresa proporcionará un Número de Identificación de Consultor LifeVantage (DIN) único al Consultor LifeVantage con el que será identificado. Este número se usará para realizar pedidos y hacer el seguimiento de las Distribuciones Financieras.

9.2 – Impuestos sobre la renta

Cada Consultor LifeVantage es responsable del pago de todos los impuestos aplicables sobre cualquier ingreso generado como Consultor LifeVantage. Si un Consultor LifeVantage está exento de impuestos, deberá facilitar a LifeVantage su número de identificación fiscal, número de identificación nacional, número de la Seguridad Social u otro número de identificación equivalente, según corresponda. En todos los casos, LifeVantage tendrá derecho a retener cualquier impuesto de cualquier naturaleza que le sea exigido por cualquier ley aplicable, ya sea a nivel federal, nacional, estatal/provincial o local (municipal, comunal o de otro tipo) (una "unidad política"), y además cobrará, evaluará o añadirá a las cantidades facturadas o a facturar a usted cualquier impuesto sobre el valor añadido, ventas, volumen de negocios o equivalente que le sea exigido por cualquier ley aplicable de cualquier unidad política que tenga jurisdicción para exigírselo a LifeVantage. LifeVantage facilitará 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 normativa aplicable, y limitará el suministro de informes fiscales y/o formularios de información fiscal similares de la jurisdicción en la que cada Consultor LifeVantage esté establecido si y en la medida en que LifeVantage esté obligada a hacerlo por una ley o normativa aplicable.

9.3 – Seguros

9.3.1 – Cobertura para actividades comerciales

Un Consultor LifeVantage puede desear contratar una cobertura de seguro para su Negocio de Consultor LifeVantage. Tenga en cuenta que la mayoría de las pólizas de seguro de hogar no cubren las lesiones relacionadas con el negocio o el robo o daño al inventario o equipo de negocios. Cada Consultor LifeVantage debe ponerse en contacto con su agente de seguros para asegurarse de que su propiedad está protegida. A menudo, esto se puede conseguir con un simple endoso "Actividad comercial" adjunto a su actual Política de propietario de vivienda.

9.3.2 – Cobertura de responsabilidad por productos defectuosos

LifeVantage mantiene un seguro para proteger a la Empresa y a los Consultores LifeVantage contra reclamaciones de responsabilidad por productos defectuosos. La Política de Seguros de la Empresa extiende la cobertura a los



Consultores LifeVantage siempre que comercialicen productos LifeVantage en el curso regular de su conducta y de acuerdo con las Políticas de la Empresa y las leyes y reglamentos aplicables. La Política de responsabilidad por productos defectuosos LifeVantage no puede extender la cobertura a reclamaciones o acciones que surjan como resultado de una mala conducta del Consultor LifeVantage en la comercialización de los productos.

9.4 – Marketing internacional

Los Consultores LifeVantage están autorizados a inscribir Clientes o Consultores únicamente en los países en los que LifeVantage está autorizada a realizar actividades comerciales, tal y como se anuncia en los materiales oficiales de LifeVantage o en el sitio web de la Empresa. Las conductas y actividades permitidas en mercados no autorizados y/o no destinados a la reventa se describen en las siguientes secciones.

Antes de la apertura oficial de un país, la actividad permitida del Consultor LifeVantage se limita a entregar tarjetas de visita y dirigir, organizar o participar en reuniones con no más de cinco (5) asistentes, incluido el Consultor 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 LifeVantage previa a la apertura del mercado prohibida en todos los mercados incluye, entre otros:

9.4.1 – Todas las técnicas de llamada en frío (solicitar a personas que no son conocidos personales previos del Consultor LifeVantage que contacta) están estrictamente prohibidas en los mercados no autorizados;

9.4.2 – importar o facilitar la importación, venta, regalo o distribución de cualquier manera, de productos, servicios o muestras de productos de la Empresa;

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

9.4.4 – Solicitar o negociar cualquier Acuerdo con el fin de vincular a un ciudadano o residente de un mercado no abierto a la oportunidad, a un Patrocinador específico o a una línea específica de Patrocinio. Además, los Consultores LifeVantage no pueden inscribir a un ciudadano o residente de mercados no abiertos en un país autorizado usando los formularios del Acuerdo de Consultor LifeVantage de un país autorizado, a menos que el ciudadano o residente del mercado no abierto tenga, en el momento de la inscripción, la residencia permanente y la autorización legal para trabajar en el país autorizado. Es responsabilidad del Consultor LifeVantage que se inscribe 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 a un Negocio de Consultor LifeVantage no proporciona la verificación de residencia y autorización de trabajo cuando la Empresa lo solicite, la Empresa podrá, a su elección, declarar nulo el Acuerdo de Consultor LifeVantage desde su inicio;

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

9.4.6 – Promover, facilitar o llevar a cabo cualquier tipo de actividad que exceda las limitaciones establecidas en el Acuerdo, incluyendo estos P y P o que la Empresa, a su entera discreción, considere contradictoria con sus intereses comerciales o éticos en la expansión internacional.

9.4.7 – Los países no destinados a la reventa ("NFR") son países en los que sus residentes están autorizados a importar productos únicamente para uso particular "no destinados a la reventa", pero en los que está prohibida la reventa de dichos productos.

9.5 – Cumplimiento de leyes y ordenanzas

9.5.1 – Ordenanzas locales

Existen leyes que regulan determinados negocios desde casa. En la mayoría de los casos estas ordenanzas no son aplicables a los Consultores LifeVantage debido a la naturaleza de su Negocio de Consultor LifeVantage. Sin embargo, los Consultores LifeVantage deben obedecer las leyes que les son aplicables. Si un funcionario gubernamental le dice a un

Consultor LifeVantage que se le aplica una ordenanza, el Consultor LifeVantage deberá ser cortés y cooperativo, y enviar inmediatamente una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. En la mayoría de los casos existen excepciones a la ordenanza que pueden aplicarse a los Consultores LifeVantage

9.5.2 – Cumplimiento de las leyes aplicables



Los Consultores LifeVantage deberán cumplir todas las leyes y reglamentos federales, estatales/provinciales y locales en el desarrollo de su Negocio de Consultor LifeVantage.

9.5.3 – Leyes anticorrupción

Los Consultores LifeVantage deben cumplir todas las leyes anticorrupción de los mercados en los que la Empresa desarrolla su actividad. Las leyes anticorrupción exigen que usted nunca realice directa o indirectamente (es decir, a través de un tercero) un pago o regalo con el propósito de influir en los actos o decisiones de funcionarios extranjeros.

SECCIÓN 10 – VENTAS

10.1 – Puntos de venta comerciales

LifeVantage fomenta encarecidamente la venta minorista 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 dar unos estándares de equidad a todos los Consultores LifeVantage, los Consultores LifeVantage no pueden exponer ni vender productos o literatura de LifeVantage en ningún establecimiento comercial. No obstante, los Consultores LifeVantage pueden vender productos LifeVantage en establecimientos de servicios que atienden a clientes con cita previa, como peluquerías, spas o clínicas quiroprácticas, etc. LifeVantage permitirá a los Consultores LifeVantage contactar y realizar ventas comerciales únicamente previa autorización por escrito de la Empresa. El término "venta comercial" significa la venta de productos LifeVantage a un tercero que tiene la intención de revender dichos productos a un consumidor final.

