

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN

1.1 - Políticas y Plan de Compensación Incorporado al Acuerdo de Líder.

Estas Políticas y Procedimientos, en su forma actual y según sean modificadas a discreción única de VIVRI® en cumplimiento con lo dispuesto en la presente sección, se incorporan en y forman parte integral del Contrato de Distribución Mercantil Independiente VIVRI® (en adelante el "Contrato"). A lo largo de estas Políticas, cuando se utilice el término "Contrato", se refiere colectivamente a la Aplicación y Contrato de Distribución Mercantil Independiente VIVRI®, las presentes Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación VIVRI®, el Anexo de Entidad de Negocio VIVRI® (sólo aplicable a las entidades comerciales que aplican para convertirse en un Líder, de conformidad con lo dispuesto en las presentes Políticas y Procedimientos), la Política de Privacidad para el Sitio Web Replicado de Líder Independiente VIVRI® y las Reglas de los Centros de Distribución, Clubs u otras entidades comerciales independientes que distribuyan los productos de VIVRI®. Estos documentos están incorporados por referencia en Contrato (todos en su forma actual y según sean modificados por VIVRI®).

1.2 - Los cambios en el Contrato.

VIVRI® se reserva el derecho a modificar el Contrato, así como sus productos y los precios de los mismos, incluyendo, pero no limitado a la adición de una tarifa para el sitio web replicado y / o uso de BackOffice, a su sola y absoluta discreción. Mediante la ejecución del Contrato de Líder, un Líder se compromete a respetar todas las enmiendas o modificaciones efectuadas por VIVRI®. Las enmiendas serán efectivas 30 días después de la publicación de la notificación y la publicación de las disposiciones modificadas. La notificación de las enmiendas y las propias enmiendas serán publicadas en el en el Backoffice de los Líderes. Los Líderes deberán aceptar cualquier cambio o enmienda al Contrato ya sea de forma expresa, mediante el envío de un comunicado por escrito a VIVRI®, o bien de forma tácita, al momento en que los Líderes envíen a VIVRI® una orden de compra con posterioridad a la publicación de cualquier modificación al Contrato.

1.3 - Políticas y Disposiciones Divisibles.

Si alguna de las disposiciones del Contrato, en su forma actual o según sean modificadas, resulta inválida o inaplicable por cualquier razón, solo la(s) parte(s) no válida(s) de la disposición será(n) apartada(s) y los demás términos y condiciones continuarán en pleno vigor y efecto. La disposición apartada, o porción de la misma, deberá ser reformada para reflejar el propósito de la disposición lo más claramente posible.

1.4 - Renuncia.

En ninguna circunstancia se podrá entender que la Compañía renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Contrato y con las leyes aplicables que rigen la conducta de una empresa. Ninguna falla u omisión de VIVRI® a ejercer cualquier derecho o insistir en el estricto cumplimiento por parte de un Líder con cualquier obligación o disposición del Contrato y de la legislación aplicable ni ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Contrato constituirá una renuncia al derecho de VIVRI® para exigir el exacto cumplimiento del Contrato. La existencia de cualquier reclamo o causa de acción de un Líder contra VIVRI® no constituye una defensa a la exigencia de VIVRI® de cualquier término o disposición del Contrato.

SECCIÓN 2 - Convertirse en un Líder .

2.1 - Requisitos para Convertirse en un Líder.

Para convertirse en un Líder VIVRI®, cada solicitante debe:

- a) Tener al menos 18 años de edad cumplidos al momento de firmar y entregar su Solicitud a VIVRI®;
- b) Ser residente en Panamá para efectos fiscales;
- c) Participar en el entrenamiento básico para Líderes VIVRI®;
- d) Entregar la Solicitud y Contrato de Distribución Independiente VIVRI® debidamente completados;
- e) Proporcionar a VIVRI® copia de su Cédula de Ciudadanía

f) Firmar y entregar el original de la Solicitud y el Contrato de Distribución Independiente VIVRI®, junto con copia de una identificación oficial con fotografía vigente

2.2 - Kits de Negocios y Compras de Productos.

Ninguna persona está obligada a comprar productos VIVRI® para convertirse en un Líder. No obstante, con el fin de familiarizar a los nuevos Líderes con los productos VIVRI®, servicios, apoyo de ventas y otros asuntos, la Compañía recomienda la compra de un Kit de Inicio opcional.

2.3 - Beneficios Líder.

Una vez que una Solicitud y Contrato han sido aceptados por VIVRI®, los beneficios del Plan de Compensación y el Contrato de Líder están disponibles para el nuevo Líder. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Vender productos y servicios VIVRI®;
- Participar en el Plan de Compensación de VIVRI® (recibir bonificaciones según corresponda en términos de lo dispuesto en estas Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación);
- Invitar a otros individuos a participar como Líderes en el negocio VIVRI® y, por lo tanto, construir una organización de marketing y progresar a través del Plan de Compensación VIVRI®;
- Recibir periódicamente literatura de VIVRI® y otras comunicaciones de VIVRI®;
- Participar de apoyo, servicio, capacitación, motivación y funciones de reconocimiento patrocinado por VIVRI®, mediante el pago de los cargos correspondientes, cuando resulten aplicables.
- Participar en concursos de promoción y de incentivos y programas patrocinados por VIVRI® para sus Líderes.

2.4 - Vigencia y Renovación de su Negocio VIVRI®.

El Contrato permanecerá en vigor hasta que: (a) sea cancelado voluntariamente por el Líder; (b) el Líder no cumpla con el Volumen mínimo de recompra necesario para permanecer activo bajo el Plan de Compensación VIVRI® durante seis meses consecutivos; o, (c) el Contrato sea voluntariamente cancelado por la Compañía.

SECCIÓN 3 - FUNCIONAMIENTO DE UN NEGOCIO VIVRI®.

3.1 - Métodos y Herramientas de Mercadeo Creadas por un Líder.

Los Líderes deben adherirse a los términos del Plan de Compensación VIVRI® como se establece en la literatura oficial de VIVRI®. Los Líderes no ofrecerán la oportunidad de negocio de VIVRI® a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramientas de ventas, o método de comercialización que no sea establecido específicamente en la literatura oficial VIVRI®. Los Líderes no deben exigir o alentar a otros clientes actuales o potenciales Líderes para ejecutar cualquier acuerdo o contrato que no sean los acuerdos y contratos oficiales de VIVRI® con el fin de convertirse en un Líder VIVRI®. Del mismo modo, los Líderes no requerirán ni alentarán a otros Líderes o Clientes actuales o potenciales a hacer cualquier compra de, o el pago a, cualquier individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación VIVRI®, a excepción de compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en la literatura oficial de VIVRI®.

3.2 – Publicidad General

Todos los Líderes deben proteger y promover la buena reputación de VIVRI® y sus productos. La comercialización y promoción de VIVRI®, la oportunidad de VIVRI®, el Plan de Compensación, y los productos VIVRI® debe evitar prácticas incorrectas, engañosas, poco éticas o inmorales. Para promover tanto los productos y servicios, como la gran oportunidad que VIVRI® ofrece, a menos que específicamente se indique lo contrario, los Líderes sólo pueden utilizar los métodos de comercialización, los métodos de entrenamiento, la literatura, la publicidad y el material promocional y sitios web replicados ("Herramientas de ventas") producidos y proporcionados por VIVRI®. La Compañía ha diseñado cuidadosamente sus productos, etiquetas de productos, Plan de Compensación y herramientas de ventas para asegurarse de que se promueven en forma justa y veraz, que estén fundamentadas, y el material cumpla con los requisitos legales de las leyes federales y estatales. En consecuencia, los Líderes no deben producir sus propias herramientas de ventas.

Las herramientas de ventas aprobadas serán publicadas en la sección de la biblioteca de documentos de las Backoffice de los Líderes y se pondrán a disposición de todos los Líderes de forma gratuita. Si un Líder tiene una idea para una herramienta de ventas, él o ella puede presentársela a la Compañía. Queda a discreción de la Compañía si la Herramienta de Ventas será desarrollada y proporcionada a la fuerza de ventas. El Líder que presentó la Herramienta de Ventas a la Compañía renuncia a todo reclamo por cualquier remuneración por tal uso y le otorga a VIVRI® una licencia irrevocable para utilizar la Herramienta de Ventas que la Compañía considere conveniente.

