

## **POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS**

El idioma que rige este contrato es el inglés, y la versión oficial que se acepta es la de inglés. Esta traducción al español es únicamente de apoyo para quienes quieren leerla así.

### **SECCIÓN 1 - INTRODUCCIÓN**

#### **1.1 - Políticas y procedimientos incorporados al Contrato de Líder Independiente VIVRI**

Estas Políticas y Procedimientos están incorporados y forman parte integral del Contrato de Líder Independiente VIVRI. A lo largo de estas Políticas, cuando se usa el término "Contrato", se refiere colectivamente a la Solicitud y Contrato Líder Independiente VIVRI, estas Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación VIVRI y el Anexo de Entidad Comercial VIVRI (solo aplicable a entidades comerciales que solicitan convertirse en Líder), la Política de privacidad del Sitio Replicado Web de Líder Independiente VIVRI y las Reglas de los Centros de Distribución Independientes, Clubes u otras entidades comerciales independientes que distribuyen productos VIVRI. Estos documentos se incorporan por referencia en el Contrato (todos en su forma actual y como sean modificados por VIVRI).

#### **1.2 - Cambios a las políticas y procedimientos**

VIVRI se reserva el derecho a modificar estas Políticas y Procedimientos. La notificación de enmiendas a las Políticas y Procedimientos se publicará en el sitio web de VIVRI, en el Back-Office de Líder, y/o se enviará por correo electrónico. Las enmiendas entrarán en vigor 30 días después de la publicación de las mismas, pero las Políticas enmendadas no se aplicarán retroactivamente a las conductas que ocurrieron antes de la fecha de vigencia de la enmienda. La continuación de un negocio de VIVRI o la aceptación de bonos o comisiones por parte de un Líder después de la fecha de vigencia de la enmienda constituirá la aceptación por parte del Líder de todas y cada una de las enmiendas.

#### **1.3- Políticas y disposiciones distribuibles**

Si alguna de las disposiciones de este Contrato, en su forma actual y como se pueda modificar en el futuro, se vuelve inválida o inaplicable por cualquier motivo, solo se excluirán las partes no aplicables de la disposición y los demás términos y condiciones continuarán en pleno vigor y efecto. La disposición excluida, o parte de ella, se reformará para reflejar el propósito de la disposición de la manera más clara posible.

#### **1.4 - Renuncia**

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

### **SECCIÓN 2 - Convertirse en un Líder**

#### **2.1- Requisitos para convertirse en Líder**

Para convertirse en un Líder VIVRI, cada solicitante debe:

- a) Ser mayores de edad y ser residentes legales de los Estados Unidos o territorios de los Estados Unidos, y aceptar comprar un Kit de Inicio sin comisión. El Kit de Inicio es la única compra requerida para realizar negocios como Líder Independiente VIVRI. Se puede devolver un Kit de Inicio para obtener un reembolso completo si el Líder rescinde este Contrato dentro de los 15 días a partir de la fecha de inscripción;
- b) Aceptar y entender que los impuestos son su responsabilidad;
- c) Haber leído el Plan de Compensación, Contrato Líder Independiente VIVRI y estas Políticas y Procedimientos;

## **2.2- Beneficios para el Líder**

Una vez que VIVRI haya aceptado la Solicitud y el Contrato, los beneficios del Plan de Compensación y el Contrato del Líder estarán disponibles para el nuevo Líder. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Vender los productos y servicios de VIVRI;
- Participar en el Plan de Compensación de VIVRI (para recibir bonos según corresponda, de conformidad con las disposiciones de estas Políticas y Procedimientos y del Plan de Compensación);
- Invitar a otras personas a participar como Líderes en el negocio de VIVRI y, por lo tanto, a construir una organización de marketing y avanzar a través del Plan de Compensación de VIVRI;
- De vez en cuando recibir textos de VIVRI y otras comunicaciones de VIVRI;
- Participar en las funciones de apoyo, servicio, capacitación, motivación y reconocimiento patrocinadas por VIVRI, pagando los cargos correspondientes, cuando corresponda.
- Participar en concursos y programas promocionales y de incentivos patrocinados por VIVRI para sus Líderes.

## **2.3- Plazo y renovación de su negocio VIVRI**

El Contrato será válido hasta que: (a) sea cancelado intencionalmente por el Líder; (b) el Líder no cumpla con la venta de un producto durante doce meses consecutivos para permanecer activo según el Plan de Compensación de VIVRI; (c) el Contrato sea cancelado intencionalmente por la Compañía; (d) el Líder no cumpla durante cualquier periodo consecutivo de 90 días el requisito 70/30 que estipula que al menos el 70% de sus compras sean vendidas a clientes finales, en cuyo caso su posición será reclasificada como de Cliente Preferencial. (En cualquier caso, un Líder convertido a Cliente Preferencial puede regresar a su posición de Líder al solicitarlo vía telefónica al Call Center y después de cumplir la regla 70/30 durante 90 días consecutivos).