10.2 – Ferias, exposiciones y otros foros de venta

Los Consultores LifeVantage pueden exponer y/o vender los productos LifeVantage en ferias y exposiciones profesionales. Antes de entregar un depósito al promotor del evento, los Consultores LifeVantage deben ponerse en contacto por escrito con el Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage para obtener una aprobación condicional, ya que la Política de LifeVantage es autorizar sólo un Consultor LifeVantage por evento. La aprobación final se concederá al primer Consultor LifeVantage que presente un anuncio oficial del evento, una copia del contrato firmado tanto por el Consultor LifeVantage como por el responsable del evento, y un recibo que indique que se ha pagado un depósito por el stand. La autorización sólo se concede para el evento especificado. Cualquier solicitud para participar en futuros eventos deberá ser presentada de nuevo al Departamento de Cumplimiento y Educación de LifeVantage. Además, LifeVantage se reserva el derecho a 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 LifeVantage. No se dará autorización para ferias de intercambio, ventas de garaje, bazares o mercados de agricultores, ya que estos eventos no son propicios para la imagen profesional que LifeVantage desea mostrar.

10.3 – Prohibición de la compra de exceso de existencias

Los Consultores LifeVantage no están obligados a llevar ningún inventario de productos o ayudas de venta. Sin embargo, los Consultores LifeVantage que lo hacen puede que encuentren la venta a clientes y la construcción de una Organización de Marketing algo más fácil 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 LifeVantage. Cada Consultor LifeVantage debe tomar su propia decisión al respecto. Para garantizar que los Consultores LifeVantage no tengan que hacer frente a un exceso de inventario que no puedan vender, dicho inventario podrá ser devuelto a LifeVantage tras la Cancelación del Consultor LifeVantage según el Acuerdo. LifeVantage prohíbe estrictamente la compra de productos en cantidades irrazonables principalmente para calificar para comisiones, bonos o ascensos en el Plan de Compensación de LifeVantage. Los Consultores 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 la compra de bonificaciones

La compra de bonificaciones está estricta y absolutamente prohibida. La "compra de bonificaciones" incluye, entre otros, la participación directa o indirecta de: (1) la inscripción de personas o entidades sin que dichas personas o entidades conozcan y/o hayan firmado un Acuerdo de Consultor LifeVantage; (2) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Consultor o Cliente LifeVantage; (3) la inscripción o el intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como Consultores o Clientes LifeVantage; (4) usar una tarjeta de crédito por o en nombre de un Consultor o Cliente LifeVantage cuando éste no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito; y (5) comprar productos LifeVantage en nombre de otro Consultor o Cliente LifeVantage o bajo el DIN de otro Consultor LifeVantage, o ID de Cliente para tener derecho a comisiones, bonificaciones o incentivos.

10.5 – Prohibición de reenvasado y reetiquetado

Los Consultores LifeVantage no pueden reempaquetar, reetiquetar, rellenar o alterar las etiquetas de ningún producto, información, material o programa LifeVantage de ninguna manera. Los productos LifeVantage deben venderse únicamente en sus envases originales y embalajes completos. Tal reetiquetado, o reenvasado violaría las leyes aplicables, lo que podría resultar en graves sanciones penales. Los Consultores LifeVantage también deben ser conscientes de que la



responsabilidad civil puede surgir cuando, como consecuencia del reenvasado o reetiquetado de los productos, la(s) persona(s) que use(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 LifeVantage a clientes consumidores finales. Los Consultores LifeVantage deben cumplir los requisitos de ventas personales y de la Organización de Marketing (así como cumplir otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para ser elegibles para los reembolsos, bonificaciones, comisiones y ascensos a niveles superiores de logro aplicables.

11.1.1 – Volumen de ventas

Los Consultores LifeVantage deben satisfacer el Requisito de Volumen de Ventas ("SVR") y el Requisito de Volumen de Ventas del Grupo ("GSV") tal y como se especifica en el Plan de Compensación de LifeVantage para cumplir con los requisitos asociados a un Rango en particular. LifeVantage permitirá a los Consultores LifeVantage que no cumplan los requisitos en un mes determinado recuperar el volumen necesario una vez en un año natural sin coste alguno. Posteriormente, un Consultor LifeVantage podrá calificar hasta dos veces más en el mismo año calendario, completando el volumen necesario y pagando una cuota de \$100 cada vez.

11.2 – Sin restricciones de territorio

No hay territorios exclusivos concedidos a nadie.

11.3 – Regla del 70 % de ventas

La Regla de Ventas del 70 % significa que al realizar cualquier nuevo pedido de productos, se considera que cada Consultor LifeVantage ha certificado que ha vendido o consumido al menos el 70 % de todos los productos adquiridos en pedidos anteriores. Cada Consultor 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, incluyendo las pruebas de las ventas minoristas, durante un periodo de al menos cuatro (4) años. El Consultor LifeVantage se compromete a poner esta documentación a disposición de La Empresa cuando ésta lo solicite. El incumplimiento de este requisito o la representación falsa de la cantidad de producto vendido o consumido para avanzar en el Plan de Compensación de LifeVantage constituye un incumplimiento del Acuerdo y es motivo de cese. Además, el incumplimiento de este requisito da derecho a La Empresa a recuperar cualquier comisión pagada al Consultor LifeVantage por cualquier periodo de tiempo durante el cual no se mantenga dicha documentación o por el cual se haya incumplido esta disposición.

11.4 – Comprobantes de ventas

Los consultores de LifeVantage® deben proporcionar a sus clientes de reventa un comprobante oficial de venta de LifeVantage® en el momento de la transacción. Estos comprobantes establecen los derechos de protección al consumidor otorgados por la legislación aplicable. Los consultores de LifeVantage® deben conservar todos los comprobantes de ventas al por menor durante un período de cuatro (4) años y proporcionarlos a la compañía si así lo solicita. Los registros que documenten las compras de los clientes de los consultores de LifeVantage® serán conservados por la compañía. Los consultores de LifeVantage® deben asegurarse de que cada comprobante de venta incluya la siguiente información: (1) la fecha de la transacción, (2) la fecha —no anterior al tercer día hábil siguiente a la transacción— en la que el comprador puede notificar la cancelación, y (3) el nombre y la dirección del consultor de LifeVantage® que realizó la venta. Además, los consultores de LifeVantage® deben informar verbalmente a los clientes de reventa sobre sus derechos de cancelación. Sin perjuicio de lo anterior, únicamente los consultores de LifeVantage® que hayan proporcionado un certificado válido de exención de impuesto sobre ventas y/o una licencia de registro de impuesto sobre ventas podrán revender productos, según se detalla en la sección 16.4 más adelante.

SECCIÓN 12 – REEMBOLSOS, BONIFICACIONES Y COMISIONES

12.1 – Calificaciones de los reembolsos, bonificaciones y comisiones

Un Consultor LifeVantage debe estar activo y cumpliendo con el Acuerdo para tener derecho a reembolsos, bonificaciones y comisiones ("Distribuciones Financieras"). Mientras un Consultor LifeVantage cumpla con los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará las Distribuciones Financieras a dicho Consultor LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage.

12.1.1 – Ajuste de reembolsos, bonificaciones y comisiones

Los Consultores de LifeVantage reciben Distribuciones Financieras basadas en las ventas reales de productos a



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, las Distribuciones Financieras atribuibles al producto o productos devueltos serán deducidas 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 LifeVantage que recibieron las Distribuciones Financieras sobre las ventas o compras de los productos reembolsados.

12.1.2. – Cuotas de pago de comisiones

LifeVantage usa varios terceros para facilitar los pagos a sus Consultores LifeVantage y los Consultores LifeVantage tendrán que pagar una cuota nominal o cuota de transacción cobrada por dicho tercero para acceder y/o retirar sus ganancias.