Marcas Comerciales y Derechos de Autor

El nombre de "VIVRI®" y otros nombres que pueden ser adoptadas por VIVRI® son nombres comerciales, marcas registradas y marcas de servicio de VIVRI®. Como tales, estas marcas son de gran valor para VIVRI® y se les da licencia a los Líderes para su uso sólo en la forma expresamente autorizada. VIVRI® no permitirá el uso de sus nombres comerciales, marcas, diseños o símbolos, o cualquier otro derivado de dichas marcas, por cualquier persona, incluyendo Líderes VIVRI®, de cualquier manera no autorizada sin permiso previo y por escrito por parte de VIVRI®.

El contenido de todos los eventos patrocinados por la Compañía es material con derechos de autor.

Los Líderes no pueden producir o distribuir para la venta cualquier evento o discurso grabado de la Compañía sin autorización escrita por parte de VIVRI®, ni tampoco podrán reproducir para la venta o para el uso personal ninguna grabación de presentaciones de audio o video producidas por la Compañía. Como Líder Independiente, únicamente podrá usar el nombre "VIVRI®" de la siguiente manera:

Nombre del Líder

Líder Independiente VIVRI®

Ejemplo:

Alice Smith

Líder Independiente VIVRI®

Los líderes no pueden usar el nombre VIVRI® solo o junto con alguna ubicación geográfica sin que se anexe el nombre de Líder Independiente o las siglas LIV y sin la previa aprobación por parte de la Compañía. Cualquier duda o aprobación debe de ser enviada a publicaciones@VIVRI.com.

Logotipo para Líder Independiente de VIVRI®.

Si utiliza un logotipo VIVRI® en cualquier comunicación, solo debe utilizar la versión del logotipo de VIVRI® para Líder Independiente disponible en su BackOffice.

Medios de Comunicación y Preguntas de los Medios.

Los Líderes no deben tratar de responder a las preguntas de los medios con respecto a VIVRI®, sus productos o servicios, o su negocio independiente VIVRI®. Todas las consultas de cualquier tipo de medios de comunicación deben ser referidas inmediatamente al Departamento de Marketing de VIVRI®. Esta política está diseñada para asegurar que información precisa y coherente sea proporcionada al público, así como una imagen pública adecuada.

Correos Electrónicos No Solicitados.

VIVRI® no permite a los Líderes enviar mensajes comerciales no solicitados a menos que dichos correos electrónicos cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos aplicables. Cualquier correo electrónico enviado por un Líder que promueva VIVRI®, la oportunidad VIVRI®, o los productos y servicios de VIVRI® debe cumplir con lo siguiente:

- Debe contener una dirección de remitente de correo electrónico en funcionamiento.
- Debe contener un aviso en el correo electrónico que informe al destinatario de que él o ella puede responder al correo electrónico a través de la dirección de correo electrónico de remitente en funcionamiento para solicitar que pedidos o correspondencia futura no le sean enviados (esto es una opción de notificación).
- El correo electrónico debe incluir la dirección física del Líder.
- El correo electrónico debe revelar clara y notoriamente que el mensaje es una publicidad o

solicitud.

- El uso de líneas de asunto engañosas y / o información falsa en los encabezados está prohibido.
- Todas las solicitudes de opción ("opt-out") ya sean recibidas por correo electrónico o correo regular, deben ser respetadas. Si un Líder recibe una solicitud de exclusión de un destinatario de un correo electrónico, el Líder debe remitir la solicitud de exclusión a la Compañía.

VIVRI® puede enviar periódicamente correos electrónicos comerciales en nombre de los Líderes. Al aceptar el Contrato de Líder, el Líder está de acuerdo en que la Compañía puede enviar dichos correos electrónicos y que las direcciones físicas y de correo electrónico del Líder sean incluidas en los correos electrónicos como se describió anteriormente, en apego a lo dispuesto en la Política de Privacidad contenida en estas Políticas y Procedimientos.

Faxes no solicitados.

A excepción de lo expresamente dispuesto en esta sección, los Líderes no podrán utilizar ni transmitir faxes no solicitados en relación con su negocio VIVRI®. El término "faxes no solicitados", incluirá la transmisión por teléfono, fax o por computadora de cualquier material publicitario o de información o promoción de VIVRI®, sus productos, su plan de compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía a cualquier persona, salvo que estos términos no incluyan un fax: (a) a cualquier persona con permiso o invitación expresa previa, o (b) a cualquier persona con la que el Líder tiene un negocio establecido o una relación personal. El término "relación establecida de negocios o personales" implica una relación anterior o existente formada por un medio de comunicación voluntaria y recíproca entre un Líder y una persona determinada, sobre la base de: (a) una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona en relación con los productos ofrecidos por el Líder; o, (b) una relación personal o familiar, que no haya sido previamente terminada por cualquiera de las partes.

Listado del Directorio Telefónico.

Los Líderes pueden listarse a sí mismos como "Líder Independiente VIVRI®" en las páginas blancas o amarillas de la guía telefónica, o en directorios en línea, bajo su propio nombre. Ningún Líder puede hacer anuncios por teléfono o avisos en directorios en línea usando el nombre o el logotipo de VIVRI®.

Los Líderes no pueden contestar el teléfono diciendo "VIVRI®", "VIVRI® Panamá.", o de cualquier otra manera que llevaría a la persona que llama a creer que él o ella se ha comunicado con las oficinas corporativas de VIVRI®. Si un Líder quiere publicar su nombre en un teléfono o directorio en línea deberá estar inscrito en el siguiente formato:

Nombre del Líder

Líder Independiente VIVRI®

3.3 - Conducta en línea

Sitios Web para Líder

Los Líderes cuentan con un sitio web replicado por VIVRI®, desde el cual pueden tomar los pedidos, inscribir a nuevos Líderes, y poner a clientes en el programa de envío automático, así como gestionar su negocio VIVRI®.

Los líderes pueden crear sitios web independientes para vender o promover los productos de VIVRI® siempre y cuando cumplan con todo lo estipulado en este documento y con las siguientes directrices:

- Deben de respetar la manera de nombrar su dominio como se estipula en el apartado de Marcas Comerciales y Derechos de Autor.
- Deben de dejar claro que el sitio web es propiedad de un Líder Independiente.
- Los contenidos deben de ser tomados de la literatura oficial de VIVRI® o apegarse a los conceptos y datos de los mismos, siempre buscando la exactitud y veracidad de los mismos.
- Los Líderes no podrán hacer uso del sitio web que utilicen para promocionar VIVRI® para promocionar otros productos y marcas.

Sitio Web Replicado de VIVRI®.

Debido a que los Sitios Web Replicados residen en el dominio VIVRI®.com, VIVRI® se reserva el

derecho a recibir análisis e información sobre el uso de su sitio web, de hacer uso posterior del usuario elegido para fines que le convengan a VIVRI®, siempre en estricto cumplimiento con la Política de Privacidad contenida en este documento.

Si usted decide cambiar su nombre de usuario predeterminado en su sitio web replicado, debe cambiar esta identificación por defecto y elegir un nombre identificable y único para el sitio web que no puede:

- a) Ser confundido con otras partes de la página web corporativa VIVRI®;
- b) Confundir a una persona razonable para que piense que ha tenido acceso a una página del sitio corporativo de VIVRI®;
- c) Ser confundido con cualquier nombre VIVRI®;
- d) Contener frases o palabras incorrectas, engañosas o fuera de tono que puedan dañar la imagen de VIVRI®.

Por este motivo, VIVRI® aconseja que los Líderes usen su nombre o número de Líder para su sitio replicado.

Acceso al BackOffice

VIVRI® pone a la disposición del Líder un BackOffice que contiene información de su negocio, bonificaciones, estructura, documentos de apoyo. Sin embargo, este BackOffice es un apoyo y no un derecho, por lo que VIVRI® se reserva el derecho a denegar, cobrar o eliminar el acceso a los Líderes al BackOffice.

Nombres de Dominio, Direcciones de Correo Electrónico y Alias en Línea.

Los Líderes no están autorizados a usar o registrar VIVRI® o cualquiera de las marcas de VIVRI®, nombres de productos, o cualquier derivado, por cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, o alias en línea. Además, no se pueden usar o registrar nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y / o alias en línea que podrían causar confusión, o sean engañosas, puesto que hacen creer o asumir a los individuos que la comunicación es de, o es la propiedad de, VIVRI®.