## **SECCIÓN 3- OPERACIÓN DE UN NEGOCIO VIVRI**

### **3.1- Métodos y herramientas de marketing creadas por un Líder**

Los Líderes deben estar sujetos a las disposiciones del Plan de Compensación de VIVRI, según lo establecido en los textos oficiales de VIVRI. Los Líderes no deben ofrecer la oportunidad comercial de VIVRI a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa, herramientas de ventas o método de comercialización que no esté específicamente establecido en los textos oficiales de VIVRI. Los Líderes no deben exigir ni alentar a otros

Líderes actuales o potenciales a ejecutar ningún acuerdo o contrato que no sean los contratos oficiales de VIVRI para convertirse en un Líder de VIVRI. Del mismo modo, los Líderes no deben exigir ni alentar a otros Líderes o Clientes actuales o potenciales a realizar compras o pagos a ninguna persona u otra entidad para participar en el Plan de Compensación de VIVRI, con la excepción de compras o pagos identificados como recomendado o requerido en los textos oficiales de VIVRI.

### **3.2- Publicidad**

#### **Políticas de Comunicación y Publicidad**

Los Líderes deben leer y aceptar las *"Políticas de Comunicación y Publicidad"* que están a su disposición en su Oficina Virtual. Dichas Políticas prevalecerán sobre lo establecido en la sección 3 de este documento en caso de existir controversias.

#### **General**

Todos los Líderes deben proteger y alentar la buena reputación de VIVRI y sus productos. El marketing y la promoción de VIVRI, la oportunidad de negocio de VIVRI, el Plan de Compensación y otros productos de VIVRI deben evitar prácticas incorrectas, engañosas, poco éticas o inmorales.

Para promover tanto los productos y servicios, como la oportunidad de negocio que ofrece VIVRI, a menos que se indique específicamente lo contrario, los Líderes sólo pueden usar métodos de marketing, métodos de capacitación, textos, materiales publicitarios y promocionales, 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 garantizar que se promocionen de manera justa y veraz, estén bien fundados y que el material cumpla con los requisitos legales de las leyes federales y estatales. En consecuencia, los líderes que quieran utilizar sus propias herramientas de ventas pueden hacerlo únicamente si tienen la autorización por escrito de VIVRI. Dicha autorización debe ser solicitada al correo [compliance@vivri.com](mailto:compliance@vivri.com)

Las herramientas de venta aprobadas se publicarán en la sección de documentos del Back-Office 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, puede presentarla a la Compañía. Es a discreción de la Compañía si la Herramienta de Ventas se desarrollará y se adicionará a la fuerza de ventas. El Líder que envió la Herramienta de ventas a la Compañía renuncia a todas las reclamaciones por cualquier compensación por dicho uso y otorga a VIVRI una licencia irrevocable para usar la Herramienta de Ventas que la Compañía considere apropiada.

#### **Material con Copyright**

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 ningún evento o discurso grabado de la Compañía sin la autorización por escrito de VIVRI, ni pueden reproducir para la venta o para uso personal ninguna grabación de presentaciones de audio o video producidas por la Compañía.

Como Líder Independiente, solo puedes 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 conjuntamente con cualquier ubicación geográfica sin mencionar el nombre del Líder Independiente o la abreviatura LIV, sin la aprobación previa de la Compañía. Cualquier pregunta o aprobación debe enviarse a [compliance@vivri.com](mailto:compliance@vivri.com)

### **Logotipo de Líder Independiente VIVRI**

Si usas un logotipo de VIVRI en cualquier comunicación, solo debes usar la versión del logotipo de VIVRI para Líder Independiente disponible en tu Back-Office.

### **Preguntas Comerciales**

Los Líderes no deben tratar de responder a las preguntas de los medios de comunicación sobre VIVRI, sus productos o servicios, o su negocio independiente VIVRI. Todas las consultas de cualquier tipo de soporte deben ser remitidas inmediatamente al Departamento Comercial de VIVRI en [commercial@vivri.com](mailto:commercial@vivri.com)

Esta política está diseñada para asegurar que se proporcione al público información precisa y coherente, así como una imagen pública adecuada.

### **E-mails no solicitados**

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

- Debe contener una dirección de correo electrónico de remitente.
- Debe contener un aviso en el correo electrónico que informe al destinatario de que puede responder al correo electrónico a través de la dirección de correo electrónico del remitente, para solicitar que no se le envíen pedidos o correspondencia futura (es decir, un aviso de exclusión voluntaria).
- El correo electrónico debe incluir la dirección comercial del Líder.
- El correo electrónico debe mostrar clara y obviamente que el mensaje es publicidad o una solicitud.
- El uso de líneas de asunto engañosas y/o información falsa en los encabezados o en cualquier parte del email está prohibido.
- Todas las solicitudes de exclusión voluntaria, ya sea que se reciban por correo electrónico o por correo postal, deben ser respetadas. Si un Líder recibe una solicitud para excluir a un destinatario de un correo electrónico, el Líder debe enviar 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 acepta que la Compañía puede enviar dichos correos electrónicos y que la empresa y las direcciones de correo electrónico del Líder se incluyen en los correos electrónicos como se describe anteriormente, de acuerdo con las disposiciones de la Política de Privacidad contenida en estas Políticas y Procedimientos.