12.1.3. – Cancelación en los primeros 30 días

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

12.2 – Comisiones y créditos no reclamados

Los Consultores LifeVantage deben depositar o cobrar los pagos de reembolsos, comisiones y bonificaciones en un plazo de seis meses a partir de su fecha de emisión. Si un pago permanece sin cobrar después de seis (6) meses, será anulado. Después de que un pago haya sido anulado, LifeVantage intentará notificar al Consultor LifeVantage que tiene un pago anulado enviando una notificación mensual por escrito a su última dirección conocida o correo electrónico identificando la cantidad del pago y avisando que el Consultor LifeVantage puede solicitar que el pago sea reemitido. Se cobrará una cuota simbólica por cualquier pago reemitido.

12.3 – Viajes de incentivo y premios

La Empresa puede ocasionalmente ofrecer viajes de incentivo y otros premios a Consultores LifeVantage cualificados. Estos premios o viajes pueden basarse en el Rango y/o en el desempeño meritorio en ventas de los Consultores LifeVantage y se proporcionan únicamente a la(s) persona(s) que figure(n) en un Acuerdo de Consultor LifeVantage calificado, hasta el pasaje aéreo para dos de dichas personas y alojamiento en hotel de una habitación. Los viajes de incentivo o premios 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 elijan no asistir a los viajes o no aceptar los premios. A pesar de cualquier disposición contraria en el presente documento, y aunque la Empresa puede pagar algunos o todos los costos de dichos viajes de incentivo, el Consultor LifeVantage se compromete a indemnizar y mantener indemne a la Empresa de cualquier reclamación, lesión, pérdida u otro daño sufrido en relación con el viaje por el Consultor LifeVantage y/o sus invitados que incluyan visitas y/o viajes a las oficinas de LifeVantage. El Consultor LifeVantage no podrá reclamar ni recurrir a ninguna Política de seguro de la Empresa para cubrir los costos y gastos de cualquier lesión, pérdida u otros daños sufridos por el Consultor LifeVantage y/o sus invitados. La Empresa puede estar obligada por la legislación local a incluir el valor justo de mercado de cualquier premio de incentivo, viaje, etc., en el informe fiscal de fin de año del Consultor LifeVantage. El Consultor LifeVantage es responsable de todos los impuestos aplicables y se compromete a eximir a la Empresa de cualquier obligación fiscal relacionada con estos viajes de incentivo y premios. Si se descubre que el Consultor LifeVantage ha hecho alguna declaración falsa o ha violado el Acuerdo al hacerse elegible para estos viajes de incentivo y premios, la Empresa puede cobrar al Consultor LifeVantage cualquier costo incurrido por la Empresa o por cualquier beneficio o premio recibido por el Consultor LifeVantage. La Empresa se reserva el derecho, a su sola y absoluta discreción, de desautorizar la participación por cualquier razón que considere necesaria.

12.4 – Informes

Únicamente a los efectos de esta Sección 12.4, "LifeVantage" significa la entidad, sus filiales y todos sus trabajadores, directivos, consejeros, contratistas de LifeVantage, Consultores, Clientes y agentes de LifeVantage.

12.4.1 – Informes de la organización de Marketing

Los Consultores LifeVantage entienden que LifeVantage proporciona regularmente información a cada uno de sus Consultores LifeVantage. Esto incluye, entre otros, informes de la actividad de la Línea Descendente de la Organización de Marketing en línea o por teléfono, como el ("SV") y el GSV, y la actividad de patrocinio de la Línea Descendente (la "Información").

12.4.2 – Indemnización por informes

Cada Consultor LifeVantage se compromete a no hacer valer nunca ninguna reclamación de cualquier naturaleza contra LifeVantage, incluidos sus directivos, administradores, trabajadores y contratistas de LifeVantage, que se derive o esté relacionada de cualquier modo con la presentación, compilación, desarrollo, publicación y difusión por parte de LifeVantage de la Información, incluyendo, entre otros, una reclamación por pérdida de utilidades, bonificaciones, comisiones y pérdida de oportunidades. Este Acuerdo por parte de cada Consultor LifeVantage se extiende a cualquier



acción u omisión de acción por parte de LifeVantage como, entre otros, la inexactitud, el carácter incompleto, los inconvenientes, el retraso o la pérdida del uso de la Información. Sin embargo, esta Sección 12.4.2 no aplica a reclamos

que puedan surgir como resultado de mala conducta intencional o negligencia temeraria de los derechos de los Consultores LifeVantage por parte de LifeVantage.

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

13.1 – Garantía de productos

Los productos y materiales de marketing abiertos y sin abrir devueltos dentro de los treinta (30) días siguientes a la compra recibirán un reembolso del 100 %. Todas las devoluciones deben tener una Autorización de Devolución de Mercancía ("RMA"), emitida a través de Soporte al Consultor. El producto debe ser recibido por la Empresa dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la recepción de la RMA o el producto no será elegible para devolución.

13.2 – Recompra de existencias

Los productos sin abrir a los que les queden al menos seis (6) meses antes de su fecha de caducidad podrán devolverse en un plazo de doce (12) meses desde su compra y recibirán un reembolso del 100 %, menos una cuota de manejo y reabastecimiento de existencias del 10 %, siempre que se reciba un RMA, emitido a través del Soporte al Consultor, y de acuerdo con el apartado 12.1.1 - Ajuste de reembolsos, bonificaciones y comisiones, anteriormente mencionado. El reembolso se tramitará en un plazo máximo de veinte (20) días a partir de la recepción del producto.

13.2.1 – En caso de rechazo de un envío, tanto si se trata de una suscripción como de un pedido recién realizado, LifeVantage cargará una cuota de reabastecimiento del 10 % a la forma de pago registrada.

13.3 – Excepciones a las Políticas de Devolución

Las Distribuciones Financieras previamente pagadas podrán ser anuladas o ajustadas como resultado de la devolución del producto y a la entera discreción de la Empresa. Las Distribuciones Financieras pagadas al Consultor LifeVantage y a su Línea ascendente por el producto devuelto por el Consultor LifeVantage o el Cliente podrán ser debitadas de las respectivas cuentas de Consultor LifeVantage de la Línea ascendente o retenidas de las Distribuciones Financieras presentes o futuras. El Consultor LifeVantage acepta que no dependerá del volumen existente de la Organización de Marketing al cierre de un periodo de comisiones, ya que las devoluciones pueden causar cambios en el volumen, título, Rango y/o Distribuciones Financieras.

13.4 – Residentes de Montana

Los residentes de Montana podrán cancelar el Acuerdo en un plazo de quince (15) días a partir de la fecha de inscripción y podrán devolver su Kit de Inicio para obtener un reembolso completo dentro de dicho plazo.

SECCIÓN 14 – RESOLUCIÓN DE LITIGOS Y RECURSOS

14.1 – Limitación de recursos

En la máxima medida permitida por la ley aplicable, ni LifeVantage ni ninguno de sus funcionarios, directores, gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables ante cualquier Consultor LifeVantage o cualquier otra persona por cualquier daño indirecto, consecuente, incidental, especial o punitivo que surja de o esté relacionado con el Acuerdo, incluyendo entre otros: supuestos daños relacionados con retrasos o fallos en relación con el pedido, la entrega y la calidad de los productos LifeVantage; el pago o impago de compensaciones en virtud del Plan de Compensación LifeVantage; y cualquier información proporcionada por LifeVantage a los Consultores LifeVantage, incluida la información relacionada con la Organización de Marketing, las Líneas Ascendentes, las listas y ganancias de los Consultores LifeVantage y otra información similar. Ni LifeVantage ni ninguno de sus funcionarios, directores, gerentes, empleados, agentes o afiliados serán responsables bajo ninguna teoría por cualquier condición o circunstancia causada por fuerza mayor, incluyendo entre otros, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, desastres naturales, muerte, crisis de salud, incluyendo epidemias y pandemias, disturbios civiles, reducción o interrupción de una fuente de suministro, o decretos u órdenes gubernamentales.