Hotlinks.

Al dirigir a los lectores a su sitio web replicado VIVRI® debe ser evidente para un lector razonable y a partir de una combinación del enlace y el contexto que lo rodea, que el enlace acabará en el sitio de un vendedor independiente VIVRI®. Los intentos por hacer creer engañosamente al tráfico de Internet de que están accediendo a un sitio corporativo VIVRI®, cuando en realidad acceden al sitio web replicado de un Líder, no será permitido. La determinación de que es engañoso o lo que constituye un lector razonable queda a entera discreción de VIVRI®. Todos los enlaces a su sitio web replicado deben cumplir con los requisitos establecidos en el BackOffice de Líder Independiente y los Términos de Uso del Sitio Web replicado.

Publicidad en Banner

Usted puede colocar anuncios en banner en sitios web de terceros siempre y cuando use plantillas de banner aprobadas por VIVRI®. Ningún banner puede ser colocado en cualquier sitio web que requiera que el espectador tenga 18 años de edad o más para ver el contenido, o que contenga cualquier contenido que sea difamatorio, vulgar, profano, incite a la violencia o el odio, racista, discriminatorio, pornográfico, o de cualquier otra manera ofensivo. VIVRI® tendrá el derecho exclusivo de determinar lo que es ofensivo, y podrá exigirle a un Líder que retire un banner de cualquier sitio que considere ofensivo o de otra forma prohibido de acuerdo con esta política. Todos

los banners de publicidad deben enlazar únicamente a su sitio web replicado y/o sitio web independiente. Los Líderes no pueden utilizar anuncios ciegos (anuncios que no revelen la identidad de la empresa).

Vinculación de Spam.

Los enlaces spam se definen como múltiples presentaciones consecutivas de un mismo contenido o contenido similar en blogs, wikis, libros de visitas, páginas web u otras tablas de discusión de

acceso público en línea o foros y no está permitido. Esto incluye el envío de spam a través de un blog, el spam a través de comentarios en blogs y / o spam indexing. Todos los comentarios que usted hace en blogs, foros, libros de visitas, etc. deben ser únicos, informativos y relevantes.

Presentación en Medios Digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Los Líderes pueden subir, enviar o publicar contenido de video, audio o fotográfico relacionado con VIVRI® que desarrollen y creen siempre y cuando esté en línea con los valores de VIVRI®, contribuya con el bien máximo de la comunidad VIVRI®, la guía de estilo VIVRI® y esté en cumplimiento con las Políticas y Procedimientos de VIVRI®. Todas las presentaciones deben claramente identificarlo como un Líder Independiente VIVRI® tanto en el contenido en sí como en la etiqueta de descripción del contenido, debe cumplir con todos los derechos de autor/requisitos legales, e indicar que usted es el único responsable de este contenido. Los Líderes no pueden subir, enviar o publicar cualquier contenido (video, audio, presentaciones o cualquier otro archivo de computadora) recibido de VIVRI® o capturados en eventos oficiales de VIVRI® o en edificios de propiedad u operados por VIVRI® sin el permiso previo y por escrito de VIVRI®.

Enlaces Patrocinados o Pago Por Clic en los Anuncios (PPC)

Los enlaces patrocinados o pago por clic en los anuncios (PPC) son aceptables. La URL o destino del anuncio debe dejar claro que el usuario se dirige a un sitio de Líder Independiente. Sin embargo, el usuario no debe de ser engañado para hacerlo creer que se dirige a un sitio corporativo de VIVRI®.

Nombres de Dominio y Direcciones de correo electrónico.

A excepción de lo dispuesto en la versión electrónica (en línea) de la Solicitud y Contrato de Líder, los Líderes no pueden usar o intentar registrar cualquiera de los nombres comerciales de VIVRI®, marcas comerciales, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de producto, nombre de la Compañía, o cualquier otro elemento derivado de lo anterior, para cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico, o el nombre o la dirección de medios de comunicación social.

Medios de Comunicación Social.

Los Medios de Comunicación Social pueden ser utilizados por los Líderes para compartir información acerca de la oportunidad de negocio VIVRI® y para la prospección y el patrocinio. Sin embargo, los Líderes que opten por utilizar Medios de Comunicación Social deben cumplir con las Políticas y Procedimientos en todos los aspectos.

Los perfiles que un Líder genera en cualquier comunidad social donde se discute o menciona a VIVRI®, deben identificar claramente al Líder como un Líder Independiente VIVRI®, y cuando un Líder participa en esas comunidades, los Líderes deben evitar conversaciones, comentarios, imágenes, vídeo, audio, aplicaciones que sean inapropiadas o cualquier otro contenido para adultos, que sea profano, discriminatorio o vulgar. La determinación de lo que es inapropiado queda a completa discreción de VIVRI®, y los Líderes que sean ofensivos serán sujetos a sanciones administrativas. Los avisos e imágenes en banners utilizados en estos sitios deben ser actuales y deben provenir de la biblioteca aprobada de VIVRI® y/o ser aprobados por VIVRI® (publicaciones@VIVRI.com).

Los Líderes no pueden usar spam blog, spamdexing o cualquier otro método replicado masivo para dejar comentarios en blogs. Los comentarios creados o dejados por los Líderes deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos al artículo del blog.

Los Líderes son Responsables de las Publicaciones.

Los Líderes son responsables personalmente de sus publicaciones y cualquier otra actividad en línea que se relacione con VIVRI®. Por lo tanto, incluso si un Líder no posee ni opera un blog o un sitio de redes sociales, si un Líder sube publicaciones a cualquier sitio que se relacione con VIVRI® o que pueda ser relacionado con VIVRI®, el Líder es responsable de tal publicación. Los Líderes también son responsables de las publicaciones que se produzcan en cualquier blog o sitio de redes sociales que el Líder posea, opere, o controle.

Identificación como Líder Independiente de VIVRI®.

Usted debe dar a conocer su nombre completo en todas las publicaciones en Medios de

Comunicación Social e identificarse visiblemente como un Líder Independiente VIVRI®. Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidos.

Avisos Engañosos.

Las publicaciones que sean falsas o engañosas están prohibidas. Esto incluye, pero no se limita a, los anuncios falsos o engañosos en relación con la oportunidad de ingresos VIVRI®, productos y servicios de VIVRI®, y / o su información biográfica y credenciales.

El Uso de la Propiedad Intelectual de Terceros.

Si utiliza las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual de un tercero en cualquier publicación, es su responsabilidad asegurarse de que ha recibido la licencia apropiada para utilizar la propiedad intelectual, y pagar la correspondiente tarifa de la licencia. Toda la propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como la propiedad de terceros, y debe adherirse a las restricciones y condiciones que el propietario de los de la propiedad intelectual establezca sobre el uso de su propiedad. En ninguna circunstancia, VIVRI® se hará responsable por el uso o pago alguno derivado del uso de cualquier elemento de propiedad intelectual propiedad de terceros empleada por cualquier Líder VIVRI®.

Respetando la Privacidad.

La privacidad de los demás siempre deberá ser respetada en cualquier tipo de mensaje. Los Líderes no deben participar en rumores o chismes sobre ningún individuo, empresa, productos o servicios de la competencia. Los Líderes no pueden listar los nombres de otras personas o entidades en sus anuncios a menos que tengan la autorización por escrito de la persona o entidad que es objeto de su publicación.

Profesionalismo.

Debes asegurarte de que tus mensajes sean veraces y exactos. Esto requiere que revises los hechos de todo el material que publicas en línea. También debes verificar cuidadosamente la ortografía, puntuación y errores gramaticales de tus avisos. El uso de lenguaje ofensivo está prohibido.

Anuncios Prohibidos.

Los Líderes no pueden hacer crear ningún anuncio o enlace a cualquier publicación o material que:

- Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- Sea ofensivo, profano, indecente, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador, o discriminatorio (ya sea por motivos de raza, etnicidad, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física, o de cualquier otra manera);
- Sea gráficamente violento, incluyendo imágenes de juegos de video violentos;
- Requiera comportamiento ilegal alguno;
- Participe en ataques personales contra cualquier individuo, grupo o entidad;
- Sea una violación a los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de cualquier parte tercera.

Respuesta a Mensajes Negativos.

Si tienes conocimiento de algún mensaje negativo hacia VIVRI® deberás reportarlo a publicaciones@VIVRI.com.