### **Faxes no solicitados**

Salvo que se indique expresamente en esta sección, los Líderes no podrán utilizar ni transmitir faxes no solicitados en relación con su negocio VIVRI. El término "faxes no solicitados" incluye la transferencia por teléfono, fax o computadora de cualquier material publicitario, información o promoción de VIVRI, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía a cualquier persona, excepto que estos términos no incluyen un fax: (a) a cualquier persona con permiso expreso previo o invitación, o (b) a cualquier persona con quien el Líder tenga una relación comercial o personal establecida. El término "relación comercial o personal establecida" implica una relación previa o existente formada por un medio de comunicación voluntaria y recíproca entre un Líder y una persona específica, basada en: (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 ninguna de las partes haya terminado previamente.

### **Lista de directorio telefónico**

Los Líderes pueden figurar 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 anunciar por teléfono o avisos en directorios en línea usando el nombre o logotipo de VIVRI. Los Líderes no pueden contestar el teléfono diciendo "VIVRI", o de cualquier otra manera que haga que la persona que llama crea que se ha comunicado con las oficinas corporativas de VIVRI. Si un Líder quiere publicar su nombre en un teléfono o directorio en línea, debe estar registrado de la siguiente manera:

Nombre del Líder  
Líder Independiente VIVRI

## **3.3 - Comportamiento en línea**

### **Páginas web para Líderes**

Los Líderes tienen un sitio web replicado por VIVRI, desde el cual pueden tomar pedidos, registrar nuevos Líderes y registrar clientes en el programa de envío automático, así como también para administrar su negocio VIVRI.

Los Líderes pueden crear sitios web independientes para vender o promocionar los productos de VIVRI siempre que cumplan con todo lo estipulado en este documento y con las siguientes pautas:

- Deben respetar la forma de nombrar su dominio según lo estipulado en la sección de Material con derechos de autor.
- Deben dejar en claro que el sitio web es propiedad de un Líder Independiente.

- Los contenidos deben tomarse de los textos oficiales de VIVRI o adherirse a los conceptos y datos de los mismos, buscando siempre la precisión y veracidad de los mismos.
- Los Líderes no pueden usar el sitio web que usan para promocionar VIVRI para promocionar otros productos y marcas.

### **Sitios web replicados por VIVRI**

Debido a que los sitios web replicados residen en el dominio VIVRI.com, VIVRI se reserva el derecho de recibir análisis e información sobre el uso de su sitio web, para hacer un uso posterior del usuario elegido para los fines que convengan a VIVRI, siempre en estricto cumplimiento con la Política de Privacidad contenida en este documento.

Si decides cambiar tu nombre de usuario predeterminado en tu sitio web replicado, debes cambiar esta identificación predeterminada y elegir un nombre identificable y único para el sitio web, que no pueda:

- a) Ser confundido con otras partes del sitio web corporativo VIVRI;
- b) Confundir a una persona para hacerla pensar 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 orden que puedan dañar la imagen de VIVRI.

Por esta razón, VIVRI recomienda que los Líderes usen su nombre o número de Líder para su sitio replicado.

### **Acceso a Back-Office (oficina administrativa)**

VIVRI ofrece a los Líderes un Back-Office que contiene información sobre su negocio, bonificaciones, estructura y documentos de respaldo. Sin embargo, este Back-Office es un soporte y no un derecho, por lo que VIVRI se reserva el derecho de negar, cobrar o eliminar el acceso de los Líderes al Back-Office.

### **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 registradas de VIVRI, nombres de productos o cualquier derivado, por cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico o alias en línea. Además, los nombres de dominio, las direcciones de correo electrónico y/o los alias en línea que puedan causar confusión o sean engañosos no se pueden usar ni registrar, ya que hacen que las personas creen o asuman que la comunicación es de VIVRI o es propiedad de esta.

### **Hotlinks**

Al dirigir a los lectores a su sitio web VIVRI replicado, debe ser evidente para un lector potencial y, a partir de una combinación del enlace y el contexto que lo rodea, que el enlace terminará en el sitio de un vendedor independiente de VIVRI. Los intentos de engañar a las personas para que creen que acceden a un sitio corporativo VIVRI, cuando realmente acceden al sitio web replicado de un Líder, no están permitidos. La determinación de que es engañosa

o de lo que constituye un lector potencial, queda a criterio exclusivo de VIVRI. Todos los enlaces a su sitio web replicado deben cumplir con los requisitos establecidos en el Back-Office del Líder Independiente y los Términos de uso del sitio web replicado.