14.2 - Arbitraje obligatorio

14.2.1 - Acuerdo para el arbitraje

Salvo que se disponga expresamente lo contrario en el Acuerdo, cualquier controversia, reclamación o litigio entre la Empresa y un Consultor LifeVantage, incluyendo, entre otros, cualquier controversia, reclamación o litigio que surja de o esté relacionado de alguna manera con el Acuerdo, ya sea que dicha reclamación surja por agravio, contrato, equidad o de otra manera, se resolverá mediante arbitraje vinculante y confidencial administrado por JAMS de acuerdo con sus



Normas y Procedimientos Integrales, que están disponibles en el sitio web de JAMS. El árbitro tendrá autoridad exclusiva para determinar si cualquier reclamación o controversia particular es susceptible de arbitraje y está cubierta por esta

disposición. El árbitro también tendrá autoridad exclusiva para resolver cualquier disputa relacionada con la aplicabilidad de esta disposición de arbitraje, incluyendo, entre otros, cualquier reclamación de que toda o parte de esta disposición es nula o anulable. Asimismo, las partes acuerdan que ningún árbitro tiene autoridad para (1) conceder indemnizaciones superiores a las estipuladas en el presente Acuerdo; o (2) conceder daños consecuentes o punitivos o cualquier otro tipo de daños que no se correspondan con los daños reales y directos de la parte vencedora. **LOS CONSULTORES LIFEVANTAGE RENUNCIAN POR LA PRESENTE A TODO INTENTO DE JUICIO CON JURADO O ANTE CUALQUIER TRIBUNAL.** Todos los procedimientos de arbitraje se celebrarán exclusivamente en el Condado de Salt Lake, Estado de Utah, con exclusión obligatoria de todos los demás foros. Todas las partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento de conformidad con las Reglas Federales de Procedimiento Civil, y se aplicarán las Reglas Federales de Evidencia. Habrá un árbitro, un abogado, que deberá tener experiencia en transacciones de derecho comercial, con una fuerte preferencia por un abogado con conocimientos en la industria de la venta directa, seleccionado del panel que JAMS proporciona. Los costos por iniciar el arbitraje correrán a cargo de la parte que inicie el arbitraje, y cada parte asumirá todos los demás costos y gastos del arbitraje, incluyendo las cuotas legales y de presentación. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y podrá, en su caso, hacerse constar en una sentencia ante cualquier tribunal de jurisdicción competente. El árbitro emitirá una decisión motivada y por escrito. Este Acuerdo de arbitraje sobrevivirá a cualquier cese o expiración del Contrato.

14.2.2 – Confidencialidad

Las partes y el árbitro mantendrán la confidencialidad, a excepción de analizar las reclamaciones con testigos de buena fe de la controversia, y a menos que todas las partes estipulen lo contrario, y no revelarán a terceros el fondo ni el fundamento del procedimiento de arbitraje de la controversia, disputa o reclamación, ni el fondo ni el contenido de ninguna oferta de transacción ni de las discusiones u ofertas de transacción relacionadas con la disputa; los alegatos, o el contenido de cualquier alegato, o sus anexos, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje; el contenido de cualquier testimonio u otra prueba presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a través de la presentación de pruebas en un arbitraje; los términos o el importe de cualquier laudo arbitral; y las resoluciones del árbitro sobre cualquier cuestión procesal y/o sustantiva implicada en el caso. Las partes acuerdan y entienden que el mantenimiento de la confidencialidad según lo dispuesto en esta disposición es de suma importancia y acuerdan que LifeVantage tiene secretos comerciales e información propietaria y confidencial valiosos que están protegidos por esta disposición; y que LifeVantage tendrá derecho a medidas cautelares temporales, preliminares y permanentes para hacer cumplir esta disposición. Si una de las partes incumple sus obligaciones de confidencialidad en virtud de esta disposición de arbitraje, la parte no infractora incurrirá en daños significativos a su reputación y buena voluntad que no serán fácilmente calculables. Por lo tanto, si una parte, sus abogados, agentes o un apoderado de una parte incumple las disposiciones de confidencialidad de esta disposición de arbitraje, la parte no infractora tendrá derecho a una indemnización por daños y perjuicios por un importe de \$10,000.00 dólares estadounidenses o su equivalente en moneda local por infracción, o \$25,000.00 dólares estadounidenses o su equivalente en moneda local por infracción si la divulgación se publica en Internet, incluida entre otros 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. No obstante esta disposición de confidencialidad e indemnización por daños y perjuicios, nada de lo aquí dispuesto limitará el derecho o la capacidad de una parte 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 esta cantidad por daños y perjuicios es razonable y renuncian a cualquier reclamación o defensa de que constituye una penalización. El incumplimiento de la disposición de confidencialidad mediante la difusión o publicación de información cubierta por esta disposición (incluida, entre otros, la publicación en Internet o en cualquier plataforma de redes sociales) por una parte, un agente de una parte o un apoderado de una parte constituirá un acto de mala fe grave y gratuita, y constituirá una renuncia del derecho de la parte incumplidora a presentar la(s) reclamación(es) y/o defensa(s) contra la parte no incumplidora, y dará derecho a la parte no incumplidora a una sentencia en rebeldía contra la parte incumplidora.

14.2.3 – Renuncia a demanda colectiva

RENUNCIA A DEMANDA COLECTIVA: cualquier reclamación presentada por un Consultor LifeVantage debe presentarse a título individual y no como demandante o miembro de una demanda colectiva en cualquier procedimiento de clase, colectivo, representativo, de múltiples demandantes o similar ("**Demanda Colectiva**"), a menos que lo prohíba la ley. Las partes renuncian expresamente a su capacidad para mantener cualquier Demanda Colectiva en cualquier foro. El árbitro no tendrá autoridad para combinar o agregar reclamaciones similares o llevar a cabo ninguna Demanda Colectiva ni dictar un laudo a favor de ninguna persona o entidad que no sea parte del arbitraje. Cualquier reclamación de que la totalidad o parte de esta Renuncia a Demanda Colectiva es inaplicable, ilegítima, nula o anulable sólo podrá ser determinada por un tribunal de jurisdicción competente y no por un árbitro. Un Consultor LifeVantage puede optar por no participar en esta renuncia a demanda colectiva presentando una notificación por escrito del deseo del Consultor de optar por no participar al Departamento de Cumplimiento y Educación de la Empresa (compliance@lifevantage.com) dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que se inscriba como Consultor LifeVantage. **LAS PARTES ENTIENDEN QUE HABRÍAN TENIDO DERECHO A LITIGAR ANTE UN TRIBUNAL Y A QUE UN JUEZ O UN JURADO DECIDIERAN SU CASO, Y LAS PARTES RENUNCIAN EXPRESAMENTE AL DERECHO A SER PARTE EN UNA DEMANDA COLECTIVA O REPRESENTATIVA. LAS PARTES ENTIENDEN Y ELIGEN QUE CUALQUIER RECLAMACIÓN SE DECIDA INDIVIDUALMENTE, ÚNICAMENTE A TRAVÉS DEL ARBITRAJE.**

14.2.4 – Acuerdo separado y divisible



Las partes entienden y acuerdan que esta Sección 14 opera como un acuerdo separado y distinto que es separable del resto del Acuerdo y es ejecutable independientemente de la aplicabilidad de cualquier otra disposición de los P y P o del Acuerdo en su conjunto. La consideración de esta disposición separada incluye, entre otros, el Acuerdo mutuo de las partes para arbitrar las reclamaciones.