Sitios de Medios Sociales con Características de Sitios Web.

Debido a que algunos sitios de Medios Sociales son particularmente robustos, la diferencia entre un sitio de Medios Social y un sitio web puede no ser clara. VIVRI®, por lo tanto, se reserva el derecho único y exclusivo para clasificar a ciertos sitios de Medios Sociales como sitios web y exigir que los Líderes usando, o que desee utilizar, tales sitios se adhieren a las políticas de la compañía relacionadas con sitios web independientes.

La Cancelación de Su Negocio VIVRI®.

Si tu negocio VIVRI® es cancelado por cualquier razón, debes dejar de utilizar el nombre de VIVRI®, y todas las marcas comerciales de VIVRI®, nombres comerciales, marcas de servicio y otros bienes intelectuales y todos los derivados de dichas marcas y propiedad intelectual, en cualquier

publicación y todos los sitios de Medios Sociales que utilices. Si publicas en cualquier sitio de Medios Sociales en los que previamente te has identificado como un Líder Independiente de VIVRI®, debes claramente revelar que ya no eres un Líder Independiente VIVRI®.

3.4 - Entidades Empresariales.

Cuando un líder VIVRI® haya alcanzado el nivel EMBAJADOR, podrá solicitar a VIVRI® mediante la presentación de una Solicitud y un contrato de líder, junto con un Anexo de Entidad de Negocio debidamente completada, una copia de sus documentos constitutivos y una copia de su RFC con los cuales acredite ser socio, asociado o representante legal y VIVRI® podrá aceptar, o rechazar bajo su absoluta discreción, que dicho Líder administre su negocio VIVRI® a través de una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad o asociación civil (denominadas colectivamente en esta sección como una "Entidad de Negocios"). La Entidad de Negocio, así como todos los accionistas, miembros, directivos, socios, administradores y otras partes con intereses de propiedad, o responsabilidades de gestión de la Entidad de Negocios (colectivamente "Partes Afiliadas") serán individual, conjunta y solidariamente responsables de cualquier deuda con VIVRI®, el cumplimiento con las Políticas y Procedimientos VIVRI®, el Contrato de Líder VIVRI® y otras obligaciones con VIVRI®.

Cambios en una Entidad de Negocio.

Cada Líder debe notificar inmediatamente a VIVRI® de todos los cambios sobre el tipo de entidad de negocio que utilizan en la operación de sus negocios y la adición o eliminación de partes afiliadas.

3.5 - Cambio de Patrocinador.

VIVRI® prohíbe los cambios en el patrocinio. En consecuencia, la transferencia de un negocio VIVRI® de un patrocinador a otro, no está permitida. Un Líder puede cambiar legítimamente organizaciones o patrocinador mediante la cancelación de su negocio VIVRI® y permanecer inactivo (es decir, sin las compras de productos VIVRI® para la reventa, las ventas de productos VIVRI®, el patrocinio, ni la asistencia a cualquiera de las funciones VIVRI®, la participación en cualquier otra forma de actividad de Líder, o el funcionamiento de cualquier otro negocio VIVRI®, ni la percepción de ingresos derivados del negocio VIVRI®) por seis (6) meses calendarios completos. Tras el período de seis meses de inactividad completa, el ex Líder puede volver a solicitar un nuevo patrocinador, sin embargo, la línea descendente del ex Líder se mantendrá en su línea original de patrocinio.

Renuncia a Reclamos.

En los casos en los que los procedimientos adecuados de cambio de patrocinio no hayan sido seguidos, y una organización de línea descendente se haya creado en el segundo negocio desarrollado por un Líder, VIVRI® se reserva el derecho único y exclusivo para determinar la disposición final de la organización en línea descendente. La resolución de conflictos en torno a la correcta colocación de una línea descendente que se ha desarrollado en una organización que ha cambiado patrocinadores incorrectamente, es a menudo muy difícil. Por lo tanto, LOS LÍDERES RENUNCIAN A TODO TIPO DE RECLAMOS CONTRA VIVRI®, SUS OFICIALES, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES QUE SE RELACIONEN CON, O RESULTEN DE, LA DECISIÓN DE VIVRI® EN RELACIÓN CON LA DISPOSICIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE QUE SEA DESARROLLADA DEBAJO DE UNA ORGANIZACIÓN QUE HA CAMBIADO INCORRECTAMENTE SUS LÍNEAS DE PATROCINIO.

3.6 - Reclamos y Acciones No Autorizadas.

Indemnización.

Un Líder es completamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas formuladas en relación con los productos, servicios y Plan de Compensación de VIVRI® que no están expresamente contenidas en los materiales oficiales de VIVRI®. Esto incluye las declaraciones y representaciones realizadas a través de todas las fuentes de medios de comunicación, ya sea de persona a persona, en las reuniones, en línea, a través de Medios de Comunicación Social, en forma impresa, o cualquier otro medio de comunicación. Los Líderes se comprometen a

indemnizar a VIVRI®, así como a sus directores, funcionarios, empleados y agentes, y los exonerará de toda responsabilidad, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, de cualquier sentencia, sanción civil, reembolso, honorarios de abogados, costos judiciales, o negocios perdidos incurridos por VIVRI® como resultado de las representaciones o actuaciones no autorizadas del Líder. Esta disposición sobrevivirá la terminación del Contrato de Líder.

Declaraciones Sobre Productos.

Los Líderes no deben hacer declaraciones, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, cualquier testimonio acerca de los productos o servicios de VIVRI® que no estén contenidos en la literatura oficial de VIVRI® o publicados en el sitio oficial de VIVRI®. En ninguna circunstancia, ningún Líder podrá declarar o dar a entender que cualquier producto VIVRI® es útil en el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de ninguna enfermedad, dolencia, lesión u otra condición médica.

Testimonios de Pérdida de Peso.

Si un Líder da un testimonio de pérdida de peso en relación con los productos VIVRI®, el Líder debe cumplir con cada uno de los siguientes:

- El Líder dando el testimonio debe revelar y destacar claramente que él / ella es un Líder VIVRI® Independiente;
- El testimonio debe ser verdadero y preciso, y debe revelar toda información material adicional que impactó su pérdida de peso;
- No se podrán dar testimonios en referencia al uso de productos de la compañía y su impacto en cualquier tipo de enfermedad, incluyendo de manera enunciativa mas no limitativa, cualquier declaración acerca de la diabetes o sobre la reducción del colesterol.

Reclamos de Ingresos.

Un Líder, al presentar o discutir la oportunidad o el Plan de Compensación VIVRI® a un Líder potencial, no puede hacer en ninguna circunstancia proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos, o hacer promesas de posibles ingresos en relación con el desarrollo de su negocio VIVRI®.

3.7 – La Prohibición de Reenvasado y Reetiquetado.

Los productos VIVRI® sólo pueden ser vendidos en su empaque original. Los Líderes no pueden reenvasar, reetiquetar o modificar las etiquetas de los productos VIVRI®. La manipulación de las etiquetas y envases podría ser una violación a las leyes federales y estatales y puede dar lugar a responsabilidad civil o penal.

3.8 - Locales Comerciales.

Los Líderes no pueden vender los productos VIVRI® en locales comerciales, ni tampoco pueden exponer o vender productos o literatura de VIVRI® en cualquier establecimiento de venta o servicio sin el consentimiento expreso y por escrito de VIVRI®.

3.9 - Ferias, Exposiciones y Otros Foros de Ventas

Los Líderes pueden exponer y/o vender productos VIVRI® en ferias y exposiciones profesionales, siempre que cumplan con las siguientes disposiciones. Antes de solicitar su participación al promotor del evento, los Líderes deben ponerse en contacto con el Departamento de Experiencia LIV™ por escrito para obtener una autorización condicional para participar en la feria o exposición de que se trate. La autorización será concedida únicamente para el evento especificado. Los Líderes deberán presentar una nueva solicitud de autorización al Departamento de Experiencia LIV™ para cada nuevo evento en el que deseen participar.

No obstante lo anterior, VIVRI® se reserva el derecho de rechazar la autorización para participar en cualquier feria o exposición que, a su entera discreción, no parezca ser un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios, o la oportunidad de VIVRI®. No se otorgarán autorizaciones para reuniones de intercambio, ventas de garaje, mercados de pulgas o mercados de agricultores, ya que estos eventos no son compatibles con la imagen profesional que VIVRI® desea transmitir.