### **Banner Publicitario**

Puede colocar anuncios de banner en sitios web de terceros, siempre que utilice plantillas de banner aprobadas por VIVRI. No se puede colocar ningún banner en ningún sitio web que requiera que el espectador tenga 18 años o más para ver el contenido o que tenga contenido difamatorio, vulgar, profano, que incite a la violencia o al odio, racista, discriminatorio, pornográfico o de lo contrario ofensivo. VIVRI tendrá el derecho exclusivo de determinar qué es ofensivo y puede requerir que un Líder elimine un banner de cualquier sitio que considere ofensivo o prohibido de acuerdo con esta política. Todos los banners publicitarios deben vincularse sólo a su sitio web replicado y/o sitio web independiente. Los Líderes no pueden usar anuncios ciegos (anuncios que no revelan la identidad de la empresa).

### **Enlaces de spam**

Los enlaces de spam no están permitidos. Se definen como múltiples presentaciones consecutivas del mismo contenido o contenido similar en blogs, wikis, libros de visitas, páginas web u otros foros o foros de discusión de acceso público en línea. Esto incluye enviar spam a través de un blog, spam a través de comentarios en blogs y/o indexación de spam. Todos los comentarios que haga en blogs, foros, libros de visitas, etc., deben ser únicos, informativos y relevantes.

### **Presentación en medios digitales (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.).**

Los Líderes pueden cargar, enviar o publicar vídeo, audio o contenido fotográfico relacionado con VIVRI que desarrollen y creen, siempre y cuando los mismos estén en línea con los valores de VIVRI, contribuyan al bien final de la comunidad VIVRI, respeten la guía de estilo de VIVRI y cumplan con las Políticas y Procedimientos de VIVRI. Todas las presentaciones deben identificarlo claramente como Líder Independiente de VIVRI tanto en el contenido como en la etiqueta de descripción del contenido, debe cumplir con todos los requisitos legales / de derechos de autor e indicar que usted es el único responsable de dicho contenido. Los Líderes no pueden cargar, enviar o publicar ningún contenido (video, audio, presentaciones o cualquier otro archivo de computadora) recibido de VIVRI o capturado en eventos oficiales de VIVRI o en edificios de propiedad u operados por VIVRI sin autorización previa por escrito de VIVRI.

### **Enlaces patrocinados o publicidad de pago por clic (PPC)**

Se aceptan enlaces patrocinados o publicidad de pago por clic (PPC). La URL o el destino del anuncio debe dejar en claro que el usuario se dirige a un sitio web de Líder Independiente. Sin embargo, el usuario no debe ser engañado para creer que es dirigido a un sitio corporativo de VIVRI.

### **Nombres de dominio y direcciones de correo electrónico**

Salvo lo dispuesto en la versión electrónica (en línea) de la Solicitud y Contrato del Líder, los Líderes no pueden usar ni intentar registrar ninguno de los nombres comerciales, marcas comerciales, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de productos, nombres de compañías de VIVRI u otro elemento derivado de lo anterior, para cualquier nombre de dominio de Internet, dirección de correo electrónico o el nombre o la dirección de las redes sociales.

## **Redes sociales**

Los Líderes pueden utilizar las redes sociales para compartir información sobre la oportunidad comercial de VIVRI y para prospección y patrocinio. Sin embargo, los Líderes que eligen usar las redes sociales deben cumplir con las políticas y procedimientos en todos los aspectos.

Los perfiles que genera un Líder en cualquier comunidad social donde se discute o menciona VIVRI, deben identificar claramente al Líder como Líder Independiente de VIVRI, y cuando un Líder participa en esas comunidades, los Líderes deben evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, 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 la sola discreción de VIVRI, y los Líderes que sean ofensivos estarán sujetos a sanciones administrativas. Los anuncios y las imágenes de pancartas utilizadas en estos sitios deben estar actualizados y deben provenir de la biblioteca VIVRI aprobada y/o estar aprobados por VIVRI en [compliance@vivri.com](mailto:compliance@vivri.com)

Los Líderes no pueden usar el blog de spam, la indexación de spam ni ningún otro método masivo replicado para dejar comentarios en los blogs. Los comentarios creados o dejados por los Líderes deben ser útiles, únicos, relevantes y específicos para el artículo del blog.

## **Los Líderes son responsables de sus publicaciones**

Los Líderes son personalmente responsables de sus publicaciones y de cualquier otra actividad en línea relacionada con VIVRI. Por lo tanto, incluso si un Líder no posee u opera un blog o sitio de redes sociales, si un Líder hace publicaciones en cualquier sitio relacionado con VIVRI o que pueda estar relacionado con VIVRI, el Líder es responsable de dicha publicación. Los Líderes también son responsables de las publicaciones que ocurren en cualquier blog o sitio de redes sociales que el Líder posee, opera o controla.

