

Yoli[®], LLC

Políticas y Procedimientos

1 de julio de 2019



ÍNDICE

SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN	6
1.1 Políticas y Plan de Compensación incorporados al Acuerdo del Distribuidor	6
1.2 Cambios al Acuerdo.....	6
1.3 Retrasos	6
1.4 Divisibilidad de las políticas y disposiciones	6
1.5 Exención.....	7
SECCIÓN 2: CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR	7
2.1 Requisitos para ser Distribuidor	7
2.2 Una cuenta Yoli por persona	8
2.3 Kit para el éxito del Distribuidor.....	9
2.4 Beneficios para el Distribuidor	9
SECCIÓN 3: CÓMO MANEJAR UN NEGOCIO DE YOLI O PARTICIPAR EN EL PROGRAMA DE CLIENTE PREFERIDO DE YOLI	9
3.1 Cumplimiento del Plan de Comercialización y Compensación de Yoli.....	9
3.1.1 SWAG de equipo	11
3.2 Publicidad	11
3.2.1 General.....	11
3.2.2 Sitios web de Distribuidores	12
3.2.3 Nombres de dominio, nombres de redes sociales y direcciones de correo electrónico	12
3.2.4 Marcas registradas y derechos de autor	12
3.2.5 Prohibición de reempaquetado y reetiquetado	12
3.2.6 Eventos	12
3.3 Medios y consultas de los medios	13
3.3.1 Directivas para las redes sociales.....	14
3.4 Correo electrónico no solicitado.....	16

3.5	Faxes no solicitados.....	17
3.6	Entidades empresariales	17
3.7	Cambios en un negocio de Yoli	18
3.7.1	General.....	18
3.7.2	Agregar a un cónyuge como cosolicitante	18
3.8	Cambio de patrocinador.....	18
3.9	Reclamos y actos no autorizados.....	19
3.9.1	Indemnización.....	19
3.9.2	Declaraciones y testimonios sobre los productos	20
3.9.3	Declaraciones sobre ingresos	20
3.9.4	Declaraciones de relación de exclusividad	20
3.10	Canales comerciales	21
3.10.1	Ubicaciones de tiendas minoristas.....	21
3.10.2	Subastas en línea y foros de ventas	21
3.10.3	Ferias comerciales, exposiciones y otros foros de ventas	21
3.11	Conflictos de intereses	21
3.11.1	Compromiso de exclusividad.....	21
3.11.2	Informes de actividad de la línea descendente (genealogía)	22
3.12	Patrocinio cruzado	23
3.13	Errores o preguntas.....	23
3.14	Aprobación o respaldo del gobierno	24
3.15	Impuesto sobre la renta	24
3.16	Estado de contratista independiente.....	24
3.17	Seguro.....	25
3.18	Marketing internacional.....	25
3.19	Carga de inventario y compra de incentivos	25
3.20	Cumplimiento de leyes y ordenanzas	26
3.21	Actos de los miembros de una familia o individuos afiliados.....	26
3.22	Venta, transferencia o cesión del negocio de Yoli.....	26

3.23	Separación de un negocio de Yoli	27
3.24	Sucesión	28
3.24.1	Transferencia en caso de muerte de un Distribuidor	28
3.24.2	Transferencia en caso de incapacidad de un Distribuidor	28
3.25	Técnicas de telemarketing.....	28
SECCIÓN 4: RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES		29
4.1	Cambios en las cuentas	29
4.1.1	Cambio de domicilio o número telefónico	29
4.1.2	Otros cambios en las cuentas.....	30
4.2	Obligaciones de desarrollo continuo	30
4.2.1	Capacitación continua	30
4.2.2	Mayores responsabilidades de capacitación	30
4.2.3	Responsabilidades permanentes de ventas	30
4.3	Acuerdo de no descrédito	30
4.4	Suministro de documentación a los solicitantes	31
4.5	Informes sobre violación de políticas	31
SECCIÓN 5: REQUISITOS DE VENTAS		31
5.1	Ventas de productos	31
5.2	Inexistencia de restricciones de territorio	31
5.3	Recibos de ventas.....	32
SECCIÓN 6: INCENTIVOS Y COMISIONES.....		32
6.1	Requisitos para incentivos y comisiones	32
6.2	Ajustes a incentivos y comisiones	32
6.2.1	Devoluciones y reembolsos.....	32
6.2.2	Cargo por procesamiento de comisiones.....	32
6.2.3	Cargo por usuario inactivo	32
6.3	Informes.....	33

SECCIÓN 7: GARANTÍAS DE PRODUCTO, DEVOLUCIONES Y READQUISICIÓN DE INVENTARIO.....	33
7.1 Garantía de productos.....	33
7.1.1 Garantía de productos del cliente.....	34
7.1.2 Garantía de productos del Distribuidor	34
7.2 Derecho de tres días para cancelar.....	34
7.3 Rechazo de productos	35
7.4 Devolución de inventario de productos y recursos para venta al momento de la cancelación	35
7.4.1 Residentes de Montana.....	35
7.5 Procedimientos para todas las devoluciones.....	35
7.6 Intercambio de productos	36
SECCIÓN 8: RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS	36
8.1 Procedimientos disciplinarios.....	36
8.2 Quejas y reclamos	37
8.3 Resolución de disputas.....	37
8.4 Ley aplicable, jurisdicción y competencia	39
8.5 Reclamos por responsabilidad de productos	39
SECCIÓN 9: PAGO Y ENVÍO.....	39
9.1 Cheques devueltos/Disputa de pagos	39
9.2 Impuestos de ventas	39
SECCIÓN 10: INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN	40
10.1 Efecto de la cancelación	40
10.2 Cancelación debido a inactividad	40
10.3 Renuncia de firma debido a inactividad	41
10.4 Reclasificación del Distribuidor	41

10.5	Cancelación involuntaria	41
10.6	Cancelación voluntaria	41
10.7	No renovación	41
SECCIÓN 11: TÉRMINOS Y DEFINICIONES		41

SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN

1.1 Políticas y Plan de Compensación incorporados al Acuerdo del Distribuidor

Estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con sus enmiendas y a exclusivo criterio de Yoli, LLC (en adelante "Yoli" o la "Empresa"), están incorporados al Acuerdo del Distribuidor de Yoli y constituyen una parte integral de este. En estas Políticas, toda vez que se usa el término "Acuerdo", se refiere en forma conjunta a la Solicitud y el Acuerdo del Distribuidor de Yoli, a estas Políticas y Procedimientos, al Plan de Comercialización y Compensación de Yoli, y a la Solicitud y el Acuerdo de la Entidad Empresarial Yoli (si corresponde). Estos documentos se incorporan con fines de referencia al Acuerdo del Distribuidor de Yoli (todos en su forma actual y con las modificaciones introducidas por Yoli).

Es responsabilidad de cada Distribuidor independiente (en adelante "Distribuidor" o "Miembro") leer y obrar conforme a la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos. Al patrocinar o inscribir a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Distribuidor patrocinador asegurar que el solicitante reciba o tenga acceso en línea a la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos y al Plan de Compensación y Comercialización de Yoli antes de la ejecución del Acuerdo del Distribuidor por parte del Distribuidor. Ninguna promesa o reclamo realizados o implícitos de parte de cualquier Distribuidor o Cliente de Yoli o del personal de Yoli pueden de ninguna forma sustituir las Políticas y Procedimientos de Yoli o el Plan de Compensación de Yoli vigentes. La violación de las Políticas y Procedimientos de Yoli podría resultar en gastos, suspensión y/o terminación.

1.2 Cambios al Acuerdo

Yoli se reserva el derecho de enmendar el Acuerdo y sus precios a su exclusivo y absoluto criterio. Al ejecutar el Acuerdo del Distribuidor, el Distribuidor se compromete a atenerse a todas las enmiendas o modificaciones que Yoli decida realizar. La notificación de enmiendas deberá publicarse en las oficinas de equipos de los Distribuidores o enviarse a los Distribuidores por correo electrónico. Las enmiendas entrarán en vigencia a los 30 días después de publicada la notificación de enmienda. La continuación de los negocios de Yoli por parte de un Distribuidor o la aceptación de un Distribuidor de incentivos o comisiones constituyen la aceptación de todas las enmiendas. La interpretación de estas políticas y procedimientos se hará de una manera que considere y responda a los mejores intereses de la empresa. La empresa se reserva el derecho a rechazar toda solicitud que no sirva para el mejoramiento de la empresa.

1.3 Retrasos

Yoli no será responsable de los retrasos o incumplimientos de sus obligaciones, cuando su ejecución no sea práctica desde el punto de vista comercial debido a circunstancias que excedan el control razonable. Esto incluye, entre otros, huelgas, dificultades laborales, disturbios civiles, guerras, incendios, desastres naturales, muerte, interrupción de la fuente de abastecimiento de una de las partes o decretos u órdenes gubernamentales.

1.4 Divisibilidad de las políticas y disposiciones

Si se determinara que alguna disposición de este Acuerdo, en su forma actual o enmendada, fuera inválida o inejecutable por cualquier razón, solo la porción inválida o inejecutable de la disposición será inaplicable, y los términos y las disposiciones restantes permanecerán en plena vigencia y efectos, y se interpretarán como si tal disposición inválida o inejecutable nunca hubiese sido parte del

Acuerdo.

1.5 Exención

Ninguna de las partes renuncia a su derecho de exigir el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducta de una empresa. El hecho de que cualquiera de las partes no ejerza ningún derecho en virtud de este Acuerdo o no exija el estricto cumplimiento de ninguna obligación o disposición del Acuerdo, como así tampoco el hecho de que una costumbre o práctica de las partes esté en desacuerdo con los términos del Acuerdo, constituirán una exención del derecho de la Parte a exigir el exacto cumplimiento del Acuerdo. La exención de Yoli de una infracción en particular no afectará ni alterará los derechos de la Parte con respecto a ninguna infracción posterior, como así tampoco afectará de ninguna forma los derechos o las obligaciones de cualquier otro Distribuidor. Ningún retraso ni omisión de cualquiera de las Partes a la hora de ejercer cualquier derecho que surja como consecuencia de una infracción afectará ni alterará los derechos de Yoli con respecto a esa infracción u otras subsiguientes.

La existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un Distribuidor contra Yoli no constituirá una defensa del cumplimiento por parte de Yoli de cualquier término o disposición del Acuerdo.

SECCIÓN 2: CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

2.1 Requisitos para ser Distribuidor

Para convertirse en Distribuidor de Yoli, cada solicitante debe:

- I. Tener al menos 18 años de edad en la fecha de firma del Acuerdo.
- II. Residir en los Estados Unidos o sus territorios. Si un Distribuidor Independiente desea realizar una Distribución en otro país que Yoli haya abierto oficialmente, debe cancelar voluntariamente su negocio de Yoli y permanecer inactivo (es decir, el Distribuidor no puede, en forma directa o indirecta, recibir comisiones de Yoli; no puede comprar productos Yoli para la reventa ni vender productos Yoli; no puede patrocinar ni asistir a ninguna actividad de Yoli, ni participar en ninguna otra forma de actividad para Distribuidores Independientes ni operar en ninguna otra cuenta de Yoli) durante seis (6) meses naturales completos. Pasado el periodo de inactividad de seis meses naturales, el Distribuidor anterior puede volver a postularse en el nuevo país de residencia. En ese momento, se tratará al anterior Distribuidor Independiente como miembro nuevo y este no podrá reclamar ninguna organización de línea descendente anterior que pueda haber construido. Un Cliente en otro país en el que opere Yoli o sus subsidiarias puede comprar productos en línea de Yoli o una de sus subsidiarias a través del sitio web replicado del Distribuidor o del sitio web de Yoli.
- III. Comprar un Kit para el éxito del Distribuidor de Yoli (no corresponde en Dakota del Norte).
- IV. Enviar una Solicitud de Distribuidor y un Acuerdo debidamente completados a Yoli. Los solicitantes comprenden que el hecho de aceptar y completar la solicitud electrónica y los términos y las condiciones de inscripción de Yoli LLC se entenderá como si hubieran colocado una Firma electrónica para todos los fines legales y que, con ella, indicaron su aceptación total como Firmantes.
- V. Se requiere que todos los Distribuidores mantengan una Oficina del equipo activa. La tarifa de la Oficina del equipo es de \$9.95 por mes, lo que cubre el costo de proporcionarle al Distribuidor el

sistema de comercialización en línea y las operaciones administrativas necesarios para administrar su negocio independiente de Yoli. En todo momento deberá haber una tarjeta de crédito válida registrada; de lo contrario, la cuenta podría estar sujeta a cancelación.

VI. La Empresa se ha comprometido a proporcionar a sus Distribuidores productos de primera calidad, asistencia excepcional y un plan de compensación probado y exitoso. El Distribuidor acepta representar los productos y la oportunidad de negocio de un modo ético y profesional. Cada Distribuidor se compromete a atenerse al siguiente Código de Ética.

Código de Ética

- Seguiré los más altos estándares de honestidad e integridad en el desarrollo y la operación de mi negocio de Yoli.
- En todo momento, me conduciré y manejaré mi negocio de un modo ético, moral, legal y financieramente correcto, y no participaré de ninguna práctica fraudulenta o ilegal.
- Ofreceré un servicio rápido y eficiente a todo aquel a quien le haya presentado los productos Yoli.
- No haré ningún tipo de declaración ni afirmación acerca de los productos Yoli, a excepción de aquellas declaraciones o afirmaciones que aparezcan en bibliografía o etiquetas actuales de la Empresa aprobadas por Yoli para el mercado estadounidense.
- No haré comentarios negativos ni denigrantes acerca de ninguna persona que puede competir con Yoli o con su gente, sus productos u organizaciones. Respetaré la relación de Patrocinador de los demás Distribuidores y no intentaré interferir con estas relaciones ni modificarlas.
- No participaré en actividades que puedan causarle pérdidas a Yoli ni a ningún otro Distribuidor independiente de Yoli.
- No usaré las marcas registradas, los nombres comerciales, los logotipos, la información, las listas de Distribuidores, la bibliografía, las reuniones, las asambleas o los recursos de Yoli para impulsar otros intereses comerciales.
- Cumpliré con mis responsabilidades de liderazgo como Patrocinador brindando capacitación, asistencia u otro tipo de ayuda a las personas en mi organización de la línea descendente. Realizaré todas las tareas de un patrocinador y un líder al desarrollar mi negocio de Yoli.
- Respetaré la privacidad de los Distribuidores y Clientes, tanto de mi línea ascendente como descendente, y cumpliré con estas Políticas y Procedimientos.
- Respetaré los términos de las políticas de devolución y reembolso del producto con todos mis clientes minoristas.
- Presentaré el plan de compensación de Yoli de manera precisa y honesta, mostrando claramente el nivel de esfuerzo requerido para alcanzar el éxito sin exagerar las posibilidades financieras.
- Acataré todas las reglas, disposiciones, leyes y ordenanzas aplicables a la operación de mi negocio de Yoli como Distribuidor.

2.2 Una cuenta Yoli por persona

Un Distribuidor puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, únicamente en una

cuenta Yoli por persona. Cada cuenta de distribuidor poseerá un solo correo electrónico, una única dirección postal y un solo número de teléfono. Solo se harán excepciones a discreción de la Empresa.

Se considerará una excepción caso por caso si dos Distribuidores se casan o en caso de que un Distribuidor reciba un interés en otro negocio a través de una herencia. Las solicitudes de excepciones a la política deben enviarse por escrito al Departamento de Cumplimiento.

2.3 Kit para el éxito del Distribuidor

Ninguna persona está obligada a comprar productos Yoli para convertirse en Distribuidor. A fin de familiarizar a los nuevos Distribuidores con los productos y servicios, las técnicas de venta, los recursos de ventas o cualquier otra cuestión de Yoli, la Empresa exige que adquieran un Kit para el éxito del Distribuidor (no corresponde en Dakota del Norte). Yoli volverá a comprar los kits que puedan volverse a vender de cualquier Distribuidor que cancele su Acuerdo del Distribuidor conforme a los términos de la Sección 7.3.