3.10 - Conflictos de Interés.

La No Captación

El Líder estará obligado a no incurrir en actos de conflicto de interés, es decir no promoverá activa ni pasivamente, ya sea como distribuidor, accionista, asesor, ejecutivo o de ninguna forma, a ninguna otra empresa de venta directa de cualquier producto o servicio, así como de toda actividad y en cualquier modelo de negocio que se contraponga a los intereses y valores de VIVRI®. Esta limitación aplicará en cualquiera ubicación geográfica. El incurrir en cualquiera de estas situaciones será causa inmediata de terminación de cualquier convenio celebrado, así como del contrato de distribución y mediación mercantil existente entre las partes, siendo el Líder dado de baja de forma permanente.

Mientras el Líder esté activo y hasta por los 02 años posteriores a la fecha en que ambas partes hayan dado por concluida por cualquier causa la vigencia del presente documento, el Líder se compromete a no invitar y/o reclutar de manera directa o indirecta a ejecutivos de la EMPRESA o a ningún LIV™ activo o inactivo, para participar, afiliarse o asociarse en otra empresa de venta directa.

En caso de incurrir en incumplimiento de este compromiso será sujeto de la indemnización por daños y perjuicios a favor de VIVRI®™.

Persuasión de la Fuerza de Ventas de Otros Vendedores Directos.

Si un Líder se dedica a otro negocio o programa de Comercialización en Red que no sea de VIVRI®, es responsabilidad del Líder asegurarse de que su negocio VIVRI® sea operado completamente de forma separada de todas las demás empresas y / o programas de Comercialización en red. Para este fin, el Líder debe adherirse a lo siguiente:

- Los Líderes no deben vender o intentar vender, cualesquiera programas, productos, o servicios que no sean de VIVRI® que compitan con VIVRI® y sean vendidos a través de otro Programa de Comercialización en Red a los Clientes o Líderes VIVRI®. Se considerará que cualquier programa, producto o servicio que sea catalogado dentro de las mismas categorías genéricas de VIVRI® es competencia de VIVRI®, independientemente de las diferencias en el costo, la calidad u otros factores distintivos.
- Los Líderes no mostrarán material promocional, ayudas, técnicas de ventas, productos o servicios de VIVRI® en cualquier material promocional, ayudas de ventas, productos o servicios que no sean de VIVRI®.
- Los Líderes no ofrecerán la oportunidad, servicios o productos VIVRI® a Clientes potenciales o existentes o Líderes en conjunción con cualquier programa, oportunidad, producto o servicio que no sea de VIVRI®.
- Los Líderes no ofrecerán ninguna oportunidad, producto, servicio u oportunidad que no sea de VIVRI® en cualquier reunión, seminarios, convenciones, seminario en línea, teleconferencia u otra función que estén relacionados con VIVRI®.
- Los Líderes no perderán el enfoque en su carrera de liderazgo VIVRI®, ni provocarán que otros LIVs™ pierdan su enfoque. Es por esto, que no promocionarán productos o servicios ajenos a VIVRI®, ni activamente ni sistemáticamente, dentro de la comunidad LIV™.
- Los Líderes no se apalancarán en la comunidad VIVRI® para desarrollar sobre ella negocios ajenos al de ser LIV™; incluyendo, pero no limitado a, ofrecer comisiones por referidos y/o por ventas a otros LIVs™ y a sus equipos. Porque al hacerlo erosionará la confianza colectiva en los LIVs™.
- **Incumplir en cualquiera de los puntos anteriores será causa inmediata de suspensión temporal o terminación permanente a entera discreción del corporativo VIVRI®. La labor número uno del corporativo es proteger la seguridad y viabilidad a largo plazo del negocio de todos los LIVs™.**

Información Confidencial.

La información confidencial incluye, pero no se limita a, las identidades de Clientes y Líderes de VIVRI®, información de contacto de los Clientes y Líderes de VIVRI®, la información personal de los Líderes y/o del Equipo Base de Venta al por mayor, y el rango de Líder y/o los niveles de rendimiento.

La Información Confidencial está o puede estar disponible para Líderes en sus respectivas oficinas de apoyo. El acceso del Líder a dicha información confidencial está protegido por contraseña y la Información Confidencial constituye secretos comerciales de negocios propiedad de VIVRI®. Dicha Información Confidencial es otorgada a los Líderes en la más estricta confidencialidad y se pone a disposición de los Líderes con el único propósito de ayudar a los Líderes en la labor de desarrollo de sus respectivas organizaciones de ventas dentro de su negocio VIVRI®. Cada Líder y VIVRI® están de acuerdo en que VIVRI® no proporcionará Información Confidencial al Líder, salvo por lo dispuesto en este acuerdo de confidencialidad y no divulgación. Para proteger la Información Confidencial, los Líderes no podrán, por su nombre propio o en nombre de cualquier otra persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad:

- Directa o indirectamente, revelar cualquier Información Confidencial a un tercero;
- Directa o indirectamente, revelar la contraseña o el código de acceso al Back Office de cualquier otro Líder a un tercero;
- Utilizar la Información Confidencial para competir con VIVRI®, o para cualquier otro propósito que no sea para promover su negocio VIVRI®;
- Referir o solicitar a cualquier Líder o Cliente de VIVRI® listado en cualquier informe o en el BackOffice del Líder, o de cualquier manera intentar influir o inducir a cualquier Líder o Cliente de VIVRI® para alterar su relación de negocios con VIVRI®;
- Usar o revelar a ninguna persona, sociedad o asociación o cualquier otra entidad, ninguna información confidencial.

3.11 - Persuasión de la Fuerza de Ventas de Otros Vendedores Directos.

VIVRI® desaprueba a los Líderes que conscientemente apunten a la fuerza de ventas de otra empresa de venta directa para vender productos VIVRI® o para convertirlos en Líderes Independientes VIVRI®, ni VIVRI® aprueba la solicitud o incentivo por parte de Líderes para que los miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas violen los términos de su contrato con esa empresa. Si un Líder se involucra en dicha actividad, el Líder asume el riesgo de ser demandado por la otra compañía de ventas directas, sin responsabilidad alguna para VIVRI®. Si cualquier demanda, arbitraje o mediación se inicia contra un Líder por parte de un tercero alegando que él o ella participaron en actividades de referencia de su fuerza de ventas o clientes de forma inapropiada, o de alguna manera violó su contrato con el tercero, VIVRI® no pagará ninguno de los gastos de defensa u honorarios de abogados del Líder, ni VIVRI® indemnizará a la Líder de cualquier sentencia, laudo o acuerdo. En caso de que el tercero iniciara o amenazara con iniciar acción legal en contra de VIVRI® basado en la conducta del Líder, el Líder acepta que deberá indemnizar a VIVRI® por todas las resoluciones, transacciones, pagos de cualquier otra naturaleza, costas procesales y honorarios de abogados que VIVRI® incurra en relación con dicha acción legal o amenaza de acción legal.

3.12 - Errores o Preguntas.

Si un Líder tiene preguntas o cree que se han cometido errores en relación con bonificaciones, listas de genealogía o cargos, el Líder debe notificar a VIVRI® por escrito dentro de los 30 días de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. VIVRI® no será responsable por cualquier error, omisión o problema que no sean comunicados a la Compañía por los medios de comunicación establecidos por la misma dentro de los 30 días.

3.13 - Aprobación y Respaldo del Gobierno.

Ninguna agencia reguladora federal ni estatal o cualquier otra entidad gubernamental oficial aprueba o avala ningún tipo de compañía de ventas directas o compañías o programas de mercadeo en red. Por lo tanto, los Líderes no representarán o implicarán que VIVRI® o su Plan de Compensación se han "aprobado", "respaldado" o de lo contrario sancionado por ninguna agencia gubernamental.

3.14 - Condición de Contratista Independiente.