## **Identificación como Líder Independiente de VIVRI**

Debe revelar su nombre completo en todas las publicaciones en las redes sociales e identificarse visiblemente como un Líder independiente de VIVRI. Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidos.

## **Avisos engañosos**

Las publicaciones que son falsas o engañosas están prohibidas. Esto incluye, entre otros, anuncios falsos o engañosos sobre la oportunidad de ingresos de VIVRI, los productos y servicios de VIVRI y/o su información biográfica y sus 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 haber recibido la licencia apropiada para usar la propiedad intelectual y pagar la tarifa correspondiente por la licencia. Toda propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente referenciada como propiedad de terceros, y debe cumplir con las restricciones y condiciones que el propietario de la propiedad intelectual establece sobre el uso de su propiedad. En ninguna circunstancia, VIVRI será responsable del uso o pago derivado del uso de cualquier elemento de propiedad intelectual propiedad de terceros empleados por cualquier Líder VIVRI.

## **Respetando la privacidad**

La privacidad de los demás siempre debe respetarse en cualquier tipo de mensaje. Los Líderes no deben participar en rumores o chismes sobre ningún individuo, empresa, producto o servicio de la competencia. Los Líderes no pueden nombrar a otras personas o entidades en sus anuncios a menos que tengan la autorización por escrito de la persona o entidad que es el tema de su publicación.

## **Profesionalismo**

Los Líderes deben asegurarse de que sus mensajes sean verdaderos y precisos. Esto requiere que revisen los hechos de todo el material que publica en línea. Los Líderes también deben verificar cuidadosamente la ortografía, la puntuación y los errores gramaticales de sus avisos. Se prohíbe el uso de lenguaje ofensivo.

## **Anuncios prohibidos**

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

- Sea sexualmente explícito, obsceno o pornográfico;
- Sea ofensivo, profano, indecente, amenazante, dañino, difamatorio, calumnioso, acosador o discriminatorio (por razones de raza, etnia, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física o de cualquier otra forma);
- Sea gráficamente violento, incluyendo imágenes de videojuegos violentos;
- Requiera cualquier comportamiento ilegal;
- Constituya ataques personales contra cualquier individuo, grupo o entidad;
- Sea una violación de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de cualquier tercero.

## **Respuesta a mensajes negativos**

Si conoce algún mensaje negativo para VIVRI, debe reportarlo a [compliance@vivri.com](mailto:compliance@vivri.com)

## **Sitios de redes sociales con características del sitio web**

Debido a que algunos sitios de redes sociales son particularmente sólidos, la diferencia entre un sitio de redes sociales y un sitio web puede no ser clara. Por lo tanto, VIVRI se reserva el derecho único y exclusivo de clasificar ciertos sitios de redes sociales como sitios web y requiere que los Líderes que usen o deseen usar dichos sitios cumplan con las políticas de la compañía relacionadas con sitios web independientes.

## **Cancelación de su negocio VIVRI**

Si su negocio VIVRI se cancela por algún motivo, debe dejar de usar el nombre de VIVRI y todas las marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio y otra propiedad intelectual de VIVRI y todos los derivados de esas marcas comerciales y propiedades intelectuales, en cualquier publicación y todos los sitios de redes sociales que utiliza. Si publica en cualquier sitio de redes sociales en el que se haya identificado previamente como Líder Independiente de VIVRI, debe revelar claramente que ya no es un Líder Independiente de VIVRI.

### **3.4 - Entidades comerciales**

Cuando un Líder VIVRI ha alcanzado el nivel de EMBAJADOR, dicho Líder puede solicitar a VIVRI la administración de su negocio VIVRI a través de una compañía limitada, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad o asociación civil (en conjunto, en esta sección, se denomina "Entidad Comercial" ), presentando una Solicitud y Contrato de Líder, junto con un Anexo de Entidad Comercial debidamente completado, una copia de sus documentos de incorporación y otros documentos que VIVRI podría pedir y que VIVRI puede aceptar, a su absoluta discreción. La Entidad Comercial, así como todos los accionistas, miembros, directores, socios, administradores y otras partes con intereses de propiedad o responsabilidades administrativas de la Entidad Comercial (colectivamente "Partes Afiliadas") serán, individual, subsidiaria y solidariamente responsables de cualquier deuda con VIVRI derivada del cumplimiento a las Políticas y Procedimientos de VIVRI, el Contrato de Líder de VIVRI y otras obligaciones con VIVRI.

#### **Cambios en una entidad comercial**

Cada Líder debe notificar de inmediato a VIVRI de todos los cambios en el tipo de entidad comercial que utiliza en su operación comercial y la adición o terminación de partes afiliadas.