2.4 Beneficios para el Distribuidor

Una vez que Yoli haya aceptado una Solicitud de Distribuidor y un Acuerdo, los beneficios del Plan de Comercialización y Compensación y el Acuerdo del Distribuidor estarán disponibles para el nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a lo siguiente:

- I. Vender productos y servicios Yoli;
- II. Participar en el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli (recibir incentivos y comisiones, si es elegible);
- III. Patrocinar a otros individuos como Clientes y Distribuidores en el negocio de Yoli y de esa forma, construir una organización de comercialización y avanzar en el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli;
- IV. Recibir bibliografía de Yoli y otros tipos de comunicaciones de Yoli en forma periódica;
- V. Participar en actividades de asistencia, servicio, capacitación y de motivación y reconocimiento patrocinadas por Yoli (previo pago de los cargos pertinentes, si corresponde); y
- VI. participar en concursos de promoción e incentivo, y en programas patrocinados por Yoli para sus Distribuidores.

SECCIÓN 3: CÓMO MANEJAR UN NEGOCIO DE YOLI O PARTICIPAR EN EL PROGRAMA DE CLIENTE PREFERIDO DE YOLI

3.1 Cumplimiento del Plan de Comercialización y Compensación de Yoli

Los Distribuidores deben cumplir con los términos del Plan de Comercialización y Compensación de Yoli, tal lo establecido en la bibliografía oficial de Yoli. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad con Yoli a través de o en combinación con cualquier otro sistema, programa o método de comercialización distinto al establecido específicamente en la bibliografía oficial de Yoli. Los Distribuidores no exigirán a otros Clientes o Distribuidores actuales o potenciales, la participación en Yoli de una forma que difiera del programa tal lo establecido en la bibliografía oficial de Yoli, ni fomentarán dicha participación. Los Distribuidores no exigirán ni alentarán a otros Clientes o Distribuidores actuales o potenciales a celebrar ningún acuerdo ni contrato además de los acuerdos y contratos oficiales con Yoli con el fin de convertirse en un Distribuidor de Yoli. Del mismo modo, los

Distribuidores no exigirán ni alentarán a otros Clientes o Distribuidores actuales o potenciales a realizar ninguna compra o pago a ningún individuo ni a otra entidad, para participar en el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli, además de aquellas compras o pagos identificados como recomendados o necesarios en la bibliografía oficial de Yoli.

3.1.1 SWAG de equipo

Es posible que algunos Distribuidores de Yoli prefieran iniciar un equipo con su propia marca individual dentro de Yoli al crear un nombre de equipo y generar artículos promocionales del equipo. Ningún Distribuidor puede producir artículos promocionales del equipo que no incorporen un nombre de equipo.

Los requisitos iniciales para Crear equipos Yoli y artículos promocionales del equipo son los siguientes:

1. El Distribuidor debe ser un Distribuidor independiente de Yoli con un buen historial en la empresa. El Distribuidor debe haber alcanzado el rango de Diamante o superior por un periodo de 6 semanas y debe ser un "pagado como" Diamante o superior vigente.
2. El Distribuidor debe haber presentado un Acuerdo del Distribuidor y debe respetar las Políticas y Procedimientos vigentes de Yoli.

Yoli no aprueba la creación de un Equipo con marca propia dentro de Yoli y, de hecho, esto puede ser una distracción al momento de desarrollar y duplicar un negocio de Yoli. El objetivo de Yoli es unir a todos nuestros Distribuidores con un propósito en común: un objetivo, un equipo, una cultura. Somos el Equipo Yoli e invitamos a cada Distribuidor a formar parte del Equipo Yoli. Sin embargo, si un rango "pagado como" de Distribuidor Diamante con buen historial opta por desarrollar un Equipo con marca propia dentro de Yoli y generar artículos promocionales, Yoli permitirá esta actividad para su propio uso privado y eventos privados, siempre que siga las políticas a continuación. A fin de calificar para el privilegio de crear un Equipo Yoli, promocionar Eventos del Equipo y crear artículos promocionales con la marca del equipo, los Distribuidores deben seguir estas políticas y procedimientos:

1. **Aprobación por parte de Yoli.** Todos los Productos con la marca del equipo o artículos promocionales están sujetos a aprobación según las Políticas y Procedimientos de Yoli. Las solicitudes de aprobación se envían a compliance@yoli.com. Debe recibir una aprobación oficial por correo electrónico de parte del Departamento de Cumplimiento de Yoli antes de fabricar cualquier producto.
2. **Nombre.** Todos los nombres de equipos deben ir precedidos por el título "Equipo". Un ejemplo de un nombre de equipo aprobado podría ser "Equipo Diversión". La palabra "Equipo" debe preceder los nombres de los equipos en todos los productos y artículos promocionales.
3. **Productos con la marca del Equipo.** Los productos con la marca del Equipo deberán crearse de conformidad con las Políticas y Procedimientos, y deberán limitarse a indumentaria y otros artículos promocionales con la marca del equipo. No se permiten herramientas de ventas impresas o grabadas. Los productos con la marca del equipo no deberán infringir ninguna patente, marca registrada, secreto comercial, derechos de autor, derecho de privacidad o publicidad ni ningún otro derecho tangible o intangible de propiedad o propiedad intelectual de Yoli, LLC o de terceros. Los productos deben estar fabricados, empacados o etiquetados de acuerdo con las directivas de Yoli y todas las leyes aplicables. Es responsabilidad del Distribuidor productor garantizar que ninguno de los productos con la marca del equipo que produzca infrinja los derechos de propiedad intelectual de un tercero. Yoli no es responsable de verificar si los productos del Distribuidor con la marca del equipo infringen los derechos de propiedad intelectual de un tercero, y todo Distribuidor que fabrique productos con la marca del

equipo acepta indemnizar a Yoli por cualquier responsabilidad, reclamo, daños, convenios o gastos de cualquier naturaleza que surjan por cualquier reclamo o se refieran a cualquier reclamo que se haga a Yoli, alegando que los productos con la marca del equipo de un Distribuidor infringen los derechos de propiedad intelectual de un tercero.

4. Marcado y codificación de los productos con marca del equipo. El logotipo oficial de Yoli debe aparecer en todos los productos junto al logotipo del Equipo. El logotipo debe medir 4 pulgadas (10.16 cm) o más en artículos de indumentaria y 2 pulgada (5.05 cm) o más en sombreros y artículos más pequeños. El logotipo de Yoli debe acompañar todos los logotipos de los Equipos y debe tener el doble de tamaño que el logotipo del Equipo para evitar confusión con las marcas.

5. Productos en línea con la marca del Equipo. Los productos con la marca del equipo no pueden venderse en línea.

6. Promoción del Equipo en línea. La promoción en línea de equipos privados y eventos de equipos privados debe incluir de manera clara e informar de manera perceptible en cada página del sitio que el sitio web es el sitio del equipo de un equipo independiente de Yoli® y no es un sitio autorizado por Yoli, LLC.

7. Yoli puede cancelar cualquier aprobación de productos con la marca del equipo sin causa mediante una notificación con treinta (30) días de anticipación y comunicada por escrito al Distribuidor o inmediatamente después de recibir la notificación por escrito de una infracción material de las políticas relacionadas con los productos que tienen la marca del equipo.

Somos el EQUIPO YOLI e invitamos a todos los Distribuidores a formar parte de este equipo. Todas estas políticas están diseñadas para fomentar la duplicación, proteger a nuestros Distribuidores y a sus Líneas descendentes, mantener la cultura de la empresa Yoli y crear unidad y trabajo en equipo.

3.2 Publicidad

3.2.1 General

Todos los Distribuidores deberán salvaguardar y promover la buena reputación de Yoli y sus productos. La comercialización y promoción de Yoli, la oportunidad con Yoli, el Plan de Comercialización y Compensación y los productos de Yoli deberán ser consistentes con el interés público y deberán evitar cualquier práctica o conducta descortés, fraudulenta, engañosa, poco ética o inmoral.

Para promover tanto los productos como la oportunidad que ofrece Yoli, los Distribuidores deben usar los recursos para ventas y el material de apoyo producidos por Yoli. Yoli ha diseñado cuidadosamente sus productos, las etiquetas de sus productos, el Plan de Comercialización y Compensación y el material publicitario para garantizar que cada aspecto de Yoli sea justo, genuino, comprobado y cumpla con los vastos y complejos requisitos legales de las leyes federales y estatales. Si se les permitiera a los Distribuidores de Yoli desarrollar sus propios recursos para ventas y su propio material publicitario (que incluye la publicidad por Internet), sin perjuicio de su integridad y sus buenas intenciones, la probabilidad de que infrinjan involuntariamente una cantidad cualquiera de estatutos o disposiciones que afecten el negocio de Yoli es innegable. Estas infracciones, si bien pueden ser relativamente pocas, perjudicarían la oportunidad con Yoli para todos los Distribuidores. Por lo tanto, los Distribuidores no deben producir su propia bibliografía, sus anuncios, recursos para ventas y material publicitario, páginas web (conforme a la sección 3.2.2 denominada "Sitios web del Distribuidor") y los sistemas de capacitación sin recibir autorización previa.

En casos poco comunes, Yoli podría permitir que los Distribuidores creen material de comercialización

si:

- I. El Distribuidor recibe autorización previa del Departamento de Cumplimiento tras enviar un correo electrónico a compliance@yoli.com.
- II. Yoli no tiene en ese momento materiales equivalentes o similares disponibles.
- III. El Distribuidor debe haber alcanzado el rango de Diamante o superior por un periodo de 6 semanas y debe ser un "pagado como" Diamante o superior vigente.
- IV. El material creado no hace afirmaciones incorrectas de productos o de ingresos, como se describe en las secciones 3.9.2 y 3.9.3, respectivamente.
- V. El Distribuidor envía el material completo a compliance@yoli.com para recibir una aprobación final previa al uso.

3.2.2 Sitios web de Distribuidores

Si un Distribuidor desea utilizar una página web en Internet para promocionar su negocio, solo puede hacerlo a través del sitio web oficial de la Empresa replicado por el Distribuidor, utilizando las plantillas oficiales de Yoli. Los sitios web del Distribuidor de Yoli que generen ingresos no están permitidos. Los sitios web producidos por el Distribuidor de Yoli que no generen ingresos no están permitidos. Cuando se presenta a Yoli en un sitio web personal producido por el Distribuidor que no genera ingresos, solo se permite un vínculo al sitio web replicado del Distribuidor.

3.2.3 Nombres de dominio, nombres de redes sociales y direcciones de correo electrónico

Los Distribuidores no pueden usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales de Yoli, como así tampoco sus marcas registradas, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de producto, el nombre de la Empresa ni ningún derivado de estos, para ningún nombre de dominio en Internet o dirección de correo electrónico, o alias en línea. Además, los Distribuidores Independientes no pueden usar ni intentar registrar nombres de dominio, direcciones de correo electrónico o alias en línea que puedan causar confusión, ser engañosos o falsos, lo cual haría que las personas creen o asuman que las comunicaciones provienen de Yoli o son de su propiedad.

3.2.4 Marcas registradas y derechos de autor

Yoli no permitirá el uso de sus nombres comerciales, marcas registradas, diseños o símbolos por ninguna persona, incluidos los Distribuidores de Yoli, sin su previa autorización por escrito. Los Distribuidores no pueden grabar eventos, charlas, llamadas en conferencia, llamadas de liderazgo o ningún otro evento o función de la Empresa, tanto si tal evento es presencial o por Internet, por teléfono o si se presenta a través de cualquier otro medio en vivo o grabado. La Empresa prohíbe todo tipo de grabación de los eventos de Yoli. Esto incluye, pero no se limita a eventos Transform U, conferencias corporativas, retiros de Yoli y reuniones Better Body Party. En los sitios web de Yoli o en los kits de Miembros puede encontrar los videos cuyo uso está aceptado.

3.2.5 Prohibición de reempaquetado y reetiquetado

Los Distribuidores no pueden reetiquetar ni modificar las etiquetas en ninguno de los productos, la información, el material o los programas de Yoli, de ninguna forma. Los Distribuidores no pueden reempaquetar ni rellenar ninguno de los productos de Yoli. Los productos de Yoli solo pueden venderse en sus envases originales. El reetiquetado o reempaquetado infringiría las leyes vigentes, lo que resultaría en severas sanciones penales. La responsabilidad civil también puede existir cuando las personas que usan los productos sufren algún tipo de lesión o el daño de sus bienes como consecuencia

del reempaquetado o reetiquetado de los productos.

3.2.6 Eventos

No está permitido vender o usar productos con la marca del equipo en los eventos corporativos de Yoli, en eventos patrocinados por Yoli, en eventos donde esté presente uno de los Fundadores de Yoli o en eventos promocionados por el área empresarial de Yoli (herramientas de Yoli, calendario de Yoli, volantes producidos por Yoli, eventos publicados en redes sociales de Yoli). Las ventas de artículos promocionales del equipo deben gestionarse fuera del evento real o en salas privadas. Los eventos promocionados por el Distribuidor que se realicen antes o luego de un evento corporativo de Yoli, tanto si son privados o públicos, deberán estar aprobados por el área empresarial de Yoli. Las solicitudes de aprobación se envían a Compliance@yoli.com. Debe recibirse una aprobación por correo electrónico de parte del Departamento de Cumplimiento de Yoli antes de promocionar el evento.

3.3 Medios y consultas de los medios

Los Distribuidores no deben responder a consultas de los medios en relación con Yoli, sus productos o servicios o el negocio independiente con Yoli que tiene el Distribuidor. Todas las consultas recibidas de los medios deben ser inmediatamente derivadas al Departamento de Comunicaciones Corporativas de Yoli. Esta política es necesaria para asegurar que el público reciba información precisa y coherente, así como para mantener una imagen pública de la Empresa apropiada y consistente.

En determinadas oportunidades, un Distribuidor o Cliente puede ofrecerse a proporcionar (o se le puede solicitar que proporcione) un testimonio, foto, información personal u otro tipo de material relacionado con Yoli, sus productos o servicios, o el negocio independiente con Yoli del Distribuidor (conjuntamente, "Material Presentado"). Al enviar el Material Presentado, cada Distribuidor o Cliente (según corresponda) por el presente: (i) autoriza y concede permiso a la Empresa, en forma irrevocable y a perpetuidad, para reproducir, copiar, exhibir, publicar, difundir, distribuir o usar de otra manera el Material Presentado (en todo o en parte, como se encuentre o con sus modificaciones futuras) o cualquier material basado en este o derivado de este, de cualquier manera o por cualquier medio, incluido pero sin limitarse a los fines de publicitar y promocionar a la Empresa; (ii) acepta que no tendrá derecho de aprobación, derecho a compensación o beneficio ni derecho a ningún otro reclamo de ningún tipo (incluido pero sin limitarse a reclamos basados en invasión de la privacidad, difamación o derecho de publicidad) que surjan del uso del Material Presentado; (iii) declara que toda declaración que haya formulado en relación con la Empresa y/o sus productos o servicios refleja su opinión verdadera y honesta de la Empresa y su experiencia con la Empresa y/o sus productos o servicios; (iv) acepta que todo el material creado por o para la Empresa (el "Material de la Empresa") que incorpore, en todo o en parte, el Material Presentado, deberá permanecer como propiedad única y exclusiva de la Empresa y que la Empresa deberá conservar todos los derechos de propiedad intelectual, incluido pero sin limitarse a derechos de autor, que existan en el Material de la Empresa; (v) en la medida en que puedan tener derechos morales en relación con el Material Presentado o el Material de la Empresa, acepta renunciar a estos derechos morales en favor de la Empresa y de cualquier persona autorizada por la Empresa para usar dicho Material Presentado y/o Material de la Empresa; y (vi) acepta defender, indemnizar, eximir de responsabilidad y liberar a la Empresa, sus funcionarios, directores, empleados, agentes, subsidiarias, representantes, sucesores y cesionarios de y contra toda clase de acciones, causas de acción, responsabilidades, deudas, convenios, contratos, reclamos, daños, pérdidas, multas, sanciones, gastos y costas legales de cualquier tipo o naturaleza que pueda sufrir o en los que pueda incurrir, en forma directa o indirecta, la Empresa en relación con

lo anterior o que surja de lo anterior.

3.3.1 Directivas para las redes sociales

Los Distribuidores pueden hacer uso de las redes sociales para compartir información acerca de Yoli. No obstante, los Distribuidores que decidan usar las redes sociales deben respetar las Políticas y Procedimientos en todos los sentidos.