14.25 – Derecho de LifeVantage a buscar reparación judicial

Nada en estos P y P impedirá a LifeVantage aplicar y obtener de cualquier tribunal competente una orden de embargo, una medida cautelar temporal, una medida cautelar preliminar, una medida cautelar permanente, u otra medida disponible para salvaguardar y proteger los intereses de LifeVantage antes, durante o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro procedimiento o en espera de la emisión de una decisión o laudo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

14.26 – Exclusión del arbitraje y sede obligatoria

La obligación de arbitraje de esta sección no se aplicará en los casos y disputas que surjan de o se relacionen con la violación de las siguientes secciones de este Acuerdo (1) Sección 6 (Conflictos de Intereses); (2) Sección 7.1 (Organización de Marketing [Informes Genealógicos]); Sección 8.5.11 (Sitios web de subastas en línea); y Sección 8.5.12 (Venta minorista en línea). Las partes acuerdan que la violación de cualquiera de estas secciones dará derecho a LifeVantage a una compensación equitativa temporal, preliminar y permanente porque: (a) no habrá un recurso adecuado por ley; (b) LifeVantage sufrirá un daño inmediato e irreparable si se violan dichas secciones; y (c) si no se concede una compensación equitativa temporal, preliminar y permanente, el daño a LifeVantage será mayor que el daño potencial al Consultor LifeVantage que viole dichas disposiciones si se concede dicha compensación. En cualquiera de dichas acciones, la parte vencedora tendrá derecho a recuperar todos los costos y gastos del litigio, incluyendo los honorarios de abogados, incurridos en relación con dicha acción, incluyendo entre otros la investigación de dichas acciones en relación con o antes del litigio. Todas estas demandas se interpondrán exclusivamente ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito de Utah, División Central, o en los tribunales estatales con sede en el Condado de Salt Lake, Utah, Estados Unidos. Las partes aceptan la jurisdicción exclusiva y la competencia obligatoria ante dichos tribunales y renuncian a todas y cada una de las objeciones a dichos foros, incluyendo forum non conveniens y falta de jurisdicción personal.

14.27 – Ley aplicable

La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. Salvo que el Acuerdo disponga específicamente lo contrario, todos los demás asuntos relacionados o derivados del presente Acuerdo y/o de la relación entre las partes, incluida su interpretación, la aplicabilidad del Acuerdo y todas las reclamaciones derivadas o relacionadas con el mismo, ya sean contractuales, extracontractuales, legales o patrimonial, se regirán exclusivamente por las leyes del Estado de Utah, sin dar efecto ni tener en cuenta ningún conflicto de principios legales.

14.28 – Plazo de prescripción

Cualquier controversia, reclamación o litigio entre la Empresa y un Consultor LifeVantage, incluyendo entre otros cualquier controversia, reclamación o litigio derivado o relacionado de alguna manera con el Acuerdo, tanto si dicha reclamación surge por responsabilidad extracontractual, contractual, patrimonial o de otro tipo, deberá presentarse en el plazo de un (1) año a partir de la fecha en que se produjo el acto u omisión que dio lugar a la reclamación, excepto cuando lo prohíba la legislación aplicable.

14.29 – Arbitraje no aplicable a sanciones disciplinarias

LifeVantage no estará obligada a recurrir al proceso de arbitraje antes de imponer sanciones disciplinarias por violación del Acuerdo, de conformidad con la Sección 14.3 siguiente.

14.2.10 – Residentes en Luisiana

Las disposiciones anteriores se aplicarán a los residentes de Luisiana, con la excepción de que los residentes de Luisiana podrán someter una demanda de arbitraje en el foro de su domicilio y de conformidad con la legislación de Luisiana.

14.3 Sanciones disciplinarias

14.3.1 – Imposición de sanciones

Cualquier incumplimiento de cualquier parte del Acuerdo, incluyendo estas P y P, o si LifeVantage determina que un Consultor LifeVantage ha participado o está participando en cualquier conducta ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o si LifeVantage determina que un Consultor LifeVantage ha violado cualquier deber de derecho común o estatutario para con LifeVantage, incluyendo entre otros cualquier deber de cuidado o lealtad, o si LifeVantage determina que un Consultor LifeVantage ha participado en cualquier acto u omisión que, a discreción de la Empresa, pueda dañar la reputación o buena voluntad de la Empresa, puede resultar, a discreción de LifeVantage, en una o más de las siguientes acciones:



- 1) una advertencia o amonestación por escrito;
- 2) un requerimiento para que el Consultor tome medidas correctivas inmediatas, incluyendo entre otros el reembolso personal a los Clientes que puedan haberse visto perjudicados por la conducta del Consultor;
- 3) imposición de una multa, que podrá ser retenida de los pagos de bonificaciones y comisiones;
- 4) pérdida del derecho a uno o más pagos de bonificaciones y/o comisiones y/o Distribuciones Financieras, en su totalidad o en parte;
- 5) la retención de las Distribuciones Financieras durante el período en que LifeVantage esté investigando cualquier conducta en cuestión en virtud de esta disposición;
- 6) suspensión del Negocio del Consultor y/o Acuerdo durante uno o más periodos de pago;
- 7) la eliminación o traslado de Consultores de la Organización de Marketing del Consultor LifeVantage;
- 8) anulación del Acuerdo;
- 9) cancelación del Acuerdo de cualquier otro integrante de la unidad familiar del Consultor LifeVantage o de una Parte Afiliada que esté asociada con el Consultor LifeVantage en cuestión; y/o
- 10) cualquier otra medida permitida dentro de cualquier parte del Acuerdo y que LifeVantage considere apropiada para resolver o proporcionar un recurso por lesiones o daños causados por la conducta del Consultor LifeVantage.

14.3.2 – Investigaciones de la empresa

En caso de suspensión del Acuerdo de un Consultor LifeVantage por parte de la Empresa, el Consultor no tendrá ningún derecho o reclamo sobre cualquier pago de bonificaciones o comisiones retenida por la Empresa durante el período de suspensión. La Empresa tendrá derecho a mantener el período de suspensión durante el tiempo que sea necesario para investigar a fondo los hechos y eventos relacionados con la suspensión y para considerar la respuesta de la Empresa. En el caso de que la Empresa determine después de dicha investigación que, a su discreción, los motivos de la suspensión carecían totalmente de fundamento y no estaban respaldados por ninguna prueba, la Empresa podrá elegir pagar al Consultor una parte o la totalidad de los pagos de bonificaciones o comisiones retenidos por la Empresa durante el periodo de suspensión; pero el Consultor no tendrá ningún derecho adquirido al pago de dichos pagos de bonificaciones o comisiones. En cualquier otra circunstancia, incluyendo entre otras la cancelación del Acuerdo o el restablecimiento a pesar de encontrar que la suspensión estaba justificada o apoyada por alguna prueba, los Consultores no recibirán ni tendrán derecho a los pagos de bonificaciones o comisiones retenidas por la Empresa durante el periodo de suspensión. Ninguna de las disposiciones de esta sección tiene por objeto limitar los derechos y recursos legales de La Empresa, incluido su derecho a entablar acciones legales contra cualquier Consultor LifeVantage.