### **3.5- Cambio de patrocinio**

VIVRI prohíbe cambios en el patrocinio. Como resultado, no se permite la transferencia de un negocio VIVRI de un patrocinador a otro. Un Líder puede cambiar de organización o patrocinador legítimamente cancelando su negocio VIVRI y permaneciendo inactivo (es decir, sin compras de productos VIVRI para reventa, ventas de productos VIVRI, patrocinio o asistencia para cualquiera de las funciones de VIVRI, la participación en cualquier otra forma de actividad del Líder, o la operación de cualquier otro negocio VIVRI, o la percepción de ingresos derivados del negocio VIVRI) durante seis (6) meses calendario completos. Después del período de seis meses de inactividad total, el ex Líder puede volver a solicitar un nuevo patrocinador, sin embargo, la línea descendente del ex Líder permanecerá en su línea original de patrocinio.

#### **Renuncia de reclamos**

En los casos en que no se hayan seguido los procedimientos adecuados de cambio de patrocinio, y se haya creado una organización descendente en el segundo negocio desarrollado por un Líder, VIVRI se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la disposición final de la organización descendente. La resolución de conflictos en torno a la colocación correcta de una línea descendente que se ha desarrollado en una organización que ha cambiado incorrectamente a los patrocinadores, a menudo es muy difícil. Por lo tanto, los LÍDERES RENUNCIAN A TODAS LAS RECLAMACIONES CONTRA VIVRI, SUS OFICIALES, DIRECTORES, PROPIETARIOS, EMPLEADOS Y AGENTES RELACIONADOS CON, O DERIVADOS DE, LA DECISIÓN QUE TOMA VIVRI EN RELACIÓN CON LA PROVISIÓN DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN DE LÍNEA DESCENDENTE DESARROLLADA BAJO UNA ORGANIZACIÓN QUE CAMBIÓ INCORRECTAMENTE SUS LÍNEAS DE PATROCINIO.

### **3.6 - Reclamaciones y acciones no autorizadas**

#### **Compensación**

Un Líder es completamente responsable de todas sus declaraciones verbales y escritas hechas en relación con los productos, servicios y Plan de Compensación de VIVRI que no están

expresamente contenidos en los materiales oficiales de VIVRI. Esto incluye declaraciones y representaciones hechas a través de todos los medios, ya sea de persona a persona, en reuniones, en línea, a través de las redes sociales, en versión 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 exonerarlos de toda responsabilidad, incluyendo, entre otros, cualquier fallo, sanción civil, reembolso, honorarios de abogados, costos legales o negocios perdidos incurridos por VIVRI como resultado de las representaciones o acciones no autorizadas del Líder. Esta disposición sobrevivirá a la terminación del Contrato de Líder.

### **Declaraciones sobre productos**

Los Líderes no deben hacer declaraciones, incluidos, entre otros, cualquier testimonio sobre los productos o servicios de VIVRI que no estén contenidos en los textos oficiales de VIVRI o publicados en el sitio oficial de VIVRI. En ninguna circunstancia, ningún Líder podrá declarar o implicar que un producto VIVRI es útil en el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de cualquier enfermedad, dolencia, lesión u otra condición médica.

### **Testimonios de pérdida de peso**

El Líder que da un testimonio de pérdida de peso en relación con los productos VIVRI es responsable de cumplir con las leyes estatales y federales de los Estados Unidos en esta materia, y de cumplir con cada uno de los lineamientos entonces vigentes estipulados en el documento "Políticas de Comunicación y Publicidad" que se encuentra en el Back-Office.

Adicionalmente, no está permitido:

- Compartir información que no sea verdadera y precisa
- Mencionar cualquier enfermedad en el contexto de compartir un testimonio en referencia al uso de productos de la compañía
- Publicar testimonios sin el siguiente disclaimer: *Los resultados individuales pueden variar. Los testimonios no pretenden representar resultados típicos. VIVRI no garantiza estos resultados.*

### **Declaración de ingresos**

Un Líder, cuando presenta o comparte la oportunidad o el Plan de Compensación VIVRI a un Líder potencial, en ninguna circunstancia podrá hacer proyecciones de ingresos, declaraciones de ingresos o promesas de posibles ingresos en relación con el desarrollo de su negocio VIVRI.

### **3.7- La prohibición de reempaquetado y reetiquetado**

Los productos de VIVRI solo se pueden vender en su embalaje original. Los Líderes no pueden reempaquetar, volver a etiquetar o modificar las etiquetas de los productos de VIVRI. El manejo de etiquetas y empaques podría ser una violación de las leyes federales y estatales y puede resultar en responsabilidad civil o penal.

### **3.8 - Locales comerciales**

Sin el consentimiento expreso por escrito de VIVRI, los Líderes no podrán vender los productos VIVRI en locales comerciales, ni exhibir textos VIVRI y/o vender productos VIVRI en establecimientos de ventas o servicios.