Los Líderes son contratistas independientes. El Contrato entre VIVRI® y sus Líderes no crea ni creará en ningún momento una relación de empleador-empleado, agencia, asociación o empresa

conjunta entre la Compañía y el Líder. Los Líderes no serán considerados como empleados de VIVRI® para ningún efecto legal. Todos los Líderes deberán cumplir con las leyes y normas relacionadas con su negocio de distribución mercantil independiente, incluyendo el pago de cualesquiera impuestos locales, estatales o federales derivados del ejercicio de su actividad como Líder VIVRI®. El Líder no tiene capacidad o autoridad alguna (expresa o implícita), para vincular a la Compañía con cualquier obligación. Cada Líder debe establecer sus propios objetivos, horarios y métodos de venta, siempre y cuando él o ella cumpla con los términos del Contrato de Líder, estas Políticas y Procedimientos, y las leyes aplicables. Asimismo, los Líderes no estarán en ninguna circunstancia bajo la dirección, instrucciones expresas o implícitas por parte de VIVRI®, ni estarán sujetos a horario alguno o a cumplir con obligaciones distintas de las expresamente pactadas en términos del Contrato de Líder y estas Políticas y Procedimientos.

3.15 - Marketing Internacional

Los Líderes están autorizados a vender productos VIVRI®, e inscribir a los clientes o Líderes solo en los países en los que VIVRI® está autorizado para realizar negocios y que se encuentren publicados en el sitio web oficial de la compañía u otra documentación oficial de la Compañía. Los productos o ayudas de ventas de VIVRI® no pueden ser enviados o vendidos en ningún país extranjero que la Compañía no haya anunciado como oficialmente abierto para los negocios.

3.16 - Venta, Transferencia o Cesión del Negocio VIVRI®

La relación entre VIVRI® y los Líderes es personal. Por lo tanto, los Líderes no pueden vender, transferir o asignar sus negocios VIVRI® a ningún tercero, excepto a sus herederos a través de los modos de sucesión previstos en la legislación panameña. Del mismo modo, si un negocio VIVRI® es operado bajo un formato de entidad de negocio (es decir, como una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada o sociedad civil), la participación en la entidad de negocio debe permanecer con los dueños originales. Si los dueños originales de un negocio VIVRI®, o de los propietarios originales de una entidad comercial que posee un negocio VIVRI®, vende cede o transfiere su participación en la entidad comercial o el derecho a percibir ingresos por el negocio VIVRI®, el negocio VIVRI® será finalizado.

3.17 - Disposición de un Negocio VIVRI® luego de un Divorcio o Disolución de una Entidad Comercial.

Los Líderes VIVRI® a veces operan sus negocios VIVRI® como una sociedades mercantiles o civiles, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada o sociedades civiles. En el momento una Entidad de Negocio sea disuelta, se deben hacer arreglos para asegurar que la división de la empresa se lleve a cabo de manera adecuada a fin de no afectar negativamente los intereses y en el desenlace de otros Líderes VIVRI® o Entidades de Negocio arriba o hacia abajo la línea de patrocinio. Durante la disolución, las partes deben adoptar alguno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes podrá, con el consentimiento de la otra, operar el negocio VIVRI® en virtud de una cesión por escrito mediante la cual el cónyuge que desea dejar el negocio VIVRI® ceda todos sus derechos sobre el mismo al otro cónyuge y renuncie a tratar directamente con el otro cónyuge frente a VIVRI®.
- Las partes podrán continuar operando el negocio VIVRI® conjuntamente sobre la base "business as usual", con lo cual todas las compensaciones pagadas por VIVRI® serán pagadas de acuerdo con el status quo que existía antes del procedimiento de disolución. Este es el procedimiento por defecto si las partes no se ponen de acuerdo sobre el formato que se indica más arriba. En ningún caso la Organización de Línea Descendente de la sociedad que se disuelve será dividida. Del mismo modo, en ninguna circunstancia VIVRI® efectuará división alguna de la comisión y los cheques de bonificación entre los socios en disolución. VIVRI® reconocerá sólo una Organización de Línea Descendente y emitirá un solo cheque de comisión por cada negocio VIVRI® por ciclo de comisión. Cualquier comisión siempre será pagada a la misma persona. En el caso de que las partes en un

proceso de disolución no puedan resolver una disputa en el término de seis meses sobre la disposición de las bonificaciones y la propiedad del negocio en forma oportuna según lo determinado por la Compañía, el Líder VIVRI® estará obligado a cancelar su negocio VIVRI®. En el caso de disolución de una Entidad de Negocio, el negocio VIVRI® puede ser transferido a uno de los dueños originales de la entidad empresarial. Sin embargo, el negocio VIVRI® no puede ser transferido a cualquier persona distinta de los dueños originales de la entidad comercial. Cualquier intento de transferir el negocio VIVRI® a cualquier otra persona o entidad dará lugar a la terminación del negocio VIVRI®. Cualquier persona que haya declinado mantener un interés en el negocio VIVRI®, deberá esperar seis meses calendario antes de volver a inscribirse como Líder VIVRI®.

En cualquier caso, cualquier Líder VIVRI® involucrado en la venta, transferencia o cesión de un negocio VIVRI® será responsable del pago de todos los impuestos que lleguen a causarse con motivo de la venta, transferencia o cesión, por lo que libera a VIVRI® de toda y cualquier responsabilidad en este sentido.

3.18 - Patrocinio en Línea

Al patrocinar a un nuevo Líder a través del proceso de inscripción por cualquier medio, el patrocinador puede ayudar al nuevo solicitante en el llenado de los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe presentarse personalmente, así como revisar y aceptar la solicitud y el Contrato, Políticas y Procedimientos de VIVRI® y el Plan de Compensación VIVRI®.

3.19 - Sucesión

En caso de fallecimiento o incapacidad del Líder, su negocio puede ser heredado a sus herederos o legatarios. La documentación legal correspondiente deberá ser enviada a la Compañía para llevar a cabo los procedimientos correspondientes.

En consecuencia, se recomienda al Líder consultar a un abogado para que lo asista en la preparación de un testamento. Cada vez que un negocio VIVRI® sea transferido por vía sucesoria, el beneficiario adquiere el derecho a cobrar todas las bonificaciones de comercialización del fallecido siempre y cuando el sucesor:

- Ejecute un Acuerdo de Líder;
- Cumpla con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumpla con todos los requisitos necesarios para mantener el estatus o nivel del Líder fallecido;
- El heredero o legatario deberá proporcionar a VIVRI® una "dirección de registro" para que todos los cheques de bonificación sean enviados a la misma;

3.20 - Transferencia por la Muerte de un Líder

Para efectuar una transferencia testamentaria de un negocio VIVRI®, el albacea de la herencia debe proporcionar la siguiente información/documentación a VIVRI®: (1) un certificado de defunción original, (2) los documentos en los que se haga constar la repartición de la herencia de conformidad con el procedimiento sucesorio aplicable.

3.21 – Transferencia por la Incapacitación de un Líder

Para efectuar una transferencia de un negocio VIVRI® debido a la incapacidad de un Líder, el sucesor debe proporcionar a VIVRI® toda la información relacionada con la declaración del Líder como incapaz, en estricto cumplimiento con lo dispuesto por la legislación aplicable.

SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DE LOS LÍDERES

4.1 - Cambio de Dirección, Teléfono y Direcciones de Correo Electrónico.

Los líderes deben de mantener actualizados sus datos, incluyendo los relacionados con su teléfono, correo electrónico, etc. Los Líderes podrán actualizar esta información en cualquier momento a través de su BackOffice.

4.2 - Obligaciones de Desarrollo Continuas.

Formación Continua

Cualquier Líder que patrocine a otro Líder VIVRI® debe continuamente apoyar a todo su equipo, además de asegurarse que su línea descendente tenga todo el apoyo para su negocio VIVRI®. Los Líderes deben tener un contacto permanente con los Líderes de sus organizaciones en línea

descendente. Ejemplos de ese contacto y la comunicación pueden incluir, pero no se limitan a: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico, y el acompañamiento de los Líderes de línea descendente a las reuniones VIVRI®, sesiones de capacitación y otras funciones. Los Líderes línea ascendente también son responsables de motivar y capacitar a nuevos Líderes en el conocimiento de los productos VIVRI®, técnicas de venta eficaces, el Plan de Compensación VIVRI®, y el cumplimiento con las Políticas y Procedimientos de la Compañía.

Los líderes deben asegurarse que todo su equipo conozca los valores, políticas y productos VIVRI® y que siempre se manejen con ética, cordialidad y respeto entre todos.

Los Líderes deben monitorear que su equipo lleve su negocio de manera legal, apropiada y siempre en sintonía con los valores VIVRI®. Deben asegurarse además de que su equipo siempre se maneje con información veraz acerca del negocio, los productos y la empresa.