14.3.3 – Apelación de sanciones disciplinarias

Si un Consultor LifeVantage desea apelar una sanción disciplinaria, la apelación del Consultor LifeVantage debe ser por escrito y enviada por correo certificado, con acuse de recibo y recibida por la Empresa dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha de la notificación disciplinaria de LifeVantage. Si la apelación no es recibida por LifeVantage dentro del período de 15 días, la sanción será definitiva. El Consultor LifeVantage debe presentar toda la documentación de apoyo junto con su correspondencia de apelación y se le anima a presentar todas las pruebas relativas a los asuntos en cuestión. Si el Consultor LifeVantage presenta una apelación oportuna de cualquier sanción, LifeVantage revisará y reconsiderará la sanción, estudiará cualquier otra acción apropiada y notificará por escrito su decisión al Consultor LifeVantage.

SECCIÓN 15 – PEDIDOS

15.1 – Clientes

Se anima a los Consultores LifeVantage a promover el Programa Cliente de LifeVantage entre sus Clientes. El Programa Cliente de LifeVantage permite a los Clientes comprar sus productos directamente a LifeVantage a través de pedidos de suscripción o pedidos puntuales. Los Clientes pueden hacer sus pedidos en línea en el sitio de Internet de LifeVantage o simplemente llamar al número gratuito de LifeVantage para hacer sus pedidos, que pueden cargar a su tarjeta de crédito. LifeVantage enviará entonces los productos pedidos directamente al Cliente y acreditará dichos pedidos al Consultor LifeVantage de referencia.

15.2 – Compra de productos LifeVantage

Cada Consultor LifeVantage debe comprar sus productos directamente a LifeVantage bajo su Número de Consultor



LifeVantage. Si un Consultor LifeVantage compra productos de otro Consultor LifeVantage o de cualquier otra fuente, el Consultor LifeVantage comprador no recibirá el Volumen de Ventas, y/o cualquier posible Distribución Financiera asociada a dicha compra.

15.3 – Políticas generales de pedidos

Al recibir pedidos por correo con un pago no válido 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 laborables, el pedido será devuelto sin procesar. 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 rápidamente cualquier parte de un pedido actualmente en existencias. Si, sin embargo, un elemento pedido está agotado, será puesto en pedido pendiente y enviado cuando LifeVantage reciba inventario adicional. A los Consultores LifeVantage se les cobrará y se les dará Volumen de Ventas sobre los elementos pedidos pendientes a menos que se notifique en la factura que el producto ha sido descontinuado. LifeVantage notificará a los Consultores y Clientes de LifeVantage si los elementos son pedidos pendientes y no se espera que se envíen dentro de treinta (30) días a partir de la fecha del pedido. También se indicará una fecha estimada de envío. Los pedidos pendientes podrán ser anulados a petición del Cliente o del Consultor LifeVantage. Los Clientes y Consultores LifeVantage pueden solicitar un reembolso, crédito en cuenta, o mercancía de reemplazo para pedidos pendientes cancelados. Si se solicita un reembolso, el Volumen de Ventas del Consultor LifeVantage será disminuido por el importe correspondiente al reembolso en el mes en el que éste sea emitido.

15.5 – Confirmación de pedidos

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

15.6 – Abandono de productos

Una transacción de pedido se considera completa 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 los Consultores LifeVantage liberan a la Empresa de cualquier otra obligación o responsabilidad.

SECCIÓN 16 – PAGO Y ENVÍO

16.1 – Depósitos

Ningún dinero debe ser pagado o aceptado por un Consultor LifeVantage por una venta a uno de sus Clientes de reventa personal excepto en el momento de la entrega del producto. Los Consultores LifeVantage no deben aceptar dinero de sus Clientes revendedores para ser retenido como depósito en previsión de futuras entregas.

16.2 – Fondos insuficientes

Es responsabilidad de cada Consultor LifeVantage asegurarse de que hay fondos suficientes o crédito disponible en su cuenta para cubrir cualquier pedido de suscripción mensual o cualquier otro pedido. LifeVantage no está obligada a ponerse en contacto con los Consultores LifeVantage en relación con los pedidos cancelados por fondos o crédito insuficientes. Este tipo de cancelación de pedidos puede resultar en la no recepción del producto o en el incumplimiento de los requisitos de Volumen de Ventas del Consultor LifeVantage para el mes.

16.3 – Restricciones al uso de tarjetas de crédito por terceros

Los Consultores LifeVantage no permitirán a otros Consultores y Clientes de LifeVantage usar sus tarjetas de crédito o usar las tarjetas de crédito de terceros.

16.4 – Impuestos sobre ventas, valor agregado, volumen de negocios o impuestos equivalentes

En virtud de sus operaciones comerciales, LifeVantage está obligada a cobrar impuestos sobre las ventas —ya sean impuestos especiales, selectivos, al consumo, sobre transacciones, sobre el valor agregado, sobre el volumen de negocios o impuestos equivalentes— según lo exijan las autoridades fiscales con jurisdicción correspondiente, ya se apliquen a nivel federal, estatal o local (ciudad, municipio, comuna u otro). En adelante, todos ellos se denominarán



colectivamente «impuesto sobre ventas». Dichas autoridades fiscales con jurisdicción exigen a LifeVantage® cobrar o recaudar el impuesto sobre ventas, ya sea cargándolo, aplicándolo o adicionándolo a los importes facturados o por facturar en todas las compras realizadas por consultores y clientes, y remitir dicho impuesto sobre ventas a las autoridades fiscales correspondientes. En consecuencia, LifeVantage® recaudará y remitirá el impuesto sobre ventas en todas las compras de productos realizadas por el consultor para consumo personal, de acuerdo con las tasas impositivas aplicables de las autoridades fiscales de la jurisdicción a la que se destine el envío. Si el consultor desea revender productos de LifeVantage®, primero deberá proporcionar a la compañía un certificado válido de exención de impuesto sobre ventas y/o una licencia de registro de impuesto sobre ventas. Si el consultor ha presentado, y LifeVantage® ha aceptado, un certificado válido de exención de impuesto sobre ventas o una licencia de registro de impuesto sobre ventas, entonces el consultor podrá comprar productos de LifeVantage® para su reventa y dicho impuesto sobre ventas no se añadirá a la factura, si y en la medida en que lo permita la legislación o la normativa aplicable. En ese caso, la responsabilidad de recaudar y remitir dicho impuesto sobre ventas a las autoridades fiscales correspondientes recaerá en el consultor. La exención del pago del impuesto sobre ventas descrita anteriormente se aplicará únicamente a los pedidos que se envíen a una jurisdicción para la cual se haya presentado y aceptado el certificado correspondiente de exención de impuesto sobre ventas y/o la licencia de registro de impuesto sobre ventas. El impuesto sobre ventas aplicable, según lo descrito anteriormente, se cobrará en los pedidos que se envíen por entrega directa («drop shipment») a otra jurisdicción fiscal, según corresponda. Cualquier certificado de exención de impuesto sobre ventas y/o licencia de registro de impuesto sobre ventas, según lo descrito anteriormente, que sea aceptado por LifeVantage® no tendrá, sin embargo, carácter ni efecto retroactivo. En ninguna circunstancia LifeVantage® aceptará certificados de exención de impuesto sobre venta y/o licencias de registro de impuesto sobre ventas provenientes de clientes.