### **3.9- Ferias, exposiciones y otros foros de venta**

Los Líderes pueden exhibir y/o vender los productos de VIVRI en ferias y exhibiciones profesionales, siempre que cumplan con las siguientes disposiciones. Antes de solicitar la participación del promotor del evento, los Líderes deben comunicarse por escrito con el Departamento Comercial para obtener una autorización condicional para participar en el evento o exposición en cuestión. La autorización se otorgará solo para el evento especificado. Los Líderes deben presentar una nueva solicitud de autorización al Departamento de Experiencia LIV™ para cada nuevo evento en el que deseen participar.

Sin perjuicio de lo anterior, VIVRI se reserva el derecho de rechazar la autorización para participar en cualquier feria o exhibición que, a su exclusivo criterio, no parezca ser un foro adecuado para la promoción de sus productos, servicios o la oportunidad 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 intereses**

#### **Persuasión de la fuerza de ventas de otros vendedores directos**

Si un Líder está involucrado en otro negocio o programa de Mercadeo en Red que no sea VIVRI, es responsabilidad del Líder asegurarse de que su negocio VIVRI sea operado completamente por separado de todas las otras compañías y/o programas de Mercadeo en Red. Para este propósito, el Líder debe cumplir con lo siguiente:

- Los Líderes no deben vender ni intentar vender programas, productos o servicios que no sean de VIVRI, que compitan con VIVRI y se vendan a través de otro Programa de mercadeo en red a Clientes o Líderes de VIVRI. Cualquier programa, producto o servicio que esté catalogado dentro de las mismas categorías genéricas de VIVRI se considerará competidor de VIVRI, independientemente de las diferencias de costo, calidad u otros factores distintivos.
- Los Líderes no mostrarán material promocional, ayudas, técnicas de ventas, productos o servicios de VIVRI en ningún material promocional, ayudas de ventas, productos o servicios que no sean de VIVRI.
- Los Líderes no ofrecerán la oportunidad VIVRI, los servicios o los productos de VIVRI a Clientes o Líderes potenciales o existentes junto con ningún programa, oportunidad, producto o servicio que no sea VIVRI.
- Los Líderes no ofrecerán ninguna oportunidad, producto o servicio que no sea VIVRI en ninguna reunión, seminario, convención, seminario en línea, teleconferencia u otra función relacionada con VIVRI.

#### **3.11- Persuasión de la fuerza de ventas de otros vendedores directos**

VIVRI desaprueba a los Líderes que se dirigen conscientemente a la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para vender los productos de VIVRI o para convertirse en Líderes Independientes de VIVRI. Tampoco aprueba la solicitud o incentivo de los Líderes para los miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de ventas directas para violar los términos de su contrato con esa compañía. Si un Líder se involucra en dicha actividad, el Líder asume el riesgo de ser demandado por la otra compañía de ventas directas, sin ninguna responsabilidad de VIVRI. Si un tercero inicia alguna demanda, arbitraje o mediación contra un Líder alegando que él o ella participó en actividades de referencia de su fuerza de ventas o

clientes de manera 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 indemnizará al Líder de ningún juicio, laudo o acuerdo. En el caso de que el tercero inicie o amenace con emprender acciones legales contra VIVRI con base en el comportamiento del Líder, el Líder acepta indemnizar a VIVRI por todas las resoluciones, transacciones, pagos de cualquier otra naturaleza, costos 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 bonos, listas de genealogía (líneas descendentes) 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 de ningún error, omisión o problema que no se comunique a la Compañía por los medios de comunicación establecidos por la misma dentro de dichos 30 días.

### **3.13 - Aprobación y apoyo del gobierno**

Ninguna agencia reguladora federal o estatal ni ninguna otra entidad gubernamental oficial aprueba ni respalda ningún tipo de compañía o compañías de ventas directas o programas de mercadeo en red. Por lo tanto, los Líderes no declararán ni implicarán que VIVRI o su Plan de Compensación hayan sido "aprobados", "respaldados" o sancionados de otra manera por ninguna agencia gubernamental.

### **3.14- Marketing internacional**

Los Líderes están autorizados a vender los productos de VIVRI y registrar clientes o Líderes solo en países donde VIVRI está autorizado para realizar negocios y que se publican en el sitio web oficial de la compañía y otros documentos oficiales de la Compañía. Los productos o ayudas de ventas de VIVRI no pueden enviarse ni venderse en ningún país extranjero donde la Compañía no haya anunciado como abierto oficialmente para negocios.