En cualquiera de los supuestos anteriores, los Líderes aceptan realizar las actividades antes descritas sin percibir remuneración o compensación alguna por el desarrollo de las mismas.

Aumento de las Responsabilidades de Capacitación.

A medida que los Líderes a través de los diferentes niveles de liderazgo vayan adquiriendo más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto y el Plan de Compensación podrán ser llamados a compartir este conocimiento con otros Líderes o interesados en el negocio, caso en el cual los Líderes no habrán de percibir remuneración o compensación alguna por estas actividades.

4.3 - Comentarios Negativos

VIVRI® quiere ofrecer a sus Líderes independientes los mejores productos, Plan de Compensación, y el servicio de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas constructivas y comentarios.

Los Líderes no deben menospreciar, degradar, o hacer comentarios negativos acerca de VIVRI®, otros Líderes VIVRI®, productos VIVRI®, el Plan de Mercadeo y Compensación, o directores VIVRI®, funcionarios o empleados. Las quejas y preocupaciones acerca de VIVRI® y / o sus productos deben ser dirigidas al Departamento de Atención a LIVs™.

4.4 - Proporcionar la Documentación a los Solicitantes.

Los Líderes deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación a las personas a quienes patrocinan a convertirse en Líderes antes de que el solicitante firme un Contrato de Líder, o asegurar que tengan acceso en línea a estos materiales.

SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTAS

5.1 - Ventas de productos

El Plan de Compensación VIVRI® se basa en la venta de productos VIVRI® y servicios a consumidores finales. Los Líderes deben cumplir con los requisitos de venta personal y de equipo (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Contrato) para tener derecho a bonificaciones y al avance de rango.

5.2 - No hay Restricciones de Territorio

No hay territorios exclusivos concedidos a ninguna persona para la venta de productos VIVRI® y para desarrollo del negocio VIVRI®.

5.3 - Recibos de Ventas

Todos los Líderes deben proporcionar a sus clientes dos copias de un recibo oficial VIVRI® al momento de la venta. En estos recibos se establecerá la Garantía de Satisfacción del Cliente, así como los derechos de protección al consumidor que ofrecen las leyes federales o estatales aplicables. Los Líderes deben mantener todos los recibos de ventas al por menor por un período de cinco años y deberán proporcionarlos a VIVRI® en caso de que así lo solicite.

SECCIÓN 6 - Bonificaciones

6.1 - Requisitos y Periodicidad de Bonificaciones .

Un Líder debe estar activo y en cumplimiento con el Contrato para calificar para las bonificaciones. Estas bonificaciones se pagarán de acuerdo con el plan de compensación. El monto mínimo para el

que VIVRI® emitirá una comisión es de 50. 00 USD. Si los bonos de un Líder no son iguales o superiores a 50. 00 USD, VIVRI® acumulará sus bonificaciones hasta que llegue al monto mínimo y entonces emitirá el pago.

6.2 - Ajuste de Bonificaciones.

Ajustes por Devolución de Productos.

Si existen devoluciones de producto, VIVRI® ajustará las bonificaciones de los Líderes para reflejar los efectos de tal devolución.

6.3 – Informes.

Toda la información proporcionada por los informes de actividad VIVRI® en línea descendente, incluyendo pero no limitando a la Base de Venta al por mayor, personal y / o equipo (o parte de ella), y la actividad de patrocinio de línea descendente es precisa y confiable. Sin embargo, es posible que existan imprecisiones debido a diversos factores, incluyendo pero no limitando a la posibilidad inherente de errores humanos, digitales, software, la precisión, integridad y oportunidad de los pedidos, la denegación de la tarjeta de crédito y pagos electrónicos, productos devueltos, etc. Toda la información sobre puntos, bonificaciones, por sistema o personal es publicada "tal cual", sin garantías, expresas o implícitas, o representaciones de cualquier tipo. En particular, no habrá ninguna garantía de comercialización, aptitud para un uso particular, o no infracción.

En la medida máxima permitida por la ley aplicable, VIVRI® y / o sus directivos y / o representantes en ningún caso serán responsables ante ningún líder o cualquier otra persona por daños directos, indirectos, consecuentes, incidentales, especiales o punitivos que surjan a partir del uso de la base de acceso a la información personal y / o equipo al por mayor (incluyendo, pero no limitando a la pérdida de beneficios, primas, pérdida de oportunidad y daño que puedan resultar de la inexactitud, omisiones, inconveniente, demora o la pérdida a partir del uso de la información), aun cuando VIVRI® u otras personas creen o transmitan dicha información.

SECCIÓN 7 - GARANTÍAS DE PRODUCTOS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO

Política de Devoluciones

7.1 - Cancelación de Órdenes y Garantía de Satisfacción.

Los Líderes deberán notificar a sus clientes minoristas que tienen cinco días hábiles para rescindir su compra y recibir un reembolso previa devolución de los productos en las mismas condiciones en que fueron entregados. En adición, los Líderes deberán informar a sus clientes de manera verbal sobre este derecho, y les proporcionará dos copias de un recibo de venta al momento de la venta, y deberá señalar este derecho de cancelación en el recibo.

7.2 Devolución de Inventario y Auxiliares de Ventas tras la Cancelación de parte de Líderes .

Tras la cancelación del Contrato de Líder, el Líder puede devolver cualquier Kit de negocios, productos y herramientas de venta que él o ella personalmente haya adquirido (sin embargo, las compras de otros Líderes o de terceros no están sujetos a devolución) que están en condiciones reventa (véase la definición de "reventa" más adelante), siempre y cuando los productos y / o herramientas de venta hayan sido adquiridos dentro de un año antes de la fecha de cancelación del Contrato. Tras la recepción de un kit de negocios en condiciones de reventa y / o productos de reventa y ayudas de venta, se le reembolsará al Líder el 90% del coste neto del precio de compra original. Los gastos de envío y manipulación ocasionados por un Líder por la devolución de Kits de Negocios, productos o materiales de apoyo de ventas que fueron comprados, no serán reembolsados. Si las compras se hicieron a través de una tarjeta de crédito, el reembolso se abonará de nuevo a la misma cuenta. Si a un Líder se le paga una comisión sobre la base de un producto que haya adquirido, y dicho producto es posteriormente devuelto para su reembolso, la comisión que se paga sobre la base de ese producto se deducirá del importe del reembolso.

Se considerará que los productos y herramientas de venta están en condiciones de "reventa" si cada uno de los siguientes elementos se cumple: 1) no han sido abiertos y se encuentran sin uso, 2) el envasado y el etiquetado no ha sido alterado o dañado, y 3) se devuelve a VIVRI® dentro un año contado a partir de la fecha de compra. Cualquier mercancía que se identifique claramente en

el momento de la venta como discontinuada, o como un producto de disposición temporal, no podrá ser revendida.

7.3 - Procedimientos para todas las devoluciones

Los procedimientos siguientes se aplican a todas las devoluciones por reembolso, recompra o intercambio:

- Toda la mercancía comprada al precio VIVRI® Club debe ser devuelta al Líder que generó la venta al cliente, y es la responsabilidad del Líder devolver la mercancía a VIVRI®. Si la mercancía no ha sido comprada a un precio VIVRI® Club, el cliente debe devolver la mercancía directamente a VIVRI®.
- Todos los productos que se devuelven deben tener un número de autorización que se obtendrá llamando al Departamento de Servicios a Líderes. Este número de autorización debe estar escrito en cada caja devuelta.
- El producto devuelto deberá ir acompañado de:
 - El recibo original firmado; el empaque con la información del consumidor y la parte no utilizada del producto en su envase original.
 - La caja de la mercancía y materiales de embalaje son para ser utilizados en el envasado del producto (s) que se devuelven para su reemplazo, y los medios mejores y más económicos de envío se sugieren. Todas las devoluciones deben ser enviadas a VIVRI® mediante envío prepago. VIVRI® no acepta recoger el envío de paquetes no prepagados. El riesgo de pérdida en el envío de los productos devueltos deberá estar en el Líder. Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de Distribución de la Compañía, es la responsabilidad del jefe de rastrear el envío.
 - Si un Líder debe devolver la mercancía a VIVRI® que fue devuelta previamente a él o ella por un cliente al por menor, el producto debe ser recibido por VIVRI® dentro de los diez (10) días a partir de la fecha en que el cliente minorista ha devuelto la mercancía al Líder, y debe estar acompañado por el recibo de compra que el Líder dio al cliente en el momento de la venta. No hay devolución o sustitución del producto si las condiciones de estas reglas no se cumplen.