SECCIÓN 17 – INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

17.1 – Efecto de la cancelación

Mientras un Consultor LifeVantage permanezca Activo y cumpla con los términos del Acuerdo, LifeVantage pagará las Distribuciones Financieras a dicho Consultor LifeVantage de acuerdo con el Plan de Compensación de LifeVantage. Las Distribuciones Financieras de un Consultor LifeVantage constituyen la contraprestación total por los esfuerzos y actividades del Consultor LifeVantage, relacionados con la generación de ventas (incluyendo la creación de una Organización de Marketing). Tras la terminación y/o no renovación de este Acuerdo (conforme a uno o más de los métodos establecidos en esta Sección 17 o según lo previsto en el presente Acuerdo) (denominados colectivamente “Cancelación”), el ex Consultor LifeVantage no tendrá ningún derecho, título, reclamo o participación en la Organización de Marketing que operaba, ni en las Distribuciones Financieras derivadas de las ventas generadas por dicha Organización de Marketing. Un Consultor LifeVantage cuyo Negocio de Consultor LifeVantage sea cancelado perderá permanentemente todos sus derechos como Consultor LifeVantage. Esto incluye la cancelación de los derechos para vender productos LifeVantage y la cancelación de los derechos a recibir futuras Distribuciones Financieras derivadas de las ventas y otras actividades de la anterior Organización de Marketing del Consultor LifeVantage. En caso de cancelación, los Consultores LifeVantage aceptan renunciar a todos los derechos que pudieran tener, incluyendo, entre otros, los derechos de propiedad, a su anterior Organización de Marketing y a cualquier bonificación, comisión u otra remuneración derivada de las ventas y demás actividades de dicha Organización. Tras la cancelación de su Acuerdo, el ex Consultor LifeVantage no podrá presentarse como Consultor LifeVantage y no tendrá derecho a vender productos LifeVantage. Un Consultor LifeVantage cuyo Acuerdo haya sido cancelado recibirá Distribuciones Financieras únicamente por el último período completo de comisiones en el que haya estado Activo y calificado antes de la cancelación (menos cualquier cantidad retenida durante una investigación previa a una cancelación involuntaria). Un Consultor LifeVantage cuyo Acuerdo sea cancelado de conformidad con esta Sección 17 podrá volver a solicitar su registro como nuevo Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo.

17.2 – Cancelación por inactividad

Un Consultor LifeVantage tiene la responsabilidad de liderar su Organización de Marketing con el ejemplo adecuado en la producción personal de ventas a clientes finales. Sin este ejemplo y liderazgo apropiados, el Consultor LifeVantage perderá su derecho a recibir Distribuciones Financieras por las ventas generadas a través de su Organización de Marketing cuando no cumpla con el Requisito de Volumen de Ventas de 150 para cualquier período de comisiones. Si un Consultor LifeVantage no ha generado ningún Volumen de Ventas, ya sea por Volumen de Ventas Personal, Volumen de Ventas de Clientes o ambos, o no ha recibido al menos un mes de Distribuciones Financieras durante el período de 12 meses que comienza en el mes de aniversario del Consultor y termina al final del mes de aniversario del año siguiente, y no ha pagado la cuota de renovación aplicable, la Compañía podrá cancelar el Acuerdo por inactividad.

17.3 – Cancelación involuntaria

El incumplimiento por parte de un Consultor LifeVantage de cualquiera de los términos del Acuerdo puede resultar en cualquiera de las sanciones y/o acciones previstas en el Acuerdo, incluyendo la cancelación involuntaria de su Acuerdo. Salvo disposición contraria en la notificación de Cancelación, ésta será efectiva en la fecha en que se envíe por correo, fax o mensajería urgente una notificación escrita a la última dirección postal, correo electrónico o número de fax conocidos del Consultor LifeVantage, o a su abogado, o cuando el Consultor LifeVantage reciba la notificación efectiva de Cancelación, lo que ocurra primero. La entrada en cualquier otro Acuerdo después de la Cancelación, si alguna vez se concede, debe ser iniciada por y a discreción de la Empresa.



17.4 – Cancelación voluntaria

El Consultor LifeVantage tiene derecho a cancelar el Acuerdo en cualquier momento. La Cancelación debe ser presentada por escrito a la Empresa en su dirección comercial principal enviando una solicitud por correo electrónico a compliance@lifevantage.com desde la dirección de correo electrónico asociada con el Consultor LifeVantage. La notificación escrita debe incluir la firma del Consultor LifeVantage, su nombre en letra de molde, su dirección y el DIN del Consultor LifeVantage. Sin embargo, si un Consultor LifeVantage no está al corriente de sus obligaciones con la Empresa en el momento en que LifeVantage reciba la notificación de Cancelación, las consecuencias de una Cancelación involuntaria pueden entrar en vigor según el Acuerdo.

17.5 – No renovación

Un Consultor 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 o por falta de pago de la cuota anual tal y como se describe en la sección 3.3. La Empresa, a su discreción, también puede optar por no renovar el Acuerdo en la fecha de aniversario del mismo, tal y como se establece en el presente Acuerdo.

17.6 – Reclasificación como Cliente

Un Consultor 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 o por falta de pago de la cuota anual tal y como se describe en la sección 3.3. La Empresa, a su discreción, también puede optar por no renovar el Acuerdo en la fecha de aniversario del mismo, tal y como se establece en el presente Acuerdo.

17.6.1 – En caso de que la Compañía cancele el Acuerdo de conformidad con la Sección 17.2, la Compañía podrá, a su sola discreción, reclasificar al ex Consultor LifeVantage como Cliente y crear una cuenta de cliente para dicho ex Consultor LifeVantage a fin de permitir que la Compañía continúe procesando pedidos de productos, incluyendo pedidos de suscripción mensual válidos, registrados al momento de la cancelación. La Compañía notificará al Consultor LifeVantage que será reclasificado con al menos treinta (30) días de anticipación a la reclasificación.

17.6.2 – En caso de que un Consultor LifeVantage desee cancelar voluntariamente su Acuerdo pero continuar como Cliente de LifeVantage, el Consultor LifeVantage podrá presentar, junto con su solicitud de cancelación conforme a las Secciones 17.4 o 17.5, una solicitud para que la Compañía lo reclasifique como Cliente y cree una cuenta de cliente para permitirle continuar adquiriendo productos LifeVantage.

17.6.3 – Tras la reclasificación de Consultor LifeVantage a Cliente conforme a esta Sección 17.6, los Consultores LifeVantage reconocen y aceptan que todas las compras personales de productos realizadas después de dicha reclasificación, ya sea en suscripción o no, estarán regidas por el Acuerdo de Cliente de LifeVantage disponible en <https://www.lifevantage.com/legal/us-es/customer-agreement-20230613.pdf> cuyos términos se incorporan al presente, y que dichos Consultores LifeVantage reclasificados ya no podrán vender, revender ni distribuir productos LifeVantage ni participar en el Plan de Compensación.

Un Consultor LifeVantage que haya sido reclasificado de conformidad con esta Sección 17.6 podrá volver a solicitar su registro como nuevo Consultor LifeVantage de acuerdo con el Acuerdo.