Los sitios de las redes sociales no pueden usarse para vender u ofrecer la venta de productos o servicios de Yoli. Los perfiles que genera un Distribuidor en una comunidad social donde se habla acerca de Yoli o se menciona a Yoli deben identificar claramente al Distribuidor como Distribuidor independiente de Yoli, y en los casos en que un Distribuidor participe en dichas comunidades, los Distribuidores deben evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audio o aplicaciones inapropiados, así como cualquier otro contenido adulto, ofensivo, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado es a exclusivo criterio de Yoli y los Distribuidores infractores estarán sujetos a sanciones disciplinarias. Los anuncios publicitarios y las imágenes usadas en estos sitios deben ser actuales y deben provenir de la biblioteca aprobada de Yoli. Si se proporciona un vínculo, este debe conducir al sitio web replicado por el Distribuidor que publica o al sitio web externo del Distribuidor aprobado por la Empresa.

Los Distribuidores no pueden usar comentarios spam, "spamdexing" ni ningún otro método de replicación masiva para dejar comentarios en blogs. Los comentarios que creen o dejen los Distribuidores deben ser útiles, exclusivos, relevantes y específicos al artículo del blog.

Los Distribuidores son responsables de sus publicaciones

Los Distribuidores son personalmente responsables de sus publicaciones y de toda otra actividad en línea relacionada con Yoli. En consecuencia, aun si un Distribuidor no posee ni opera un blog o un sitio de una red social, si un Distribuidor publica en cualquiera de esos sitios algo que se relaciona con Yoli o que puede conducir a Yoli, el Distribuidor es responsable de la publicación. Los Distribuidores también son responsables de las publicaciones que aparecen en cualquier blog o sitio de una red social de propiedad del Distribuidor u operado o controlado por este.

Identificación como Distribuidor independiente de Yoli

El Distribuidor debe revelar su nombre completo en todas las publicaciones en redes sociales e identificarse claramente como Distribuidor independiente de Yoli. Están prohibidos las publicaciones anónimas o el uso de un alias.

Las redes sociales como foro de ventas y promoción

Algunos sitios de redes sociales promocionan el uso comercial mientras que otros lo prohíben. Es responsabilidad de cada Distribuidor conocer las condiciones de uso y las políticas del sitio de la red social y atenerse a estas. Si el sitio de la red social no permite que su sitio sea utilizado con fines de actividad comercial, usted debe atenerse a las condiciones de uso del sitio. Los sitios de redes sociales son sitios para crear relaciones.

Están prohibidas las ventas e inscripciones desde sitios de redes sociales

Las ventas y/o inscripciones solo pueden generarse a través del sitio web de Yoli replicado por un Distribuidor o desde sitios web autorizados por Yoli, conforme a la Sección 3.2.2 denominada "Sitios web

del Distribuidor". Del mismo modo, los Distribuidores no podrán usar ningún sitio de una red social para explicar detalles del plan de compensación de Yoli ni ningún componente del plan de compensación.

Publicaciones engañosas

Están prohibidas las publicaciones que sean falsas, engañosas o que induzcan al error. Esto incluye, pero no se limita a publicaciones falsas o engañosas relacionadas con la oportunidad de ingreso en Yoli, productos y servicios de Yoli y/o la información biográfica o las credenciales del Distribuidor.

Uso de propiedad intelectual de un tercero

Si usa marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de un tercero en una publicación cualquiera, es su responsabilidad asegurarse de que ha recibido la licencia apropiada para usar dicha propiedad intelectual y pagar el costo correspondiente de la licencia. La propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad del tercero y usted debe respetar las restricciones y condiciones que el dueño de la propiedad intelectual fija sobre el uso de su propiedad.

Respetar la privacidad

En todo momento, respete la privacidad de los demás en sus publicaciones. Los Distribuidores no deben involucrarse en chismes o hacer correr rumores acerca de una persona, la empresa o productos o servicios de la competencia. Los Distribuidores no pueden listar los nombres de otras personas o entidades en sus publicaciones, a menos que cuenten con una autorización por escrito de la persona o entidad sujeto de su publicación.

Profesionalismo

Debe asegurarse de que sus publicaciones sean genuinas y precisas. Esto requiere que coteje todo el material que publique en línea. También debe revisar cuidadosamente la ortografía, puntuación y corregir errores gramaticales en sus publicaciones. El uso de lenguaje ofensivo está prohibido.

Publicaciones prohibidas

Los Distribuidores no pueden publicar ni vincular ninguna de sus publicaciones a otro material que:

- sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- sea ofensivo, profano, promueva el odio, sea amenazador, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (ya sea por cuestiones de raza, etnia, credo, religión, sexo, orientación sexual, incapacidad física o cualquier otra);
- sea gráficamente violento, incluida cualquier imagen violenta de videojuegos;
- abogue por un comportamiento ilícito;
- participe en ataques personales a una persona, un grupo o una entidad cualquiera;
- infrinja los derechos de propiedad intelectual de la Empresa o un tercero.

Responder a publicaciones negativas

No converse con alguien que realice una publicación negativa en su contra, en contra de otros Distribuidores independientes o de Yoli. Informe todas las publicaciones negativas a la Empresa a compliance@yoli.com. Responder a tales publicaciones negativas, a menudo simplemente alimenta una discusión con alguien que tiene sentimientos negativos y que no tiene los mismos altos estándares que tiene Yoli, y en consecuencia, esto daña la reputación y el buen nombre de Yoli.

Sitios de redes sociales con características similares a un sitio web

Debido a que algunos sitios de redes sociales son particularmente sólidos, la diferencia entre un sitio de una red social y un sitio web puede no ser clara. En consecuencia, Yoli se reserva el único y exclusivo derecho a clasificar determinados sitios de redes sociales como sitios web y exigir que los Distribuidores que usen, o deseen usar, dichos sitios se adhieran a las políticas de la Empresa en relación con los sitios web independientes.

Promoción de otros negocios de venta directa a través de las redes sociales

Además de reunir todos los demás requisitos delineados en estas Políticas, en el caso de que un Distribuidor utilice cualquier forma de redes sociales, incluidas pero sin limitarse a Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube o Pinterest, el Distribuidor acepta lo siguiente:

- No está permitido concretar ventas ni inscripciones en el sitio de ninguna red social. Para generar ventas, el sitio de una red social debe vincular únicamente al sitio web de Yoli replicado por el Distribuidor.
- A excepción de Pinterest y otros sitios de redes sociales similares, cualquier sitio de una red social que esté directa o indirectamente operado o controlado por un Distribuidor, que se utilice para analizar o promover los productos de Yoli o la oportunidad con Yoli no puede vincular a ningún sitio web, sitio de una red social o sitio de ninguna naturaleza que no sea el sitio web de Yoli replicado por el Distribuidor.
- Durante el plazo de este Acuerdo y por un periodo de 12 meses calendario posteriores, un Distribuidor no podrá usar el sitio de ninguna red social en el cual discuta o promocióne, o haya discutido o promocionado, el negocio de Yoli o los productos de Yoli para ofrecer, en forma directa o indirecta, a los Distribuidores de Yoli otro programa de venta directa o red de marketing (conjuntamente, "venta directa"). En apoyo a esta disposición, un Distribuidor no podrá realizar ninguna acción la cual pueda preverse razonablemente que puede resultar en que otros Distribuidores realicen consultas relacionadas con otras actividades comerciales de venta directa del Distribuidor. La disposición en esta viñeta no se aplica a los Distribuidores patrocinados en forma personal por un Distribuidor. La violación de esta disposición constituirá una violación de la Política de exclusividad en la Sección 3.11 denominada "Compromiso de exclusividad".
- Un Distribuidor puede publicar o agregar "pines" de fotografías de los productos de Yoli en el sitio web de una red social, pero solamente pueden usarse fotos proporcionadas por Yoli y descargadas a través de la Oficina de equipo del Distribuidor.
- Si un Distribuidor crea una página de un perfil comercial en el sitio de una red social cualquiera, el cual promociona o se relaciona con Yoli, sus productos u oportunidad, la página del perfil comercial debe hacer referencia exclusivamente al negocio de Yoli del Distribuidor y a los productos de Yoli. Si el negocio de Yoli del Distribuidor se cancela por cualquier motivo o si el Distribuidor queda inactivo, el Distribuidor debe desactivar la página del perfil comercial.

3.4 Correo electrónico no solicitado

Yoli no permite que los Distribuidores envíen correo electrónico comercial no solicitado, a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes y regulaciones aplicables que incluyen, sin limitación, la Ley Federal CAN SPAM. Todo mensaje de correo electrónico enviado por un Distribuidor que promocione a Yoli, la oportunidad con Yoli o los productos y servicios de Yoli, debe

cumplir con lo siguiente:

- I. Debe haber una dirección de correo electrónico de retorno al remitente activa.
- II. Debe haber una notificación en el correo electrónico que informe al destinatario que puede responder a ese mensaje a través de la dirección de correo electrónico de retorno activa, para solicitar que no se le envíen futuros ofrecimientos o correspondencia por correo electrónico (un aviso para optar por no recibir estos mensajes).
- III. El correo electrónico debe incluir la dirección de correo postal del Distribuidor.
- IV. El correo electrónico debe revelar en forma clara y evidente que el mensaje es un aviso o una oferta publicitaria.
- V. El uso de asuntos engañosos o información falsa en el encabezado está prohibido.
- VI. Todas las solicitudes para no recibir los mensajes, tanto si se reciben por correo electrónico o por correo postal, deberán respetarse. Si un Distribuidor recibe una solicitud para no recibir los mensajes de parte de un destinatario de un correo electrónico, el Distribuidor debe reenviar esa solicitud a la Empresa.

Yoli puede enviar correos electrónicos comerciales en forma periódica en nombre de sus Distribuidores. Al firmar el Acuerdo del Distribuidor, el Distribuidor acepta que la Empresa puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones física y de correo electrónico del Distribuidor se incluirán en dichos correos electrónicos, tal lo explicado arriba. Los Distribuidores deberán respetar las solicitudes para no recibir los mensajes generadas como resultado de esos correos electrónicos enviados por la Empresa.

3.5 Faxes no solicitados

Sin perjuicio de lo dispuesto en esta sección, los Distribuidores no podrán usar ni transmitir faxes no solicitados ni usar un sistema automático para marcar números telefónicos en relación con la operación de su negocio de Yoli. El término "sistema automático para marcar números telefónicos" se refiere a un equipo con la capacidad de: (a) almacenar o generar números telefónicos a los cuales llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y (b) marcar dichos números. Los términos "faxes no solicitados" y "correo electrónico no solicitado" se refieren a la transmisión por facsímil telefónico o correo electrónico, respectivamente, de cualquier material o información que publicite o promocióne a Yoli, sus productos, su plan de compensación o cualquier otro aspecto de la empresa que sea transmitido a cualquier persona, excepto que estos términos no incluyen un fax o correo electrónico para: (a) una persona con el permiso o la invitación expresa previa de esa persona; o (b) una persona con la que el Distribuidor tenga una relación comercial o personal establecida. El término "relación comercial o personal establecida" se refiere a una relación anterior o existente conformada por una comunicación voluntaria bidireccional entre un Distribuidor y una persona, sobre la base de: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona en relación con productos ofrecidos por dicho Distribuidor; o (b) una relación personal o familiar, la cual no ha sido previamente concluida por ninguna de las partes.

3.6 Entidades empresariales

Una corporación o sociedad (conjuntamente designadas en esta sección como una "Entidad empresarial") puede solicitar ser Distribuidor de Yoli enviando una Solicitud y el Acuerdo de la Entidad Empresarial debidamente completados. Un negocio Yoli puede cambiar su estado con el mismo Patrocinador, de un individuo a una sociedad, corporación, o de un tipo de entidad a otro. Se aplica un cargo de \$25.00 por cada cambio solicitado, el cual debe estar incluido con el requerimiento por escrito

y la Solicitud, el Acuerdo de Distribuidor completos y el resto de los documentos solicitados.

Todas las corporaciones que poseen y operan un negocio de Yoli deben ser propiedad y ser operados por un único accionista no corporativo o por dos accionistas o socios si los dos accionistas o socios son cónyuges. Las entidades empresariales que no cumplen con estos criterios no son elegibles para convertirse en Distribuidores de Yoli.

Solo un ejecutivo de una entidad comercial puede tener una cuenta de Yoli.

3.7 Cambios en un negocio de Yoli

3.7.1 General

Cada Distribuidor debe notificar inmediatamente a Yoli acerca de todos los cambios que se produzcan en la información contenida en su Solicitud y Acuerdo del Distribuidor. Los Distribuidores pueden modificar su Acuerdo del Distribuidor existente (es decir, cambiar el número de Seguridad Social a un número de identificación federal, o cambiar la forma de propiedad de una sociedad individual a una entidad empresarial propiedad del Distribuidor) mediante el envío de una solicitud por escrito, una Solicitud y Acuerdo del Distribuidor debidamente firmados, y la documentación de respaldo apropiada que sea necesaria para hacer negocios en el estado en el que el Distribuidor o la entidad propiedad del Distribuidor están ubicados; incluidos, pero sin limitación, los estatutos, el comprobante del número de identificación patronal o número de seguro social y el comprobante de elegibilidad para conducir el negocio en su área local.

3.7.2 Agregar a un cónyuge como cosolicitante

Cuando se agrega a un cónyuge como cosolicitante (incluido como sociedad o entidad empresarial) a un negocio de Yoli existente, la Empresa requiere una solicitud por escrito así como una Solicitud y Acuerdo del Distribuidor debidamente completados y toda la documentación de respaldo pertinente que pueda ser requerida para demostrar la relación conyugal. Por ejemplo, la Sra. X es una Distribuidora. Puede agregar a su esposo, el Sr. X, a la cuenta. No puede agregar a un hijo adulto, al padre o a la madre, a otro familiar ni a un socio comercial no emparentado. Un Distribuidor que es un individuo puede transferir su interés y el interés de su cónyuge, si corresponde, a una entidad legal que sea 100 % propiedad de uno o ambos cónyuges. Un negocio también puede volver a transferirse a una cuenta personal si todos los accionistas, funcionarios y miembros aceptan y la persona que toma propiedad figura en la empresa existente como accionista, funcionario o miembro. Si el Distribuidor original quiere concluir su relación con la Empresa, debe transferir o ceder su negocio de conformidad con la Sección 3.22 denominada "Venta, transferencia o cesión del negocio de Yoli". Si no se sigue este proceso, el negocio se cancelará al momento de retirarse el Distribuidor original. Los cheques por incentivos y comisiones se enviarán a la dirección registrada del Distribuidor original. Tenga en cuenta que las modificaciones permitidas dentro del alcance de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio. Los cambios de patrocinio se tratan en la Sección 3.8, a continuación. Se aplica un cargo de \$25.00 por cada cambio solicitado, el cual debe estar incluido con el requerimiento por escrito y la Solicitud y el Acuerdo de Distribuidor completos. Yoli, puede, a su exclusivo criterio, solicitar documentos legalizados antes de implementar cualquier cambio a un negocio de Yoli. Los Distribuidores deben estimar treinta (30) días después de la recepción de la solicitud por parte de Yoli para su procesamiento.

3.8 Cambio de patrocinador

A fin de proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y defender el esfuerzo de todos los Distribuidores, Yoli rara vez permite cambios en los patrocinadores. Mantener la integridad

del patrocinio es fundamental para el éxito de cada Distribuidor y la organización de marketing. En consecuencia, la transferencia de un negocio de Yoli de un patrocinador a otro rara vez se permite.