SECCIÓN 8 - RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROCEDIMIENTO DISCIPLINARIO.

8.1 - Sanciones Disciplinarias.

La violación del Contrato, estas Políticas y Procedimientos, la violación de cualquier derecho previsto en la legislación aplicable, incluyendo pero no limitado a cualquier derecho aplicable de lealtad, cualquier actividad ilegal, actividades fraudulentas, engañosas o poco éticas, o cualquier acto u omisión de un Líder que a la sola discreción de la Compañía pueden dañar su reputación o la buena voluntad (tal acto u omisión perjudicial no tiene por qué estar relacionado con el negocio del Líder VIVRI®), puede resultar, a discreción de VIVRI®, en uno o más de las siguientes medidas correctivas:

- Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- Exigir al Líder que tome medidas correctivas inmediatas;
- Imposición de una multa, que puede ser retenida de los bonos;
- Pérdida de los derechos de uno o más bonos;
- VIVRI® podrá negar a un Líder todo o parte de los bonos del Líder durante el período que VIVRI® esté investigando cualquier conducta en violación del Contrato. Si los negocios de un Líder se cancelan por razones disciplinarias, el Líder no tendrá derecho a recuperar los bonos retenidos durante el período de investigación;
- Suspensión del Contrato de Líder de la persona de uno o más periodos de pago;
- La terminación involuntaria del Contrato de Líder;
- Suspensión y / o terminación de la página web del Líder infractor VIVRI® o acceso al sitio web;
- Cualquier otra medida expresamente permitida en cualquiera de las disposiciones del Contrato o que VIVRI® considere factible y apropiada para resolver equitativamente las afectaciones causadas en parte o exclusivamente por cualquier violación a las políticas del Líder o el incumplimiento contractual;

8.2 - Quejas y Reclamos

Cuando un Líder tenga una queja o reclamo con otro Líder deberán resolverlo conjuntamente y siempre de buena fe.

8.3 - Arbitraje

Salvo disposición en contrario en el Contrato, cualquier controversia o reclamo que surja de o esté relacionada con el Contrato, o el incumplimiento de este, serán resueltas por arbitraje confidencial. Las Partes renuncian a los derechos a un juicio por jurado o ante un tribunal. El arbitraje deberá ser presentada ante, y administrado por la Asociación Americana de Arbitraje, de conformidad con las Reglas de Arbitraje Comercial de la AAA y los Procedimientos de Mediación, que están disponibles en el sitio web de la AAA en www.adr.org. Las copias de las Reglas de Arbitraje Comercial de la AAA y los procedimientos de mediación también serán enviadas a los Líderes bajo solicitud al Departamento de Servicio al Cliente VIVRI®. No obstante, las normas de la AAA, a menos que se estipule lo contrario por las Partes, lo siguiente se aplicará a todas las acciones de arbitraje:

Las Reglas para tomar evidencia en arbitraje comercial emitidas por la International Bar Association

(“IBA Rules Undertaking of Evidence in International Arbitration”) se aplicarán en todos los casos;

La audiencia de arbitraje se iniciará a más tardar 365 días a partir de la fecha en que se designe al árbitro, y tendrá una duración de no más de cinco días hábiles;

Se asignará el mismo tiempo para que cada una de las Partes presenten sus respectivos casos;

El arbitraje deberá ser presentado en forma individual y no como parte de una clase o acción consolidada. Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Reno, Nevada. Habrá un árbitro seleccionado desde el panel de que la AAA ofrece. Cada parte en el arbitraje será responsable de sus propias costas y gastos de arbitraje, incluyendo honorarios legales y de presentación. La decisión del árbitro será definitiva y vinculante para las partes y, en caso necesario, se reducirá a una sentencia en cualquier tribunal que las partes han consentido a la jurisdicción según lo establecido en el Contrato. Las partes y el árbitro deberán mantener la confidencialidad de los procedimientos de arbitraje y no se revelará a terceros:

El principio de, o la base para, la controversia, disputa o reclamación;

La sustancia o contenido de cualquier oferta de liquidación o de conversaciones para un acuerdo u ofertas relacionadas con la controversia;

Las solicitudes, o el contenido de las alegaciones o documentos que la acompañan, presentados en cualquier procedimiento de arbitraje;

El contenido de los testimonios o demás pruebas presentadas en una audiencia de arbitraje u obtenidos a través del descubrimiento en el arbitraje;

Los términos o la cantidad de un laudo arbitral;

Las decisiones del árbitro sobre las cuestiones de procedimiento y / o de fondo.

No obstante lo anterior, ninguna disposición del Contrato impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga de un tribunal una orden de restricción temporal, medida cautelar o definitiva, o de otro desagravio equitativo para salvaguardar y proteger a favor de sus secretos comerciales y derechos de propiedad intelectual, secretos comerciales, y / o información confidencial, incluyendo pero no limitado a la aplicación de sus derechos en virtud de la disposición de no captación del Contrato.

8.4 - Ley de Administración, Jurisdicción y Competencia

EL Contrato se regirá en todos sus aspectos y cláusulas por las leyes panameñas.

8.5 – Limitación de Daños

En cualquier acción que surja de o se relacione con el Contrato, las partes renuncian a todo reclamo por daños y perjuicios punitivos, incidentales y / o consecuentes, incluso si la otra parte ha sido informada de la posibilidad de tales daños. Asimismo, las partes renuncian a todo reclamo de daños y perjuicios ejemplares o punitivos.

SECCIÓN 9 - PAGO Y ENVÍO

9.1 - Restricciones en el Uso de Tarjetas de Crédito y Débito por Parte de Terceros

Los Líderes no permitirán que otros Líderes, Líderes potenciales, o los clientes utilicen su tarjeta de crédito o débito para realizar compras o inscripciones de VIVRI®

9.2 - Impuesto al Valor Agregado

VIVRI® está obligado a cobrar el impuesto al valor agregado (IVA) sobre todas las compras efectuadas por los Líderes y clientes, así como acreditar o remitir tal impuesto a las autoridades fiscales.

SECCIÓN 10 - INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN

10.1 - Efecto de la Cancelación

En tanto que un Líder se mantenga activo y cumpla con los términos del Contrato de Líder y estas Políticas y Procedimientos, VIVRI® pagará bonificaciones a tal Líder, de conformidad con el Plan de Compensación. Un Líder cuya actividad sea cancelada perderá todos los derechos como un Líder. Esto incluye el derecho a vender productos y servicios VIVRI® y el derecho a recibir futuras bonificaciones, u otros ingresos derivados de las ventas y otras actividades de su equipo (línea descendente). En caso de cancelación, los Líderes están de acuerdo en renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluyendo, pero no limitado a derechos de propiedad, a su organización en línea descendente y a cualquier bonificación, u otra remuneración.

10.2 - Condiciones de Cancelación Debido a la Inactividad

Incumplimiento de las cuotas PV

Si un Líder no cumple con la cuota mínima para estar activo en el rango más bajo en el plan de compensación VIVRI® durante seis meses consecutivos, el Contrato de su Líder será cancelado por inactividad.

10.3 - Terminación

Si el líder viola cualquier apartado del presente Contrato será dado de baja como Líder y se tendrá por terminado el Contrato. La terminación se hará efectiva en la fecha en que se envía por correo una notificación por escrito, correo electrónico, fax o con un servicio de mensajería urgente, a la última dirección conocida del Líder, dirección de correo electrónico, o número de fax, o a su / abogado, o cuando el Líder reciba el aviso de la cancelación efectiva, lo que ocurra primero. VIVRI® se reserva el derecho de suspender todos los acuerdos del Líder a los treinta (30) días de anticipación en caso de que decida: (1) suspender las operaciones comerciales, (2) disolverse como entidad corporativa, o (3) terminar la distribución de sus productos a través de la venta directa.

10.4 - Cancelación Voluntaria

Los Líderes tienen el derecho a darse de baja como Líderes de manera voluntaria en cualquier momento, previo aviso por escrito con treinta (30) días de anticipación a VIVRI®. El aviso de cancelación debe ser presentado a la Compañía en su domicilio comercial principal. El aviso por escrito debe incluir la firma del Líder, el nombre impreso, la dirección y copia de su identificación oficial.