17.7 – Terminación por Conveniencia

La Compañía se reserva el derecho, en cualquier momento, de dar por terminado el Acuerdo por conveniencia mediante notificación por escrito con treinta (30) días de anticipación. La Compañía no estará obligada a proporcionar ninguna razón ni a demostrar causa alguna para dar por terminado cualquier Acuerdo con cualquier Consultor LifeVantage. En caso de que cualquier Acuerdo con un Consultor LifeVantage sea terminado, el Consultor LifeVantage no tendrá ningún reclamo contra la Compañía, sus afiliados ni sus respectivos funcionarios, directores, agentes, empleados, servidores y representantes, ni derecho a reclamar o percibir ganancias perdidas, oportunidades perdidas u otros daños..

SECCIÓN 18 – DEFINICIONES

Aceptación – significa la aceptación de la solicitud para convertirse en Consultor LifeVantage mediante el llenado de un Acuerdo de Consultor LifeVantage y su entrega a LifeVantage. Se considerará que se produce la "Aceptación" cuando LifeVantage acepte una Solicitud y un Acuerdo de Consultor LifeVantage válidos de una persona que haya decidido convertirse en Consultor LifeVantage.

Activo o Consultor LifeVantage Activo – significa el estado de un Consultor LifeVantage que está en pleno cumplimiento con el Acuerdo de Consultor y ha satisfecho los requisitos mínimos de Volumen de Ventas, según lo establecido en el Plan de Compensación LifeVantage, para asegurar que es elegible para recibir Distribuciones Financieras.



Acuerdo – significa el contrato entre la Empresa y cada Consultor LifeVantage tal y como se define en la sección 2.1, todo ello en su forma actual o modificado ocasionalmente por LifeVantage a su entera discreción. Estos documentos se denominan colectivamente y constituyen el "Acuerdo."

Cancelación – significa el cese de un Negocio de Consultor LifeVantage. La Cancelación puede ser voluntaria o involuntaria, por incumplimiento, no renovación o inactividad. El término Cese a veces se usa aquí indistintamente con Cancelación.

Centro(s) de Negocios – significa posiciones adicionales de consultor colocadas bajo el Negocio de Consultor LifeVantage original según lo permitido en el Plan de Compensación de LifeVantage en vigor antes del 1 de marzo de 2023.

Cliente – significa cualquier persona jurídica cuyo Acuerdo de Cliente LifeVantage haya sido aceptado por la Empresa. Los Clientes de LifeVantage pueden obtener precios más bajos a través de una inscripción de suscripción en la que reciben los productos seleccionados cada mes pagados en cargos mensuales recurrentes. Un Cliente no es un Consultor LifeVantage y no tiene derecho a ninguna Distribución Financiera ni a la venta minorista del producto.

Volumen de Ventas de Clientes – tiene el significado establecido en el Plan de Compensación.

Código Ético de la DSA – La Asociación de venta directa (DSA) tiene el compromiso de cumplir los más altos estándares éticos de regulación para los consumidores interesados y las empresas miembro. Su Código Ético es una sólida serie de políticas que todo miembro de la DSA se compromete a seguir como condición de afiliación. Hace responsables a las empresas miembro, como LifeVantage, de estas políticas que protegen tanto a los vendedores independientes como a los consumidores y fomenta el cumplimiento de estos elevados estándares. Puede encontrar este Código Ético en: https://www.dsa.org/docs/default-source/code-of-ethics/dsa-code-of-ethics-december-2018.pdf?sfvrsn=5598cda5_10.

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

Empresa – significa LifeVantage Corporation y cualquier empresa matriz, afiliadas y/o entidades subsidiarias

Incumplimiento – "Incumplimiento", "Default" y "Violación" significan una transgresión o violación real o supuesta de cualquier parte del Acuerdo.

Informe de Actividad de la(s) Organización(es) de Marketing – se refiere a un informe mensual generado por LifeVantage que proporciona datos críticos relativos a las identidades de los Consultores y Clientes de LifeVantage, información de ventas y actividad de inscripción de cada Organización de Marketing del Consultor LifeVantage. Este informe contiene información confidencial y secretos comerciales propiedad de LifeVantage. Es propiedad exclusiva de LifeVantage.

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

Línea Ascendente – se refiere a la(s) posición(es) de Consultor LifeVantage por encima de un Consultor LifeVantage en particular en una línea de patrocinio o línea de inscripción hasta la Empresa. A la inversa, es la línea de Patrocinadores o Inscripores que vincula a cualquier Consultor y Cliente de LifeVantage con la Empresa.

Material Oficial de LifeVantage – significa literatura, grabaciones de audio o digitales y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por LifeVantage a Consultores y Clientes de LifeVantage.

Organización de Marketing – se refiere a la red de Consultores y Clientes de LifeVantage que existen bajo un Negocio de Consultor LifeVantage y también se denomina "Línea Descendente". Cada Consultor LifeVantage entiende que (1) los Consultores LifeVantage no tienen ningún derecho de propiedad o posesión, título o participación en cualquier individuo, entidad, organización de la(s) Organización(es) de Marketing o en cualquier material generado por LifeVantage o creado por los Consultores LifeVantage o cualquier otro individuo o entidad en la medida en que consista, en su totalidad o en parte, en 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 LifeVantage con respecto a la(s) Organización(es) de Marketing es el derecho contractual a recibir Distribuciones Financieras 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.

Pagado como Rango – el Rango actual de un Consultor LifeVantage, determinado por el Plan de Compensación LifeVantage, para cualquier mes natural. Para ser considerado "Activo" en relación con un Rango en particular, un Consultor LifeVantage debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación LifeVantage.

Volumen de Ventas Personal – tiene el significado establecido en el Plan de Compensación.



Patrocinado – significa los Consultores y Clientes de LifeVantage que han sido inscritos como tales por otro Consultor LifeVantage, que es su Patrocinador.

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

Patrocinador de Colocación – significa el Consultor LifeVantage bajo el cual el Patrocinador coloca a un nuevo Consultor.

Precio de Suscripción – significa el precio de los productos que se paga a la Empresa por los Consultores y Clientes de LifeVantage que han elegido formalizar una Suscripción.

Rango de Carrera – significa el "título" que un Consultor LifeVantage ha alcanzado según el Plan de Compensación de LifeVantage.

Reabastecible y Revendible – se refiere a productos y ayudas de venta si se cumple cada uno de los siguientes elementos: (1) están sin abrir y sin usar; (2) el embalaje y el etiquetado no han sido alterados ni dañados; (3) el producto y el embalaje están en un estado tal que es razonable, comercialmente hablando, venderse a precio completo; (4) los productos se devuelven a LifeVantage en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha de compra; (5) no ha vencido la fecha de caducidad del producto; 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 revendible.

Reclutamiento – significa el hecho o el intento de patrocinar, invitar, inscribir, animar o intentar influir de cualquier otro modo, ya sea directa o indirectamente (entre otros, usando una página web o las redes sociales), o a través de un tercero, a otro Consultor LifeVantage para que se inscriba o participe en una Actividad Competidora. Esta conducta constituye Reclutamiento incluso si las acciones del Consultor son en respuesta a una consulta o contacto realizado por otro Consultor.

Roll-Up – significa el método por el cual se cubre una vacante en una Organización de Marketing dejada por un Consultor LifeVantage cuyo respectivo Acuerdo ha sido cancelado.

Suscripción – significa el programa opcional de LifeVantage por el cual los productos se envían automáticamente a los Consultores y Clientes de LifeVantage. Las Suscripciones están incorporadas en el "Acuerdo" y pueden encontrarse como parte de la Solicitud y Acuerdo del Consultor LifeVantage o de la Solicitud y Acuerdo del Cliente.

Unidad familiar: – e refiere a los cabezas de familia y a los miembros de la familia dependientes que residen en la misma casa.