Los cambios de patrocinador o colocación solo se permitirán en las siguientes circunstancias:

- I. Un Distribuidor puede cambiar de organización voluntariamente al cancelar su negocio de Yoli y permanecer inactivo (es decir, el Distribuidor no puede, en forma directa o indirecta, recibir comisiones de Yoli, no puede comprar productos Yoli para la reventa ni vender productos Yoli, no puede patrocinar ni asistir a ninguna actividad de Yoli, participar en ninguna otra forma de actividad del Distribuidor ni operar en ninguna otra cuenta de Yoli) durante seis (6) meses naturales completos. Pasado el periodo de inactividad de seis meses naturales, el Distribuidor anterior puede volver a postularse con un nuevo patrocinador. En ese momento, se tratará al anterior Distribuidor como miembro nuevo y este no podrá reclamar ninguna organización de línea descendente anterior que pueda haber construido.
- II. Los Distribuidores reciben un periodo de gracia de 48 horas hábiles desde el momento de la inscripción para verificar el Patrocinador y la Colocación de los nuevos Distribuidores reclutados. Dentro de este periodo, el Patrocinador y la Colocación pueden modificarse mediante el envío de un correo electrónico al Departamento de Servicio al Cliente. Yoli no es responsable por la pérdida de comisiones debido a cambios de patrocinador que se produzcan durante el plazo de procesamiento de la comisión semanal.

Todas las demás solicitudes de cambio de patrocinador o colocación deben enviarse por escrito al Departamento de Servicios al Cliente, deben ser enviadas por el patrocinador directo y deben incluir el motivo de la solicitud de cambio. Se debe remitir una suma no reembolsable de \$100,00 con la solicitud para cubrir los cargos administrativos y de investigación, y el procesamiento de datos. El pago de la suma no garantiza que se apruebe el cambio de patrocinador. Yoli revisará cada solicitud de forma individual y tomará una decisión caso por caso. Yoli se reserva el derecho a solicitar información, documentación o aprobaciones de la línea ascendente adicionales, en la medida que sean necesarias.

En los casos en los que no se hayan seguido los procedimientos de modificación del patrocinio correspondientes y se haya desarrollado una organización de línea descendente en el segundo negocio creado por el Distribuidor, Yoli se reserva el exclusivo derecho de determinar la disposición final de la organización de línea descendente. Resolver los conflictos relacionados con la correcta colocación de una línea descendente que se ha desarrollado en una organización que ha cambiado patrocinadores de forma inapropiada, a menudo es extremadamente difícil. En consecuencia, LOS DISTRIBUIDORES RENUNCIAN A TODOS LOS RECLAMOS CONTRA YOLI QUE SURJAN DE O SE RELACIONEN CON LA DECISIÓN DE YOLI ACERCA DE LA DISPOSICIÓN DE UN NEGOCIO Y/O ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SE CREA DEBAJO DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HA CAMBIADO LAS LÍNEAS DE PATROCINIO DE MANERA INAPROPIADA.

3.9 Reclamos y actos no autorizados

3.9.1 Indemnización

Un Distribuidor es plenamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas hechas en relación con los productos Yoli y el Plan de Comercialización y Compensación que no estén expresamente

contenidas en el material oficial de Yoli. Los Distribuidores aceptan indemnizar a Yoli y a los directores, funcionarios, empleados y agentes de Yoli y eximirlos de toda responsabilidad, incluidos juicios, sanciones administrativas, reembolsos, honorarios y costas legales o lucro cesante incurridos por Yoli como resultado de las declaraciones o los actos no autorizados del Distribuidor. Esta disposición permanecerá en vigor tras la cancelación del Acuerdo del Distribuidor.

3.9.2 Declaraciones y testimonios sobre los productos

Los Distribuidores no pueden hacer declaraciones acerca de los productos de Yoli excepto aquellas incluidas en la bibliografía publicitaria oficial de Yoli (incluido el sitio web de Yoli). Los Distribuidores deben tomar todas las medidas necesarias para asegurarse de que los testimonios utilizados sean legales, reales, estén acompañados de una autorización testimonial y no: **(i) afirmen (en forma expresa o implícita) tratar, curar, prevenir o mitigar alguna enfermedad o que de otra forma expresen una afirmación relacionada con la salud o terapéutica; (ii) afirmen (en forma expresa o implícita) hechos que no pueden justificarse; (iii) hagan referencia o comparaciones con otras empresas o con los productos o servicios de otra empresa; (iv) confundan, engañen, creen una falsa impresión o dejen una idea incorrecta en la mente de los consumidores. Los testimonios deben evitar todo tipo de referencias a cualquier enfermedad, afección, síntoma, procedimiento, cirugía, estudio, resultado de estudio, medicamento recetado o de venta libre o autorregulación de un medicamento. Cuando se comparta públicamente información acerca de pérdida de peso, pérdida de centímetros y mejorías físicas, los Distribuidores deben abstenerse de compartir el marco temporal en el que se lograron esos resultados.** Los testimonios deberían ser consecuentes con las afirmaciones aprobadas por Yoli y en todo momento con el uso recomendado de los productos Yoli clasificados como productos de salud natural.

3.9.3 Declaraciones sobre ingresos

En su entusiasmo por inscribir a potenciales Distribuidores, algunos Distribuidores se ven ocasionalmente tentados a hacer declaraciones de ingresos o manifestaciones de ganancias para demostrar el poder inherente de una red de marketing. Esto es contraproducente porque los nuevos Distribuidores pueden desilusionarse rápidamente si sus resultados no son tan importantes o no llegan tan rápidamente como los resultados que alcanzan otros. En Yoli, creemos firmemente que el potencial de ingreso de Yoli es lo suficientemente grande como para ser sumamente atractivo, sin dar a conocer las ganancias de otros.

. Si bien es posible que los Distribuidores crean que puede ser beneficioso entregar copias de cheques o revelar las ganancias a otros, estos enfoques tienen consecuencias legales que pueden afectar a Yoli y al Distribuidor que hace la declaración en forma negativa, a menos que las revelaciones que sean requeridas por ley se hagan en forma simultánea con la declaración de ingresos o manifestación de ganancias. Debido a que los Distribuidores de Yoli no tienen los datos necesarios para cumplir con los requisitos legales por hacer declaraciones de ganancias, un Distribuidor que presente o hable sobre la oportunidad con Yoli o el Plan de Comercialización y Compensación a un potencial Distribuidor, no puede hacer proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos ni revelar sus ingresos en Yoli (esto incluye mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuentas bancarias ni registros impositivos). Los Distribuidores no pueden compartir públicamente el marco temporal en el que se lograron ascensos de rango u otros índices comerciales relacionados con su negocio de Yoli.

3.9.4 Declaraciones de relación de exclusividad

Un Distribuidor de Yoli es un Distribuidor Independiente y no puede alegar ni insinuar que tiene una relación de exclusividad, ventaja ni acceso a la Empresa, sus empleados o fundadores que otros

Distribuidores de igual rango no tienen. Los Distribuidores no pueden contar con que la Empresa proporcione asesoramiento legal, de colocación, tributario, financiero ni ningún otro servicio profesional, como así tampoco pueden ampararse en dicho asesoramiento si lo recibieran.

3.10 Canales comerciales

3.10.1 Ubicaciones de tiendas minoristas

Yoli recomienda especialmente que la venta minorista de productos y servicios se realice a través del contacto de persona a persona. Sin embargo, un Distribuidor que posee un establecimiento relacionado con los servicios o está empleado en uno puede exhibir o vender los productos o la bibliografía de Yoli, siempre que:

- I. La principal fuente de ingresos del establecimiento relacionado con los servicios provenga de servicios profesionales y la venta de productos sea secundaria. Los establecimientos orientados a los servicios que estén aprobados pueden incluir (aunque sin limitación) centros de bienestar y spas, salones de belleza y consultorios de médicos y quiroprácticos. Los establecimientos orientados a la venta minorista no aprobados pueden incluir (aunque sin limitación) tiendas minoristas, sitios de subastas por Internet y farmacias.
- II. La cantidad de establecimientos independientes dentro de una cadena determinada de tiendas no puede exceder los cinco establecimientos, y los ingresos anuales brutos no pueden superar USD 1 millón por tienda sin el expreso consentimiento por escrito de Yoli.
- III. No está permitido exhibir visiblemente al público general anuncios de productos u otro tipo de material con recursos para ventas con el objetivo de atraer al público general al establecimiento para comprar productos o servicios.

3.10.2 Subastas en línea y foros de ventas

Los productos Yoli no pueden venderse a través de foros de ventas en línea o sitios de subastas, incluidos pero sin limitarse a eBay, Amazon, Craigslist ni ningún otro sitio de una red social. Los únicos establecimientos de venta en línea que los Distribuidores pueden usar para vender productos Yoli son los sitios replicados oficiales de Yoli.

3.10.3 Ferias comerciales, exposiciones y otros foros de ventas

Los Distribuidores pueden exhibir y/o vender productos Yoli en ferias comerciales y exposiciones profesionales, excepto aquellos en los que Yoli anuncie que tendrá presencia exclusiva. Sin embargo, Yoli se reserva el derecho de rehusarse a participar en una actividad que no parezca un foro de ventas adecuado para representar apropiadamente la imagen profesional de Yoli, como mercados de pulgas, ventas de garaje, mercados callejeros o mercados de agricultores, para la promoción de los Productos o la oportunidad. Para aquellos lugares en los que el Distribuidor deba participar, la responsabilidad de cumplir con las reglas y disposiciones del evento recae en el Distribuidor. El Distribuidor participante es responsable de obtener todas las licencias o seguros que puedan ser necesarios para su participación en dicho evento. Los carteles o exhibidores utilizados deben indicar claramente que el participante que patrocina el evento o exhibidor es un Distribuidor Independiente.

3.11 Conflictos de intereses

3.11.1 Compromiso de exclusividad

Los Distribuidores de Yoli tienen el derecho a participar libremente en otros emprendimientos comerciales de marketing a niveles múltiples u oportunidades de marketing (conjuntamente, "red de marketing"). Sin embargo, durante el plazo de vigencia de este Acuerdo, a excepción de sus Distribuidores patrocinados en forma personal, los Distribuidores no pueden reclutar a otros Distribuidores ni Clientes de Yoli para ningún otro negocio de red de marketing. Durante un periodo de un año luego de la cancelación de este Acuerdo por cualquier razón, a excepción de sus líneas descendentes patrocinadas en forma personal, un antiguo Distribuidor no puede reclutar a ningún otro Distribuidor o Cliente de Yoli para otro negocio de red de marketing. Debido a que las redes de marketing se llevan a cabo a través de redes de individuos ubicados en todo Estados Unidos y en otros países, y a que estos individuos se comunican periódicamente a través de Internet o por teléfono, establecer restricciones geográficas al alcance de esta disposición de exclusividad sería poco efectiva. En consecuencia, los Distribuidores aceptan que esta disposición de exclusividad se aplicará a todos los mercados en los que Yoli o cualquier sociedad matriz, subsidiaria o empresa relacionada realicen negocios. El término "reclutar" se refiere a todo ofrecimiento, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intencionado de afectar de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente o a través de un tercero, a otro Distribuidor o Cliente de Yoli para inscribirse o participar en otro emprendimiento de marketing a niveles múltiples, red de marketing u oportunidad de venta directa.

Los Distribuidores no pueden vender ni intentar vender productos competidores que no sean de Yoli a Clientes o Distribuidores de Yoli. Todo producto en la misma categoría genérica que los productos de Yoli se considera competidor, independientemente de sus diferencias, entre las que se incluyen costo, calidad, contenido de ingredientes, sistema de entrega, método de fabricación o método de funcionamiento.

Los Distribuidores no pueden exhibir material publicitario de Yoli con ningún otro material publicitario, productos o servicios de una forma que podría dar lugar a confusiones o engañar a un potencial Cliente o Distribuidor para creer que hay una relación entre Yoli y los productos o servicios que no son de Yoli. Los Distribuidores no pueden ofrecer las oportunidades, los productos o servicios de Yoli a Clientes o Distribuidores potenciales o existentes junto con cualquier programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de Yoli. Los Distribuidores no pueden ofrecer ninguna oportunidad, producto o servicio que no sea de Yoli en una reunión, seminario o convención relacionada con Yoli o inmediatamente luego de tal evento.

3.11.2 Informes de actividad de la línea descendente (genealogía)

El Distribuidor puede acceder a los Informes de actividad de la línea descendente y visualizarlos en la oficina del Equipo de Yoli. El acceso del Distribuidor a sus Informes de actividad de la línea descendente está protegido con contraseña. Todos los Informes de actividad de la línea descendente y la información contenida en ellos son confidenciales y constituyen información privada y secretos comerciales propiedad de Yoli. Los Informes de actividad de la línea descendente se proporcionan a los Distribuidores en estricta confianza y están disponibles para los Distribuidores con el único propósito de asistir a los Distribuidores a trabajar con sus respectivas organizaciones de la Línea descendente en el desarrollo de su negocio de Yoli. Los Distribuidores deben usar sus Informes de actividad de la línea descendente para asistir, motivar y capacitar a sus Líneas descendentes. El Distribuidor y Yoli acuerdan que, con excepción de este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, Yoli no entregará los Informes de actividad de la línea descendente al Distribuidor. Un Distribuidor no podrá, en su nombre o en nombre de ninguna otra persona, sociedad, asociación, corporación y otra entidad:

- I. Divulgar, directa o indirectamente, cualquier información contenida en cualquier Informe de actividad de la línea descendente a un tercero;
- II. Divulgar, directa o indirectamente, la contraseña u otro código de acceso a su Informe de actividad de Línea descendente;
- III. Usar la información para competir con Yoli o con cualquier propósito que no sea el de promocionar su negocio de Yoli;
- IV. Reclutar u ofrecer a un Distribuidor o Cliente de Yoli detallado en un informe, o de alguna manera intentar influir o inducir a un Distribuidor o Cliente preferido de Yoli para modificar su relación comercial con Yoli; o
- V. Usar la información contenida en un Informe de actividad de la línea descendente o divulgarla a una persona, sociedad, asociación, corporación o cualquier otra entidad.

A pedido de la Empresa, cualquier Distribuidor actual o anterior devolverá los Informes de actividad de la línea descendente y todas las copias de estos a la Empresa.

3.12 Patrocinio cruzado

Está estrictamente prohibido el patrocinio cruzado real o intencionado. El "patrocinio cruzado" se define como la inscripción de un individuo o entidad que ya tienen un Acuerdo de Cliente o Distribuidor en archivo con Yoli, o que han tenido dicho acuerdo dentro de los seis meses naturales precedentes, dentro de una línea de patrocinio diferente. Está prohibido el uso del nombre de un cónyuge o familiar, de nombres comerciales, razón social, nombre de fantasía, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación federal, números de identificación reales o ficticios o cualquier otro ardid con el fin de eludir esta política. Los Distribuidores no podrán desmerecer, desacreditar o difamar a los Distribuidores de Yoli en un intento por persuadir a otro Distribuidor de ser parte de la organización de marketing del primer Distribuidor.

Si se descubriera patrocinio cruzado, deberá notificarse a la Empresa de inmediato. Yoli puede aplicar sanciones disciplinarias contra el Distribuidor, conforme a la Sección 8 denominada "Sanciones disciplinarias" de este Acuerdo, las organizaciones modificadas y/o los Distribuidores que alentaron o participaron en el patrocinio cruzado. Yoli también puede mover toda o parte de la línea descendente del Distribuidor infractor a su organización de línea descendente original si la Empresa lo considera apropiado y viable. Sin embargo, Yoli no tiene ninguna obligación de mover la organización descendente del Distribuidor con patrocinio cruzado y el destino final de la organización queda a exclusivo criterio de Yoli. Los Distribuidores renuncian a todos los reclamos y causas de acción contra Yoli que surjan de la eliminación del patrocinio cruzado de la organización descendente del Distribuidor o se relacionen con este.

3.13 Errores o preguntas

Si un Distribuidor tiene preguntas o cree que se ha cometido un error acerca de las comisiones, los incentivos, los Informes de actividad de la línea descendente, el Distribuidor debe notificar a Yoli por escrito dentro del plazo de 60 días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. Yoli no será responsable de ningún error, omisión o problema no informado a la Empresa dentro de los 60 días. Cuando se recibe un pedido, los productos deben revisarse contra la nota de entrega para asegurarse de que no existan discrepancias ni daños. Notifique a Servicio al Cliente de Yoli acerca de cualquier discrepancia o daño dentro de los diez (10) días hábiles de la recepción del envío. El no

hacerlo implicará la pérdida del derecho de un Distribuidor a solicitar una corrección.

3.14 Aprobación o respaldo del gobierno

Las agencias regulatorias federales o estatales o los funcionarios no aprueban ni respaldan a ninguna empresa o programa de venta directa o red de marketing. En consecuencia, los Distribuidores no deberán declarar ni insinuar que Yoli o su Plan de Comercialización y Compensación han sido "aprobados", "respaldados" o de otra manera autorizados por alguna agencia de gobierno. Un Distribuidor puede indicar que él o ella y/o Yoli tienen una licencia para operar un negocio de venta directa en un estado en el que dicha licencia ha sido emitida como requisito para hacer negocios en ese estado.

3.15 Impuesto sobre la renta

Cada Distribuidor es responsable de (e indemnizará y mantendrá indemne a Yoli de) pagar todos los impuestos sobre los ingresos generados como Distribuidor independiente. Cada Cliente Preferido es responsable de pagar todos los impuestos que puedan corresponder sobre fondos asignados ganados a través del programa de referencias de Yoli. Los productos ganados como un bono o como "kit gratuito" son gravables, con base en el valor mayorista publicado. Si un negocio de Yoli está exento de impuestos, debe informarse a Yoli el número de identificación impositiva federal. Todos los años, Yoli le proporcionará un Formulario 1099 MISC del IRS (Compensación del trabajador no empleado) para cada residente estadounidense que: 1) Haya tenido ganancias de más de \$600 en el año calendario anterior; o 2) Haya hecho compras durante el año calendario anterior que superen los \$5,000.

3.16 Estado de contratista independiente

Los Distribuidores son contratistas independientes y no son compradores de una franquicia u oportunidad comercial. El acuerdo entre Yoli y sus Distribuidores no crea una relación de empleado/empleador, agencia, sociedad o emprendimiento conjunto entre la Empresa y el Distribuidor. Los Distribuidores no deberán ser tratados como empleados para ningún propósito, entre los que se incluyen propósitos tributarios federales o estatales o beneficios de jubilación. Los Distribuidores son responsables de pagar los impuestos locales, estatales y federales que correspondan por toda compensación ganada como Distribuidor de la Empresa. El Distribuidor no tiene autoridad (ni expresa ni implícita) para vincular a la Empresa a ninguna obligación. Cada Distribuidor deberá establecer sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre que este cumpla con las condiciones del Acuerdo del Distribuidor, estas Políticas y Procedimientos y las leyes aplicables.

El nombre de Yoli y otros nombres que puedan ser adoptados por Yoli son nombres comerciales, marcas comerciales y marcas de servicio propiedad de Yoli. En consecuencia, estas marcas son de gran valor para Yoli y se proporcionan a los Distribuidores únicamente para su uso de la manera expresamente autorizada. El uso del nombre de Yoli en cualquier artículo no producido por la Empresa está prohibido, excepto como sigue:

Nombre del Distribuidor
Distribuidor Independiente de Yoli®

Todos los Distribuidores deben identificarse como "Distribuidor Independiente de Yoli®" en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico, bajo su propio nombre. El nombre "Yoli" siempre debe ir seguido del símbolo "®". Ningún Distribuidor puede publicar anuncios publicitarios en el directorio

telefónico usando el nombre o logotipo de Yoli, excepto cuando la versión autorizada por el Distribuidor del logotipo de Yoli exhiba la leyenda "Independent Member" o "Miembro Independiente" debajo de la palabra Yoli. Los Distribuidores no pueden responder al teléfono diciendo "Yoli", "Yoli Corporate" o de ninguna otra manera que lleve a la persona que llama a creer que se ha comunicado con las oficinas Corporativas de Yoli.

3.17 Seguro

Es posible que desee contratar cobertura de seguro para su negocio. Es posible que su póliza de seguro del propietario no cubra lesiones relacionadas con el negocio o el robo o daño al inventario o al equipamiento del negocio. Comuníquese con su agente de seguros para cerciorarse de que su propiedad comercial está protegida. Esto a menudo puede lograrse con un respaldo para "finés comerciales" adjunto a su póliza del propietario actual.

3.18 Marketing internacional

Debido a consideraciones legales básicas, Yoli debe limitar la reventa de productos Yoli y la presentación del negocio Yoli a Clientes o Distribuidores potenciales ubicados dentro de los Estados Unidos y sus territorios, y en otros mercados en los que la Empresa haya anunciado oficialmente que se encuentran abiertos para hacer negocios sujetos a posibles limitaciones.

En este sentido, los Distribuidores están autorizados a vender productos de Yoli y a inscribir a Clientes o Distribuidores solo en los países en los que Yoli o una empresa subsidiaria de Yoli esté autorizada a conducir sus actividades comerciales, tal lo anunciado en la bibliografía oficial de la Empresa y sujeto a las condiciones o limitaciones especificadas en esta. Los Distribuidores no pueden enviar ni vender productos o recursos de ventas de Yoli a un país extranjero. Los Distribuidores pueden vender, entregar, transferir o distribuir productos o recursos de ventas de Yoli únicamente en su país de origen. Además, ningún Distribuidor puede, en ningún país no autorizado: (a) realizar ventas, inscripciones o reuniones de capacitación; (b) inscribir o intentar inscribir a Clientes o Distribuidores potenciales; o (c) conducir cualquier otra actividad con el propósito de vender productos Yoli, establecer una organización de marketing o promocionar la oportunidad con Yoli.

3.19 Carga de inventario y compra de incentivos

Los Distribuidores nunca deben adquirir más productos de los que razonablemente pueden usar o vender a Clientes Minoristas en un mes, y no deben influir ni intentar influir a otro Distribuidor para comprar más productos de los que razonablemente puede usar o vender a Clientes Minoristas en un mes.

Además, la compra de incentivos está estricta y absolutamente prohibida. La "compra de incentivos" incluye cualquier método para mantener o aumentar en forma directa o indirecta el rango del Distribuidor, su volumen o el nivel de comisiones al adquirir productos para los cuales el Distribuidor no tiene una intención razonable de buena fe de revenderlo dentro de los 30 días a partir de la fecha del pedido. Esta política prohíbe específicamente, aunque no exclusivamente, el uso de una "cuenta ficticia" como posicionador falso u otro ardid para llevar adelante la compra de productos. Los Distribuidores que usen su propia dirección de correo electrónico, su número de teléfono, dirección de envío, dirección de facturación o método de pago en la cuenta de una organización de línea descendente, con el fin de generar volumen para ellos mismos o para su equipo, pueden estar sujetos a investigación, suspensión, terminación y/o multas o sanciones.

3.20 Cumplimiento de leyes y ordenanzas

Los Distribuidores deberán cumplir con todas las leyes y regulaciones federales, estatales y locales al conducir sus actividades comerciales. Las leyes locales pueden exigir un permiso de manipulación de alimentos u otra certificación para mezclar y servir los productos Yoli en cualquier tipo de reunión. Los Distribuidores recibirán todos los certificados y permisos necesarios antes de comenzar a conducir sus actividades comerciales. Si un funcionario de una ciudad o condado le informa a un Distribuidor que existe una ordenanza que debe respetar, el Distribuidor deberá mostrarse amable y colaborador e inmediatamente enviar una copia de la ordenanza al Departamento de Cumplimiento de Yoli.

3.21 Actos de los miembros de una familia o individuos afiliados

Si un miembro de la familia inmediata de un Distribuidor participa en una actividad que, de ser realizada por el Distribuidor violaría alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada una violación por parte del Distribuidor y Yoli podrá aplicar sanciones disciplinarias contra el Distribuidor de conformidad con la Sección 8.1 de este Acuerdo. Del mismo modo, si un individuo que es propietario de una entidad comercial en todo o en parte, o que controla a una entidad comercial en todo o en parte, (conjuntamente "individuo afiliado") viola el Acuerdo, dicha acción será considerada una violación por parte de la entidad y los individuos afiliados. Yoli puede aplicar sanciones disciplinarias contra la entidad y/o acciones solidarias y mancomunadas contra cualquiera o todos los individuos afiliados.

3.22 Venta, transferencia o cesión del negocio de Yoli

Si bien un negocio de Yoli es un negocio de propiedad privada operado en forma independiente que un Distribuidor puede vender o transferir a un tercero, Yoli considerará si autoriza la cesión del Acuerdo únicamente si se cumplen los siguientes criterios:

- I. Se le debe ofrecer a la Empresa el derecho de opción prioritaria para la compra del negocio sujeto a las mismas condiciones de conformidad con lo cual el Distribuidor recibe una oferta de buena fe de parte de un comprador externo.
- II. La protección de la línea de patrocinio existente debe mantenerse siempre, de manera que el Negocio de Yoli continúe operando en esa línea de patrocinio.
- III. El propietario de la nueva posición debe completar una Solicitud y un Acuerdo del Distribuidor. Yoli no aceptará la cesión del Acuerdo a Distribuidores de Yoli existentes. Si el propietario de la nueva posición es un Distribuidor de Yoli activo, el Distribuidor primero deberá cancelar su negocio de Yoli y permanecer inactivo durante seis (6) meses naturales consecutivos antes de comprar el negocio de Yoli.
- IV. Antes de que Yoli pueda finalizar y aprobar la venta, transferencia y cesión, todas las deudas que el Distribuidor vendedor tenga con Yoli deben estar pagadas.
- V. El Distribuidor vendedor debe estar al día y no debe infringir ninguna de las condiciones del Acuerdo para poder vender, transferir o ceder un negocio de Yoli.
- VI. Deberá pagarse a Yoli un cargo de cesión de \$250.00 antes de que la cesión pueda ser procesada.
- VII. La cuenta que se comprará debe estar activa (no cancelada) y al día con Yoli. La cuenta debe haber estado vendiendo productos de forma activa (50 vp cada 4 semanas) durante los tres (3) meses anteriores.
- VIII. La cuenta original debe haber alcanzado el rango de Ruby o superior para las cuatro (4) semanas anteriores.

- IX. Debe enviarse toda la documentación necesaria a Yoli para su revisión. Si no se recibe la documentación necesaria, el pago y los permisos dentro de las tres (3) semanas del inicio de la transferencia, el proceso deberá reiniciarse, lo cual puede incluir el pago de un cargo adicional. Yoli se reserva el derecho, a su exclusivo criterio, de solicitar información y/o documentación adicionales antes de autorizar la cesión del Acuerdo.

Antes de vender un negocio de Yoli, el Distribuidor vendedor debe informar al Departamento de Cumplimiento de Yoli por escrito acerca de su intención de vender el negocio de Yoli. No podrán originarse cambios en la línea de patrocinio a partir de la venta o transferencia de un negocio de Yoli. Yoli se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier solicitud de cesión.

3.23 Separación de un negocio de Yoli

Los Distribuidores de Yoli en ocasiones conducen sus negocios de Yoli como sociedades conyugales, sociedades comunes o corporaciones. En el caso de que el matrimonio termine en divorcio o una corporación, sociedad o fideicomiso (estas últimas tres entidades se mencionan conjuntamente en el presente como "entidades") se disuelva, se deberán hacer arreglos para asegurar que toda separación o división del negocio se realice de manera que no afecte negativamente los intereses ni el ingreso de otros negocios, hacia arriba o hacia abajo de la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no actúan respondiendo a los mejores intereses de otros Distribuidores y de la Empresa, Yoli concluirá involuntariamente el Acuerdo del Distribuidor.

Durante el proceso de un divorcio o disolución de una entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- I. Una de las partes puede, con el consentimiento de la otra, operar el negocio de Yoli de conformidad con una cesión por escrito por la cual el cónyuge, los accionistas, socios o fideicomisarios renunciando autorizan a Yoli a tratar directa y exclusivamente con el otro cónyuge o accionista, socio o fideicomisario no renunciante.
- II. Las partes pueden continuar operando el negocio de Yoli conjuntamente de la manera habitual, con lo cual las compensaciones pagadas por Yoli se pagarán de acuerdo con el statu quo que existía previo a la demanda de divorcio o procedimientos de disolución. Este es el procedimiento predeterminado si las partes no llegan a un acuerdo en función del formato establecido anteriormente.

En ninguna circunstancia la organización de la línea descendente de los cónyuges que se están divorciando o de las entidades empresariales que se están disolviendo se dividirá entre los cónyuges o propietarios del negocio. Yoli solo reconocerá una organización de línea descendente y emitirá solo un cheque de comisión por negocio Yoli por ciclo de comisión. Las comisiones siempre se emitirán al mismo individuo o entidad. En el caso de que las partes de un divorcio o procedimiento de disolución sean incapaces de resolver una disputa por el destino de las comisiones y la propiedad del negocio, el Acuerdo del Distribuidor se cancelará involuntariamente.

Si un excónyuge ha renunciado completamente a todos los derechos en su negocio de Yoli original, en adelante es libre de inscribirse en cualquier patrocinio a su elección. En casos de divorcio, el cónyuge que no recibe el negocio de Yoli no está obligado a esperar los seis meses naturales antes de volver a inscribirse como Distribuidor de Yoli. Sin embargo, el excónyuge no tendrá derechos para con ningún Distribuidor en su organización anterior.

El cónyuge debe desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro nuevo Distribuidor.

3.24 Sucesión

En caso de muerte o incapacidad de un Distribuidor, su negocio puede transferirse a sus herederos. Deberá presentarse la documentación legal pertinente a la Empresa a fin de asegurar que la transferencia se realice correctamente. En este sentido, un Distribuidor deberá asesorarse con un abogado para que lo asista en la preparación de un testamento u otro tipo de instrumento testamentario. Toda vez que un negocio de Yoli es transferido por medio de un testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho a cobrar todos los incentivos y las comisiones de la organización de marketing del Distribuidor fallecido, siempre que se cumplan las siguientes condiciones. El sucesor debe:

- I. Firmar un Acuerdo del Distribuidor;
- II. Cumplir con los términos y condiciones del Acuerdo;
- III. Reunir todas las calificaciones necesarias para alcanzar el estado del Distribuidor fallecido;
- IV. Brindar una dirección de registro a la cual se enviarán todos los cheques por incentivos y comisiones. Los cheques por incentivos y comisiones de un negocio de Yoli transferidos de conformidad con esta sección se pagarán en un cheque único conjuntamente a los herederos.
- V. Si el negocio se legara a herederos conjuntos, estos deberán constituir una entidad comercial y adquirir un número de identificación federal del contribuyente. Yoli emitirá todos los cheques por incentivos y comisiones a la entidad empresarial.

3.24.1 Transferencia en caso de muerte de un Distribuidor

Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio de Yoli, el sucesor debe proporcionarle a Yoli lo siguiente: (1) cartas testamentarias designando a un ejecutor; (2) instrucciones por escrito del ejecutor sobre la correcta disposición del negocio; y (3) un Acuerdo del Distribuidor debidamente completado y firmado de parte del beneficiario.

3.24.2 Transferencia en caso de incapacidad de un Distribuidor

Para efectuar una transferencia de un negocio de Yoli debido a incapacidad, el sucesor debe proporcionarle a Yoli lo siguiente: (1) copia legalizada de la designación como fideicomisario; (2) instrucciones por escrito del fideicomisario sobre la correcta disposición del negocio; y (3) un Acuerdo del Distribuidor debidamente completado y firmado del beneficiario.

3.25 Técnicas de telemarketing

La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones tienen sus propias leyes que limitan las prácticas de telemarketing. Tanto las agencias federales (como así también varios estados) tienen disposiciones de "no llame" como parte de sus leyes de telemarketing. Si bien Yoli no considera a los Distribuidores como "telemarketers" en el sentido tradicional de la palabra, estas disposiciones gubernamentales definen en términos generales el término "telemarketer" y "telemarketing" por lo que su acción involuntaria de llamar a alguien cuyo número telefónico aparece en el registro federal "no llame" podría implicar una violación de la ley. Además, estas regulaciones no deben tomarse con ligereza, ya que conllevan importantes sanciones (hasta \$16,000.00 por infracción).

En consecuencia, los Distribuidores no deben participar en tareas de telemarketing para operar su

negocio de Yoli. El término "telemarketing" se refiere a la realización de una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducirlo a la compra de un producto o servicio Yoli, o para reclutarlo a fin de participar en la oportunidad con Yoli. Las "llamadas espontáneas" realizadas a potenciales Clientes o Distribuidores que promocionan los productos o servicios Yoli o la oportunidad con Yoli constituyen actividades de telemarketing y, como tal, están prohibidas. Sin embargo, una llamada telefónica realizada a un posible Cliente o Distribuidor (un "potencial Cliente o Distribuidor") está permitida en las siguientes situaciones:

- I. Si el Distribuidor tiene una relación comercial establecida con el potencial Cliente o Distribuidor. Una "relación comercial establecida" es una relación entre un potencial Cliente o Distribuidor basada en la compra, alquiler o alquiler con opción a compra por parte del potencial Cliente o Distribuidor de bienes o servicios del Distribuidor, o una transacción financiera entre el potencial Cliente o Distribuidor y el Distribuidor, dentro de los dieciocho (18) meses inmediatamente anteriores a la fecha de una llamada telefónica para inducir al potencial Cliente o Distribuidor a comprar un producto o servicio.
- II. La consulta personal o solicitud del potencial Cliente o Distribuidor acerca de un producto o servicio ofrecido por el Distribuidor dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la fecha de dicha llamada.
- III. Si el Distribuidor recibe un permiso por escrito y firmado del potencial Cliente o Distribuidor que autoriza al Distribuidor a llamar. La autorización debe especificar el número de teléfono al cual el Distribuidor está autorizado a llamar.
- IV. Puede llamar a familiares, a amigos personales y a conocidos que sean distribuidores. Un "conocido" es alguien con quien ha tenido al menos una relación reciente directa dentro de los tres meses anteriores. No obstante, tenga en cuenta que si adquiere el hábito de "coleccionar tarjetas" con cada persona que conoce y de llamarlos posteriormente, es posible que la FTC considere esto como una forma de telemarketing que no se encuadra en esta exención. En consecuencia, si realiza llamados a "conocidos", debe realizar dichas llamadas en forma ocasional y no como práctica rutinaria.
- V. Los Distribuidores no deben hacer uso de los sistemas automáticos para marcar números telefónicos durante las operaciones de sus negocios de Yoli. El término "sistema automático para marcar números telefónicos" se refiere a un equipo con la capacidad de: (a) almacenar o generar números telefónicos a los cuales llamar, utilizando un generador de números aleatorios o secuenciales; y (b) marcar dichos números.

SECCIÓN 4: RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

4.1 Cambios en las cuentas

4.1.1 Cambio de domicilio o número telefónico

A fin de garantizar la entrega puntual de productos, material de apoyo y cheques por comisiones, es de fundamental importancia que los registros de Yoli estén actualizados y sean exactos. Las direcciones físicas son necesarias para todos los envíos, ya que ninguno de los expedidores a excepción de USPS entrega a casillas postales. Los Distribuidores que planeen mudarse deben enviar su nueva dirección y sus nuevos números telefónicos a las Oficinas Corporativas de Yoli, a la atención del Departamento de Servicios al Cliente, o el Distribuidor puede hacer los cambios necesarios en su propio sitio web. Para garantizar la entrega correcta, se debe notificar a Yoli con dos semanas de

antelación acerca de todos los cambios.

4.1.2 Otros cambios en las cuentas

Los cambios que no se encuadren dentro de los procedimientos operativos normales y requieran mucho tiempo para revisarlos o aplicarlos estarán sujetos a la aplicación de un "Cargo por servicio especial". El Cargo por servicio especial se determinará en función de una estimación del tiempo y los esfuerzos proyectados para aplicar el cambio solicitado, con un mínimo de USD 25. El Distribuidor será notificado de antemano si se aplicará un cargo y cuando sea posible recibirá una estimación del monto de dicho cargo.

4.2 Obligaciones de desarrollo continuo

4.2.1 Capacitación continua

Un Distribuidor que patrocine a otro Distribuidor para que ingrese a Yoli debe realizar tareas genuinas de asistencia y capacitación para asegurar que su línea descendente esté operando correctamente su negocio de Yoli. Los Distribuidores deben tener contacto y comunicación permanentes con los Distribuidores en sus organizaciones de línea descendente. Algunos ejemplos de contacto y comunicación pueden incluir, entre otros: boletines informativos, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y acompañar a los distribuidores de la línea descendente a las reuniones, capacitaciones y otros eventos de Yoli. Los Distribuidores de la línea ascendente son también responsables de motivar y capacitar a los nuevos Distribuidores en el conocimiento de los productos de Yoli, técnicas eficaces de venta, el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli y el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos de la Empresa. No obstante, la comunicación con las líneas descendentes y la capacitación de estas no deben violar la Sección 3.2 (en lo relativo al desarrollo de recursos para ventas y material publicitario producidos por el Distribuidor).

Los Distribuidores deben controlar a los distribuidores en sus organizaciones de la línea descendente para asegurarse de que estos no hagan declaraciones comerciales o de productos inapropiadas ni participen en conductas ilegales o indebidas. Previa solicitud, cada Distribuidor debe poder brindar a Yoli evidencia documental de su cumplimiento continuo de las responsabilidades de un Patrocinador.

4.2.2 Mayores responsabilidades de capacitación

A medida que los Distribuidores avancen a través de los diversos niveles de liderazgo, obtendrán mayor experiencia en las técnicas de ventas, conocimiento del producto y comprensión del programa de Yoli. Se espera que compartan este conocimiento con los Distribuidores menos experimentados dentro de su organización.

4.2.3 Responsabilidades permanentes de ventas

Independientemente del nivel de sus logros, los Distribuidores tienen la obligación permanente de continuar promocionando las ventas en forma personal a través de la generación de nuevos Clientes y atendiendo las cuentas de los Clientes ya existentes.

4.3 Acuerdo de no descrédito

Yoli desea proporcionar a sus Distribuidores independientes productos de primera calidad, un excelente

plan de compensación y los mejores servicios de la industria. Por tal motivo, valoramos sus comentarios y la crítica constructiva. Dichos comentarios deben presentarse por escrito al Departamento de Servicios al Cliente. ¡Para poder brindarle un mejor servicio, necesitamos conocer su opinión! Aunque Yoli agradece la crítica constructiva, los comentarios y las observaciones negativas de los Distribuidores acerca de la Empresa, sus productos o el plan de compensación solo logran disminuir el entusiasmo de otros Distribuidores de Yoli. Por tal motivo y a fin de sentar el ejemplo adecuado para el resto de la línea descendente, los Distribuidores no deben desprestigiar, menospreciar ni hacer comentarios negativos acerca de Yoli, de otros Distribuidores de Yoli, de los productos de Yoli, del Plan de Comercialización y Compensación ni de sus directores, funcionarios y empleados.

4.4 Suministro de documentación a los solicitantes

Antes de que el solicitante firme el Acuerdo del Distribuidor, los Distribuidores deben proporcionar la versión en papel más actualizada de las Políticas y Procedimientos y del Plan de Comercialización y Compensación a las personas a quienes patrocinan para ser Distribuidores, o deben indicarle al solicitante que consulte las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación en el sitio web de Yoli. Se pueden solicitar copias adicionales de las Políticas y Procedimientos a la oficina del equipo de Yoli.

4.5 Informes sobre violación de políticas

Los Distribuidores que observen una violación de las Políticas por parte de otro Distribuidor deberán presentar un informe por escrito acerca de tal violación directamente a la atención del Departamento de Cumplimiento de Yoli. El informe deberá incluir los detalles del incidente, tales como la fecha, el número de instancias, las personas involucradas y cualquier documentación de respaldo. Yoli es la única entidad que puede aplicar las políticas de Yoli. Los Distribuidores que intencionalmente se desvíen del contrato para lograr en forma indirecta algo que está expresamente prohibido, serán sancionados como si la política aplicable hubiera sido directamente violada. El contrato no está destinado a otorgarle al Distribuidor el derecho a aplicar directamente las políticas en contra de otro Distribuidor ni para iniciar acciones legales contra otro Distribuidor.

SECCIÓN 5: REQUISITOS DE VENTAS

5.1 Ventas de productos

El Plan de Comercialización y Compensación de Yoli está basado en la venta de productos y servicios de Yoli a consumidores finales. Los Distribuidores deben cumplir con sus requisitos de volumen personal de ventas para cumplir con los requisitos especificados en el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli. El "Volumen Personal de Ventas" incluye las compras realizadas por el Distribuidor y las compras realizadas por los Clientes personales del Distribuidor que realizan pedidos desde el sitio web replicado del Distribuidor o a quienes el Distribuidor inscribe personalmente como Clientes Preferidos. Los Volúmenes Personales de Ventas no incluyen el volumen de sus Distribuidores de la línea descendente patrocinados en forma personal.

Los Distribuidores son libres de venderles productos a los consumidores finales a cualquier precio que deseen que esté por encima del precio mayorista de Yoli. Vender los productos a un precio menor que el precio mayorista de Yoli crea una competencia innecesaria entre los distribuidores de Yoli, por lo que no está permitido.

5.2 Inexistencia de restricciones de territorio

No se asignan territorios exclusivos a nadie. No se requiere pagar gastos de franquicia.

5.3 Recibos de ventas

Todos los Distribuidores deben entregarles a sus Clientes Minoristas dos copias de un recibo de ventas oficial de Yoli, aprobado por Yoli al momento de la venta. Estos recibos establecen la garantía de satisfacción al Cliente así como los derechos de protección al consumidor que otorgan la ley federal o estatal. Los Distribuidores deben conservar todos los recibos de ventas minoristas por un periodo de dos años y entregárselos a Yoli si así lo requiere la Empresa. Yoli conservará los registros que documenten la compra de los Clientes Preferidos de los Distribuidores y de aquellos Clientes que compren a través del sitio web de Yoli replicado por un Distribuidor. Los Clientes deben recibir dos copias del recibo de ventas. Además, los Miembros deben informar verbalmente al comprador acerca de sus derechos de cancelación.

SECCIÓN 6: INCENTIVOS Y COMISIONES

6.1 Requisitos para incentivos y comisiones

Un Distribuidor debe estar activo y cumplir con el Acuerdo para calificar a fin de recibir incentivos y comisiones. Siempre que un Distribuidor cumpla con los términos del Acuerdo, Yoli pagará comisiones a dicho Distribuidor de conformidad con el plan de Comercialización y Compensación.

6.2 Ajustes a incentivos y comisiones

6.2.1 Devoluciones y reembolsos

Los Distribuidores reciben incentivos y comisiones con base en las ventas reales de productos a los consumidores finales. Cuando se devuelva un producto a Yoli para reembolso o la Empresa recompre el producto, los incentivos y las comisiones correspondientes a los productos devueltos o que la Empresa haya readquirido serán deducidos durante la semana en la que se efectúe el reembolso, y se continuarán realizando para cada periodo de pago posterior hasta que la comisión sea recuperada del Distribuidor que haya recibido los incentivos y las comisiones sobre las ventas de los productos devueltos. Ocasionalmente, Yoli tendrá promociones especiales que habilitarán a los miembros que reúnan las condiciones a ganar productos o artículos de promoción gratuitos. Si durante o después del periodo de promoción, se modifica la elegibilidad del miembro, en función de las devoluciones o los reembolsos, el producto o artículo de promoción deberá devolverse. Yoli se reserva el derecho a cargar a las cuentas de los Miembros aquellos artículos de promoción no devueltos.

6.2.2 Cargo por procesamiento de comisiones

Todas las comisiones se pagarán a través del sistema PayHub y estarán sujetas a los términos y condiciones aplicables de PayHub. PayHub será administrado por la oficina del equipo del Distribuidor.

6.2.3 Cargo por usuario inactivo

Todas las comisiones se pagarán a través del sistema PayHub y estarán sujetas a los términos y condiciones aplicables de PayHub. PayHub será administrado por la oficina del equipo del Distribuidor. Los Distribuidores que no hayan comprado productos por un periodo de seis (6) meses o más, y que tengan fondos estándares o asignados esperando en su PayHub, podrían tener que abonar una cuota de alojamiento en PayHub, que se deducirá de esos fondos de PayHub. La cuota se calculará mensualmente y podrá ser de hasta \$10 por mes; las cuotas calculadas se deducirán mensualmente hasta que la cuenta

PayHub esté libre de fondos. Los fondos deducidos de PayHub se deducirán primero de los fondos asignados hasta agotar esos fondos y luego de los fondos estándares, hasta agotar esos fondos. Al momento de la terminación, voluntaria o involuntaria, todos los fondos en PayHub se perderán.

6.3 Informes

Toda la información suministrada por Yoli en línea, incluido pero sin limitarse al volumen personal de ventas del grupo (o cualquier parte de ello) y la actividad de patrocinio de la línea descendente es exacta y confiable. No obstante, debido a diversos factores, entre los que se incluyen la posibilidad inherente de error humano o mecánico; la exactitud, integridad y puntualidad de los pedidos; el rechazo de pagos con tarjeta de crédito y pago electrónico; los productos devueltos, recargos por pago con tarjeta de crédito o cheque electrónico, la información no está garantizada por Yoli ni por las personas que crean o transmiten información.

TODA LA INFORMACIÓN EN SU INFORME DE ACTIVIDAD DE LA SE SUMINISTRA "COMO ESTÁ" SIN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, NI REPRESENTACIONES DE NINGÚN TIPO. EN PARTICULAR, PERO SIN LIMITACIÓN, NO HABRÁ GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, IDONEIDAD PARA UN FIN COMERCIAL O DE NO INCUMPLIMIENTO.

EN LA MAYOR MEDIDA POSIBLE CONFORME A LA LEY APLICABLE, YOLI Y/U OTRAS PERSONAS QUE CREEN O TRANSMITAN LA INFORMACIÓN, EN NINGÚN CASO SERÁN RESPONSABLES ANTE UN DISTRIBUIDOR NI ANTE NINGUNA OTRA PERSONA DE DAÑOS DIRECTOS, INDIRECTOS, RESULTANTES, INCIDENTALS, ESPECIALES O PUNITIVOS, QUE SURJAN COMO RESULTADO DEL USO O ACCESO A INFORMACIÓN DEL VOLUMEN DE VENTAS (INCLUIDO PERO SIN LIMITARSE A PÉRDIDA DE GANANCIAS, INCENTIVOS O COMISIONES, PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD, O DAÑOS QUE PUDIERAN RESULTAR DEBIDO A LA INEXACTITUD, FALTA DE INTEGRIDAD, INCONVENIENCIA, DEMORA O PÉRDIDA DEL USO DE LA INFORMACIÓN), INCLUSO SI YOLI O CUALQUIER OTRA PERSONA QUE GENERARA O TRANSMITIERA LA INFORMACIÓN HUBIERAN SIDO ALERTADAS DE LA POSIBILIDAD DE DICHOS DAÑOS. EN LA MAYOR MEDIDA POSIBLE CONFORME A LA LEY, YOLI U OTRAS PERSONAS QUE GENERAN O TRANSMITEN LA INFORMACIÓN NO INCURRIRÁN EN RESPONSABILIDAD ALGUNA FRENTE A USTED NI FRENTE A NINGUNA OTRA PERSONA EN RAZÓN DE DOCTRINAS DE ILÍCITOS, CONTRATOS, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD OBJETIVA, RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS O DE CUALQUIER OTRO ORIGEN RESPECTO AL OBJETO DEL PRESENTE ACUERDO O LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES AQUÍ ESTABLECIDOS.

EL ACCESO Y EL USO DE LOS SERVICIOS DE INFORMACIÓN EN LÍNEA DE YOLI Y SU ACCIONAR EN FUNCIÓN DE DICHA INFORMACIÓN ES A SU EXCLUSIVO RIESGO. SI USTED NO ESTÁ SATISFECHO CON LA EXACTITUD O CALIDAD DE LA INFORMACIÓN, EL ÚNICO RECURSO A SU DISPOSICIÓN ES DEJAR DE UTILIZAR Y DE ACCEDER A LOS SERVICIOS DE INFORMACIÓN EN LÍNEA E INFORMES TELEFÓNICOS DE YOLI, Y DEJAR DE EMPRENDER ACCIONES EN FUNCIÓN DE DICHA INFORMACIÓN.

SECCIÓN 7: GARANTÍAS DE PRODUCTO, DEVOLUCIONES Y READQUISICIÓN DE INVENTARIO

7.1 Garantía de productos

7.1.1 Garantía de productos del cliente

Yoli ofrece una garantía de satisfacción del 100 % por el término de 30 días (incluye Clientes Preferidos) sobre los productos abiertos y no abiertos que sean devueltos a la empresa en el plazo de 30 días a partir de la fecha de entrega al Cliente. Si el pedido se recibe entre los 31 y los 90 días de la fecha de entrega, el Cliente es elegible para recibir un reembolso del 90 % (se aplica un cargo por reabastecimiento del 10 %). Los artículos devueltos que se reciban en la oficina corporativa después de los 90 días de la fecha de entrega al Cliente no serán reembolsados. Si un Cliente devuelve más de \$250.00 en mercadería a Yoli para recibir un reembolso en un periodo cualquiera de 90 días, conforme a esta garantía de producto, constituirá la solicitud del cliente de cancelar voluntariamente su cuenta. Los Clientes deben seguir el procedimiento de devolución de mercadería, tal lo delineado en la Sección 7.5. Los gastos de envío y entrega y los gastos de devolución y entrega no están sujetos a esta política de reembolso. Si un Producto se revende directamente a los Clientes de un Miembro, se deberá proporcionar un reembolso total al Cliente en el caso de que el Cliente devuelva el Producto al Miembro dentro de los treinta (30) días de la transacción de venta. Los gastos de envío y entrega y los gastos de devolución y entrega no están sujetos a esta política de reembolso.

7.1.2 Garantía de productos del Distribuidor

Yoli ofrece a sus Distribuidores una garantía de satisfacción por el término de 30 días sobre los productos no abiertos y revendibles que sean devueltos a la empresa en el plazo de 30 días a partir de la fecha de envío. Los Distribuidores deben seguir el procedimiento de devolución de mercadería, tal lo delineado en la Sección 7.5. El Distribuidor estará sujeto a un cargo por reabastecimiento del 10 % sobre los productos devueltos no abiertos devueltos después de los 30 días pero no antes de los 90 días a partir de la fecha de entrega, si el Distribuidor se ha desvinculado. Pasados los 90 días, no se realizarán reembolsos.

Los gastos de envío y entrega y los gastos de devolución y entrega no están sujetos a esta política de reembolso. Si un Distribuidor recibió una comisión con base en un producto que compró, y dicho producto posteriormente se devuelve para recibir un reembolso, la comisión que se pagó en función de la compra de ese producto se deducirá de futuras comisiones. El Distribuidor reembolsará a Yoli por los montos no deducidos de futuras comisiones si así lo solicita Yoli en cualquier momento y al exclusivo y absoluto criterio de Yoli.

Los reembolsos excesivos pueden considerarse un abuso de la política de reembolso de Yoli y puede provocar la suspensión de sus privilegios de reembolso o la cancelación de su cuenta con Yoli

7.2 Derecho de tres días para cancelar

Los Distribuidores informarán a los Clientes Minoristas acerca de los derechos de cancelación aplicables para Clientes Minoristas. Un Cliente Minorista que realicen una compra de \$25.00 o más tienen tres días hábiles (el sábado se incluye como día hábil) después de la venta o ejecución de un contrato, para cancelar el pedido y recibir un reembolso total según el aviso de cancelación y el formulario del pedido (los residentes de Alaska tienen cinco días hábiles). Cuando un Distribuidor realiza una venta o toma un pedido de un Cliente Minorista que cancela la venta o solicita un reembolso dentro del periodo de tres días hábiles, el Distribuidor debe reembolsar de inmediato el dinero del Cliente, siempre que los productos se devuelvan al Distribuidor en condiciones sustancialmente similares a cuando los recibió. Además, los Distribuidores deben informar verbalmente a los Clientes acerca de su derecho de rescindir una compra o un pedido dentro de los tres días hábiles, y asegurarse de que la fecha del pedido o la compra se ingresen en el formulario del pedido. Todos los Clientes Minoristas deben recibir dos copias

fechadas de un recibo de ventas oficial de Yoli al momento de la venta. El reverso del recibo le proporciona al Cliente información escrita sobre sus derechos de cancelar el acuerdo de ventas. Ninguna persona está obligada a comprar productos o servicios Yoli para convertirse en Distribuidor u obtener una compensación. A fin de familiarizar a los nuevos Distribuidores con los productos y servicios, las técnicas de venta, los recursos de ventas o cualquier otra cuestión de Yoli, la Empresa exige que adquieran un Kit para el éxito del Distribuidor (no corresponde en Dakota del Norte).

7.3 Rechazo de productos

Los Distribuidores o Clientes Preferidos que ordenen Productos y luego rechacen la entrega estarán sujetos a un cargo por reabastecimiento del 10 % y otros procedimientos para las devoluciones del mismo, y le cobraremos los costos del envío de devolución y cualquier tasa de rechazo aplicable.

7.4 Devolución de inventario de productos y recursos para venta al momento de la cancelación

Dentro de los 30 días de la fecha en la que un Distribuidor cancela su Acuerdo del Distribuidor, el Distribuidor puede devolver los Kits empresariales, los productos y recursos para ventas que haya comprado personalmente a Yoli (las compras a través de otros Distribuidores o terceros no están sujetas a devolución) que estén en estado de revendibles (consulte la definición de "revendible" a continuación) y que hayan sido comprados dentro de los 90 días previos a la fecha de cancelación. Al recibir un Kit para el éxito revendible y/o productos y recursos para ventas revendibles, el Distribuidor recibirá un reembolso por el 90 % del precio de la compra original. Los gastos de envío y devolución no son reembolsables. Si las compras se realizan con tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará en la misma cuenta. Si un Distribuidor recibió una comisión con base en un producto que compró, y dicho producto posteriormente se devuelve para recibir un reembolso, la comisión que se pagó en función de la compra de ese producto se deducirá del importe del reembolso.

los productos y recursos para ventas se considerarán "revendibles" si se cumple cada una de las siguientes condiciones: 1) no están abiertos ni han sido usados; 2) el embalaje y etiquetado no han sido alterados ni dañados; 3) están en un estado que permite su venta en condiciones comercialmente razonables en el mercado al precio normal; 4) los productos fueron devueltos a Yoli dentro de los 90 días después de la fecha de compra. Solo los multipacks no abiertos y completos son revendibles. Toda mercadería que esté claramente identificada al momento de la venta como no retornable, discontinuada o artículo de estación no será revendible.

7.4.1 Residentes de Montana

Un residente de Montana puede cancelar su Acuerdo del Distribuidor dentro de los 15 días a partir de la fecha de inscripción, y puede devolver su Kit para el éxito del Distribuidor y demás productos y herramientas de venta que haya comprado directamente a través de la Empresa dentro de dicho plazo para recibir un reembolso total.

7.5 Procedimientos para todas las devoluciones

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para solicitar reembolso, readquisición o cambio:

- I. Toda la mercadería debe ser devuelta por el Distribuidor o Cliente que la compró directamente a Yoli.
- II. Todos los productos a devolver deben tener el número de RMA (autorización de mercadería para devolución) de Yoli en la nota de entrega y escrita en el exterior de cada envase a ser devuelto.

Los productos devueltos a la Empresa sin previa autorización no calificarán para recibir un reembolso o crédito.

- III. Los multipacks revendibles no abiertos del producto deben estar en su envase original.

Deberán usarse las cajas de envío y el material de embalaje apropiados para embalar el producto que será devuelto para su reemplazo; se sugiere utilizar el método de envío más adecuado y económico. Todas las devoluciones deben enviarse a Yoli con el envío prepago. Yoli no acepta paquetes con envío por cobrar. Yoli recomienda enviar todos los paquetes a través de un método que pueda rastrearse. El riesgo de pérdida durante el tránsito es responsabilidad del remitente. Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de distribución de la Empresa, el rastreo del envío es responsabilidad del remitente.

No se realizarán reembolsos ni recambios de productos si no se cumplen estas condiciones. La Empresa se reserva el derecho de rechazar devoluciones o recambios repetidos.

7.6 Intercambio de productos

Solo pueden intercambiar productos que hayan sido comprados personalmente a la Empresa y sobre la base de volumen por volumen (las compras de terceros no están sujetas a intercambios). El producto debe intercambiarse dentro de los 90 días de la fecha de envío, no debe haber sido abierto y debe estar en buenas condiciones. Los productos considerados de estación, discontinuados o de promoción especial no son elegibles para intercambio. No se realizarán reembolsos por devoluciones posteriores del mismo producto, excepto en los casos en los que el producto se dañe durante el envío o tenga fallas. No se ofrecen intercambios sobre las herramientas de ventas u otros artículos de promoción.

SECCIÓN 8: RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

8.1 Procedimientos disciplinarios

La violación del Acuerdo, de estas Políticas y Procedimientos o de cualquier deber del derecho consuetudinario, incluido pero sin limitarse a cualquier deber de lealtad aplicable, conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética o cualquier omisión por parte de un Distribuidor que, a exclusivo criterio de la Empresa, pueda dañar su reputación o buen nombre, puede resultar, a exclusivo criterio de Yoli, en la aplicación de una o más de las siguientes medidas correctivas sobre el Distribuidor:

- I. Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- II. Exigirle al Distribuidor que adopte medidas correctivas de inmediato;
- III. Imposición de una multa, que podrá retenerse de los cheques de incentivos y comisiones;
- IV. Pérdida de derechos a uno o más cheques de incentivos y comisiones;
- V. Yoli podrá retener de cualquier Distribuidor todo o parte de los incentivos y comisiones del Distribuidor durante el periodo en el que Yoli se encuentre investigando una conducta que supuestamente viola el Acuerdo. Si se cancela el negocio de un Distribuidor por motivos disciplinarios, el Distribuidor no tendrá derecho a recuperar las comisiones retenidas durante el período de investigación;
- VI. Suspensión del Acuerdo del Distribuidor de la persona por uno o más períodos de pago sin recibir pagos;
- VII. Rescisión involuntaria del Acuerdo del Distribuidor del infractor;

- VIII. Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que Yoli considere conveniente y apropiado implementar para resolver equitativamente los daños provocados en forma parcial o exclusiva por la violación de la política o el incumplimiento contractual por parte del Distribuidor;
- IX. En las situaciones en que Yoli lo considere conveniente, la Empresa podrá iniciar procedimientos legales demandando resarcimiento monetario o equitativo.

8.2 Quejas y reclamos

Cuando un Distribuidor tiene una queja o un reclamo hacia otro Distribuidor respecto de una práctica o conducta relativa a sus respectivos negocios con Yoli, el Distribuidor demandante deberá informar el problema a su Patrocinador, quien deberá analizar el asunto e intentar resolverlo con el Patrocinador de la línea ascendente de la otra parte. Si la cuestión no pudiera resolverse, deberá ser informada por escrito al Departamento de Servicios al Cliente de la Empresa. El Departamento de Servicios al Cliente analizará los hechos e intentará resolverla. Si no lo logra, el Departamento de Servicios al Cliente lo informará al Departamento de Cumplimiento para su resolución.

8.3 Resolución de disputas

Mediación

Para reclamos de \$10,000.00 o más que surjan del Acuerdo o se relacionen con él, antes de iniciar el arbitraje tal lo delineado a continuación, las partes se reunirán de buena fe e intentarán resolver la disputa a través de una mediación confidencial no obligatoria. Un individuo mutuamente aceptable para las partes será designado mediador. Si las Partes no se ponen de acuerdo sobre la designación de un mediador, la parte reclamante deberá solicitar un mediador designado por la Asociación Americana de Arbitraje ("AAA"). La mediación se llevará a cabo dentro de los 60 días de la fecha en que se designe el mediador. Los honorarios y gastos del mediador, así como el costo de realizar la mediación, se dividirá en partes iguales entre las partes. Cada parte deberá pagar su porción de los honorarios y gastos previstos, al menos 10 días antes de la mediación. Cada parte deberá pagar sus propios honorarios, costas legales y gastos individuales. La mediación se llevará a cabo en Salt Lake City, Utah y no podrá durar más de dos días hábiles.

Arbitraje

Excepto lo dispuesto en contrario en el Acuerdo, toda controversia o reclamo que surja del Acuerdo o se relacione con el Acuerdo, o con su incumplimiento, deberá resolverse por la vía del arbitraje confidencial. Las Partes renuncian a todos los derechos a juicio por jurado o a cualquier tribunal. Esta disposición de arbitraje se aplica a reclamos que no pudieron resolverse exitosamente a través del proceso de mediación explicado anteriormente así como a reclamos de menos de \$10,000.00 no sujetos a solicitud de mediación. Todos los reclamos deben presentarse dentro del plazo de un año después de la fecha de cualquier supuesta infracción del Acuerdo. El arbitraje se presentará y será administrado por la Asociación Americana de Arbitraje, de conformidad con las Reglas de Arbitraje Comercial y Procedimientos de Mediación de la AAA, que están disponibles en el sitio web de la AAA en www.adr.org. Asimismo, copias de las Reglas de Arbitraje Comercial y Procedimientos de Mediación de la AAA se enviarán por correo electrónico previa solicitud de los Distribuidores al Departamento de Servicio al Cliente de Yoli. Sin perjuicio de las reglas de la AAA, a menos que las Partes estipulen lo contrario, las siguientes condiciones se aplicarán a las acciones de arbitraje:

- El Reglamento Federal de Evidencia se aplicará en todos los casos;
- Las partes tendrán derecho al proceso de descubrimiento permitido por las Normas Federales del Procedimiento Civil;
- Las Partes tendrán derecho a presentar peticiones conforme a las Reglas 12 y/o 56 de las Normas Federales del Procedimiento Civil;
- La Ley de Arbitraje Federal regirá todas las cuestiones relacionadas con el arbitraje. La ley del estado de Utah regirá todas las demás cuestiones relacionadas con el Acuerdo o que surjan del Acuerdo, sin tener en cuenta los principios de conflictos de leyes.
- La audiencia de arbitraje comenzará, a más tardar, 365 días a partir de la fecha en que se designó el árbitro y no durará más de cinco días hábiles;
- Las Partes tendrán el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos;
- El arbitraje se llevará a cabo en forma individual y no como parte de una clase de acción consolidada.

Todo proceso de arbitraje se llevará a cabo en Salt Lake City, Utah. Habrá un único árbitro seleccionado del panel que proporciona la AAA. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propias costas y gastos de arbitraje, incluidos los honorarios legales y tasas judiciales. La decisión del árbitro será final y obligatoria para las partes y, de ser necesario, podrá reducirse a un juicio en cualquier tribunal para el cual las Partes hayan acordado la jurisdicción, tal lo establecido en el Acuerdo. Este acuerdo de arbitraje sobrevivirá la cancelación o rescisión del Acuerdo.

Las partes y el árbitro deberán mantener la confidencialidad del proceso de arbitraje y no podrán revelar a terceros:

- El fundamento o la base por los cuales surgió la queja, controversia, disputa o el reclamo;
- El fundamento o contenido de cualquier oferta de arreglo o negociaciones de arreglo u ofertas entre las partes en relación con la disputa;
- Los alegatos o el contenido de los alegatos o sus anexos, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje;
- El contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentados en una audiencia de arbitraje u obtenidos a través de exhibición de pruebas en el arbitraje;
- Los términos o el monto de cualquier laudo arbitral;
- Las resoluciones del árbitro acerca de cuestiones sustanciales y de procedimiento relacionadas con el caso.

Sin perjuicio de lo anterior, nada en el Acuerdo podrá evitar que cualquiera de las partes solicite ante cualquier tribunal para el cual las Partes hayan acordado la jurisdicción tal lo establecido en el Acuerdo, y obtenga una orden de restricción temporaria, un interdicto preliminar o permanente u otra compensación equitativa para salvaguardar y proteger sus derechos de propiedad intelectual, secretos comerciales y/o información confidencial, incluido pero sin limitarse a la aplicación de sus derechos en virtud de la disposición de exclusividad del Acuerdo.

Renuncia de acción de clase

Cualquier acción interpuesta por un Distribuidor se llevará a cabo en forma individual y no en nombre de una clase o sobre una base consolidada. Los Distribuidores renuncian a todos los derechos de presentar una demanda contra Yoli, sus funcionarios, propietarios, directores, empleados y agentes como una

clase o acción consolidada.

Nada de lo establecido en estas Políticas y Procedimientos evitará que cualquiera de las Partes solicite y obtenga de cualquier tribunal que tenga jurisdicción una orden de secuestro, un amparo temporal, una medida cautelar, una orden judicial permanente u otro recurso disponible para salvaguardar y proteger el interés de la Parte antes, durante o después de la presentación del caso para arbitraje u otro procedimiento, o mientras se espera la emisión de una resolución o un laudo arbitral en conexión con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

8.4 Ley aplicable, jurisdicción y competencia

La jurisdicción y la competencia de cualquier cuestión que no estuviera sujeta a arbitraje corresponderán a los tribunales federales o estatales de Utah, a menos que las leyes del estado en el cual reside el Distribuidor expresamente exijan la aplicación de sus leyes. La Ley de Arbitraje Federal regirá todas las cuestiones relacionadas con el arbitraje. La ley del estado de Utah se aplicará para todas las demás cuestiones relacionadas con el Acuerdo o que surjan del Acuerdo, a menos que las leyes del estado en el cual reside el Distribuidor expresamente exijan la aplicación de sus leyes. Sin perjuicio de lo anterior, y de la disposición de arbitraje en la Sección 8.3, los residentes del estado de Luisiana tendrán derecho a entablar una demanda contra Yoli en su foro local.

8.5 Reclamos por responsabilidad de productos

Yoli mantiene un seguro para proteger a la Empresa y a sus Distribuidores contra reclamos por responsabilidad relacionada con los productos. La póliza de seguro de Yoli contiene un "Endoso de proveedores", que extiende la cobertura a Distribuidores Independientes mientras estén comercializando productos de Yoli de acuerdo con las leyes y disposiciones aplicables y el Acuerdo del Asociado. La póliza por responsabilidad de productos no extiende la cobertura a reclamos que surjan como resultado de la mala conducta de un Distribuidor en la comercialización de los productos (consulte la Sección 3.2.5).

SECCIÓN 9: PAGO Y ENVÍO

9.1 Cheques devueltos/Disputa de pagos

Todos los cheques que devuelva el banco de un Distribuidor por falta de fondos serán presentados nuevamente para su pago. Se cargará la suma equivalente a \$25.00 por cheque devuelto a la cuenta del Distribuidor. Después de recibir un cheque devuelto de un Distribuidor o Cliente, *todos los pedidos que se hagan en el futuro deberán pagarse con tarjeta de crédito, giro postal o cheque de caja. Todo saldo pendiente que un Distribuidor deba a Yoli a causa de un cheque con fondos insuficientes y los cargos por cheques devueltos se retendrán de los posteriores cheques de incentivos y comisiones.* Si un Distribuidor o Cliente objeta un cargo de Yoli a través de su banco, su cuenta quedará sujeta a cancelación mientras se lleve a cabo la investigación y podrá trabajar directamente con Yoli si desea continuar como Distribuidor o Cliente una vez que la investigación por el cargo haya finalizado.

9.2 Impuestos de ventas

En virtud de sus operaciones comerciales, Yoli está obligada a cobrar impuestos sobre las ventas en todas las compras que realicen los Distribuidores y Clientes, y a remitir dichos impuestos a los respectivos estados. En este sentido, Yoli cobrará y remitirá estos impuestos sobre las ventas en nombre de los

Distribuidores, con base en el precio sugerido para la venta de los productos al público y de acuerdo con las tasas de impuestos del estado al que esté destinado el envío. Si un Distribuidor ha enviado y Yoli ha aceptado un Certificado de Exención Impositiva y una Licencia de Registro para los Impuestos sobre las Ventas, los impuestos sobre las ventas no se agregarán a la factura, y la responsabilidad de cobrar y remitir los impuestos sobre las ventas a las autoridades correspondientes será por cuenta del Distribuidor. La exención para el pago del impuesto sobre las ventas solo se aplica a pedidos que se envíen a un estado para el cual se hayan presentado y aceptado la documentación correspondiente de exención impositiva. Los impuestos sobre las ventas correspondientes se aplicarán a los pedidos que se entreguen directamente a otro estado. Toda exención del impuesto sobre las ventas aceptada por Yoli no es retroactiva.

SECCIÓN 10: INACTIVIDAD, RECLASIFICACIÓN Y CANCELACIÓN

10.1 Efecto de la cancelación

Siempre que un Distribuidor se mantenga activo y cumpla con los términos del Acuerdo del Distribuidor y con estas Políticas y Procedimientos, Yoli pagará las comisiones a dicho Distribuidor de acuerdo con el Plan de Comercialización y Compensación. Los incentivos y comisiones de un Distribuidor constituyen la contraprestación total por el esfuerzo del Distribuidor para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de las ventas (incluido el desarrollo de una organización de línea descendente). Luego de la no renovación del

Acuerdo del Distribuidor por parte de un Distribuidor, su cancelación por inactividad, o la cancelación voluntaria o involuntaria de su

Acuerdo del Distribuidor (métodos designados en forma conjunta como "cancelación"), el ex Distribuidor no tendrá ningún derecho, título, reclamo ni interés en la organización de marketing que operaba, ni tampoco tendrá derecho a comisiones ni incentivos sobre las ventas generadas por la organización. Un Distribuidor cuyo negocio sea cancelado perderá todos los derechos como Distribuidor. Esto incluye el derecho a vender productos Yoli y el derecho a recibir futuros incentivos, comisiones u otro ingreso que resulte de las ventas y otras actividades de la antigua organización de ventas de línea descendente del Distribuidor. En el caso de cancelación, el Distribuidor acepta renunciar a todos los derechos que pudiera tener, incluidos pero sin limitarse a derechos a la propiedad, a su antigua organización de línea descendente y a todos los incentivos, comisiones u otra remuneración derivada de las ventas y otras actividades de su antigua organización de línea descendente.

Después de la cancelación de un Distribuidor de su Acuerdo del Distribuidor, el ex Distribuidor no se presentará como Distribuidor de Yoli y no tendrá derecho a vender productos de Yoli. Un Distribuidor cuyo Acuerdo del Distribuidor se haya cancelado recibirá comisiones e incentivos solo por el último periodo completo de pago que haya trabajado previo a la cancelación (menos cualquier monto que le sea retenido por concepto de una investigación anterior a la cancelación involuntaria).

10.2 Cancelación debido a inactividad

Los Distribuidores que no califiquen debido a que: (a) no logren producir individualmente al menos 50 Volúmenes Personales de Ventas en un periodo continuo de 4 semanas; o (b) no mantengan al menos una línea descendente patrocinada en cada una de sus piernas por cualquier periodo de pago, estarán "inactivos" durante ese periodo y no recibirán una comisión por las ventas generadas a través de su organización de marketing para ese periodo de pago. Si un Distribuidor está inactivo por un período de seis (6) meses consecutivos, su Acuerdo del Distribuidor será cancelado por inactividad. La cancelación se hará efectiva al día siguiente del último día del periodo

de 6 meses de inactividad. Yoli puede o no proporcionar confirmación por escrito de la cancelación vía correo electrónico.

La Empresa puede definir la actividad, sin limitación, como el mantenimiento de la oficina del equipo, el pedido o venta de un producto, el patrocinio, la asistencia a eventos patrocinados por la Empresa, bonos o comisiones ganados o cualquier otra participación razonable, a criterio de la Empresa.

10.3 Renuncia de firma debido a inactividad

Los Distribuidores que estén "inactivos" tal lo definido en la Sección 10.2 y que no tengan VP acumulado, no hayan patrocinado personalmente a ningún Cliente o Distribuidor y no tengan historial de pedidos para los 90 días anteriores, pueden perder su derecho a aprobar cambios en un árbol organizacional que se envían a Yoli.

10.4 Reclasificación del Distribuidor

Si se cancela la cuenta de un Distribuidor, la cancelación se hará efectiva el día siguiente del último día del periodo de 6 meses de inactividad. El Distribuidor podrá luego inscribirse como Cliente Minorista y tendrá derecho a adquirir productos a precio de Cliente Minorista.

10.5 Cancelación involuntaria

La violación por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Acuerdo, incluidas las modificaciones hechas por Yoli a su exclusivo criterio, pueden acarrear cualquiera de las sanciones enumeradas en la Sección 8.1, incluida la cancelación involuntaria del Acuerdo del Distribuidor. La cancelación entrará en vigencia en la fecha en que la notificación escrita sea enviada por correo, fax o servicio de mensajería expreso, al último domicilio designado del Distribuidor (o número de fax), o a su abogado, o cuando el Distribuidor reciba notificación real de la cancelación, lo que ocurra primero.

10.6 Cancelación voluntaria

Un participante en este plan de red de marketing tiene el derecho de cancelar su participación en cualquier momento, por cualquier motivo. La cancelación deberá presentarse por escrito a la Empresa en su domicilio principal de negocios. La notificación escrita debe incluir la firma del Distribuidor, su nombre escrito, domicilio y Número de Identificación del Distribuidor. El Distribuidor también puede enviar una notificación por correo común o correo electrónico a cs@yoli.com desde la dirección de correo electrónico registrada para la cuenta.

10.7 No renovación

Yoli se reserva el derecho a cancelar el Acuerdo de Distribuidor de un Miembro si este no renueva el Acuerdo en su fecha aniversario. Si no se paga el cargo de renovación de \$20.00 dentro de los 30 días luego de la fecha de vencimiento del plazo actual, el Acuerdo del Distribuidor se puede cancelar. Si el Distribuidor permite que su Acuerdo del Distribuidor caduque, el Distribuidor perderá todos y cada uno de los derechos en su organización de línea descendente, a menos que el Distribuidor vuelva a solicitar el ingreso dentro de los 60 días posteriores al vencimiento del Acuerdo. Si el ex Distribuidor vuelve a solicitar el ingreso dentro del límite de tiempo de 60 días, el Distribuidor recuperará el rango y la posición que tenía inmediatamente antes del vencimiento del Acuerdo del Distribuidor. Sin embargo, el nivel de pago de dicho Distribuidor no se restablecerá a menos que califique en el nivel de pago en el nuevo mes. El Distribuidor no es elegible para recibir comisiones durante el tiempo en que la distribución del Distribuidor estuvo vencida.

SECCIÓN 11: TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Activo: indica que un Distribuidor Independiente de Yoli ha acumulado, a través de ventas a Clientes desde su sitio web de Yoli replicado, de las compras de clientes personales que están en autoenvío o de sus propias compras personales, un Volumen Personal (VP) mínimo de 50 dentro de la semana actual o de las tres semanas anteriores combinadas (cuatro semanas en total).

Acuerdo: el contrato entre la Empresa y cada Distribuidor que incluye la Solicitud y Acuerdo del Distribuidor, las Políticas y Procedimientos de Yoli, el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli, y la Solicitud y el Acuerdo de la Entidad Empresarial (cuando corresponda), todos en su forma actual y según las modificaciones que Yoli realice a su exclusivo criterio. Estos documentos se mencionan conjuntamente como el "Acuerdo".

Autoenvío: un pedido que se carga y envía automáticamente cada ciclo de cuatro semanas. Los Distribuidores y Clientes Preferidos con buen historial pueden participar en el Programa de Autoenvío de Yoli. Los Distribuidores pueden inscribirse en este programa a través de su Solicitud y Acuerdo del Distribuidor o completando un Formulario de Pedido de Producto, identificado los productos que desean que Yoli les envíe automáticamente cada periodo corrido de cuatro semanas. La tarjeta de crédito o cuenta bancaria desde la que autorizan el pago se cargará automáticamente por el monto del pedido más el envío correspondiente y el impuesto a las ventas. Los asociados deben asegurarse de tener suficientes fondos en su cuenta antes de procesar su pedido de autoenvío.

- Una vez iniciado, el programa seguirá vigente hasta que se reciba una cancelación escrita en la Oficina Corporativa de Yoli.
- Los cambios o la cancelación deben recibirse por escrito a más tardar dos días hábiles antes del procesamiento.
- La participación en el Programa de Autoenvío es puramente opcional y el participante puede cancelarla en cualquier momento.

Cancelar: la finalización del negocio con un Distribuidor. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria, mediante la no renovación o inactividad o mediante el retiro de un consentimiento previamente otorgado para contratar en forma electrónica.

Línea descendente: los Distribuidores patrocinados debajo de un Distribuidor en particular.

Pierna de la línea descendente: cada uno de los individuos inscritos inmediatamente debajo de usted y su respectiva organización de marketing representa una "pierna" en su organización de marketing.

Informe de genealogía (o "Informe de actividad de la línea descendente"): un informe generado por Yoli que proporciona datos fundamentales relacionados con las identidades de los Distribuidores, información de ventas y actividad de inscripciones de la organización de marketing de cada Distribuidor. Este informe contiene información confidencial y de secretos comerciales propiedad de Yoli.

Familia inmediata: los jefes de familia y sus dependientes que residen en la misma casa.

Material oficial de Yoli: bibliografía, grabaciones de audio o video y otro material desarrollado, impreso, publicado y distribuido por Yoli a los Distribuidores.

Miembro: el término Miembro, tal como se usa en la bibliografía, los sitios web, el material de promoción y los documentos de Yoli, se define como un Distribuidor Independiente de Productos Yoli ("Distribuidor"). Los términos son intercambiables y se utilizan juntos y separados como una misma cosa.

Volumen Personal (VP): el "VP" de un Distribuidor es el volumen total de ventas asociadas con las compras realizadas por el Distribuidor y las compras realizadas por los Clientes personales del Distribuidor que realizan pedidos desde el sitio web replicado del Distribuidor o a quienes el Distribuidor inscribe personalmente como Clientes Preferidos. El Volumen Personal de Ventas no incluye el volumen de sus Distribuidores de la línea descendente patrocinados en forma personal.

Cliente preferido: un Cliente inscrito en autoenvío. Los Clientes Preferidos compran productos a precio de mayorista. Los Clientes Preferidos son elegibles para obtener fondos de distribución para la compra de productos a través del programa de referencias de Yoli. Los Clientes Preferidos siguen las mismas políticas y procedimientos que los Distribuidores, a menos que se especifique lo contrario.

Calificado: un Distribuidor que cumplió con las siguientes condiciones: (a) está Activo según los requisitos del Volumen Personal de Ventas mínimo, tal lo establecido en el Plan de Comercialización y Compensación de Yoli, lo que garantiza que sea elegible para recibir incentivos y comisiones; y (b) mantiene al menos un Distribuidor patrocinado en forma personal en cada una de sus piernas de la línea descendente.

Reclutar: a los fines de la política de Conflicto de Intereses de Yoli, el término "reclutar" se refiere a todo ofrecimiento, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intencionado de afectar de cualquier forma, ya sea directa o indirectamente o a través de un tercero, a otro Distribuidor o Cliente de Yoli para inscribirse o participar en otro emprendimiento de marketing a niveles múltiples, red de marketing u oportunidad de venta directa.

Revendible: los productos y recursos para ventas se considerarán "revendibles" si se cumple cada una de las siguientes condiciones:

- no están abiertos ni han sido usados;
- el embalaje y etiquetado no ha sido alterado ni dañado;
- están en un estado que permite su venta en condiciones comercialmente razonables en el mercado al precio normal dentro de los 90 días de la fecha de compra. Solo los multipacks no abiertos y completos son revendibles. Toda mercadería que esté claramente identificada al momento de la venta como no retornable, discontinuada o artículo de estación no será revendible.

Cliente minorista: una persona que compra productos de Yoli a través del sitio web replicado por el Distribuidor o bajo el número de identificación de Distribuidor como Cliente Minorista, pero que no es un Distribuidor.

Patrocinador: un Distribuidor que inscribe a otro Distribuidor en el programa de Yoli es el Patrocinador del nuevo inscrito.

Línea ascendente: este término se refiere al Distribuidor o Distribuidores por encima de un Distribuidor en particular en una línea de patrocinio hasta la Empresa. Dicho de otra forma, es la línea de patrocinadores que vincula a cualquier Distribuidor en particular con la Empresa.

ESTA PÁGINA SE DEJÓ EN BLANCO
INTENCIONALMENTE



Yoli, LLC
2080 S Industrial Road
STE B
Salt Lake City, UT 84104
www.yoli.com
línea gratuita
888.295.9009 fax.
888.220.7072

V10 07012019