### **3.15- Venta, transferencia o asignación de un 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 las leyes. Del mismo modo, si un negocio VIVRI se opera bajo un formato de entidad comercial (es decir, como sociedad limitada, sociedad de responsabilidad limitada o sociedades comerciales), la participación en la entidad comercial debe permanecer con los propietarios originales. Si los propietarios originales de un negocio VIVRI, o de los propietarios originales de una entidad comercial que posee un negocio VIVRI, vende o transfiere su participación en la entidad comercial, o el derecho a recibir ingresos del negocio VIVRI, se finalizará el negocio VIVRI .

### **3.16- Transacción de un negocio VIVRI después de un divorcio o disolución de una entidad comercial**

Los Líderes de VIVRI a veces operan sus negocios de VIVRI como una sociedad matrimonial, corporaciones, compañías de responsabilidad limitada o sociedades comerciales. En el momento en que un matrimonio termina en un divorcio o una entidad comercial se disuelve, se deben hacer arreglos para garantizar que la separación o división del negocio se lleve a cabo de manera adecuada para no afectar negativamente los intereses y el resultado de otros Líderes VIVRI o Entidades comerciales arriba o abajo de la línea de patrocinio.

Durante el divorcio, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes puede, con el consentimiento de la otra parte, operar el negocio VIVRI en virtud de una asignación escrita en la cual el cónyuge que desea abandonar el negocio VIVRI renuncia a todos sus derechos sobre el otro cónyuge y renuncia a tratar directamente con el otro cónyuge frente a VIVRI, o
- Las partes pueden continuar operando el negocio de VIVRI juntas bajo la base "business-as-usual", con lo cual todas las compensaciones pagadas por VIVRI se pagarán de acuerdo con el status quo que existía antes de la solicitud de divorcio o procedimiento de disolución. Este es el procedimiento predeterminado si las partes no están de acuerdo con el formato indicado anteriormente. En ningún caso se dividirá la Organización de Línea Descendente de cónyuges divorciados. Asimismo, en ninguna circunstancia VIVRI hará una división de la comisión y cheques de bonificación entre los cónyuges divorciados. VIVRI reconocerá solo una Organización de Línea Descendente y emitirá un solo cheque de comisión para cada negocio de VIVRI por ciclo de comisión. Cualquier comisión se pagará siempre a la misma persona. En el caso de que las partes en un divorcio no puedan resolver una disputa sobre la provisión de bonos y la propiedad del negocio de manera oportuna según lo determine la Compañía, el Líder VIVRI deberá cancelar su negocio VIVRI.

Si un excónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio original VIVRI, de conformidad con las disposiciones acordadas en el proceso de divorcio, él o ella podrán registrarse bajo cualquier patrocinador de su elección a partir de dicha fecha, sin tener que esperar seis meses calendario para hacerlo. El cónyuge que renuncia a sus derechos en el negocio VIVRI de acuerdo con lo anterior no tendrá derecho a cambiar los Líderes de su organización anterior ni a ningún cliente minorista anterior a su nueva organización ni a recibir ninguna compensación derivada de las actividades que realiza este último. De acuerdo con lo anterior, el Líder que se encuentra en la situación anterior debe desarrollar su nuevo negocio de la misma manera que lo haría cualquier otro Líder nuevo.

En caso de disolución de una entidad comercial, el negocio VIVRI puede transferirse a uno de los propietarios originales de la entidad comercial. Sin embargo, el negocio VIVRI no puede transferirse a nadie más que a los propietarios originales de la entidad comercial. Cualquier intento de transferir el negocio VIVRI a cualquier otra persona o entidad dará como resultado la terminación del negocio VIVRI. Cualquier persona que se haya negado a mantener un interés en el negocio VIVRI debe esperar seis meses calendario antes de volver a inscribirse como Líder VIVRI.

En cualquier caso, cualquier Líder VIVRI involucrado en la venta, transferencia o asignación de un negocio VIVRI será responsable del pago de todos los impuestos causados por la venta, transferencia o asignación, para lo cual VIVRI se libera de toda y cualquier responsabilidad a este respecto.

### **3.17- 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 a completar los materiales de registro. Sin embargo, el solicitante debe comparecer personalmente, así como revisar y aceptar la solicitud y el Contrato, las Políticas y Procedimientos VIVRI y el Plan de Compensación VIVRI.

### **3.18- Sucesión**

En caso de muerte o incapacidad del Líder, su negocio puede ser heredado a sus herederos o legatarios. La documentación legal correspondiente debe enviarse a la Compañía para llevar a cabo los procedimientos correspondientes. En consecuencia, el Líder debe consultar a un abogado para que lo ayude en la preparación de un testamento. Cada vez que un negocio VIVRI se transfiere por sucesión, el beneficiario adquiere el derecho de cobrar todos los bonos de comercialización fallecidos, siempre que el sucesor:

- Ejecute el Contrato de Líder;
- Cumpla con los términos y disposiciones del Contrato;
- Cumpla con todos los requisitos necesarios para mantener el estado o nivel del Líder fallecido;
- Proporcione a VIVRI una "dirección de registro" para que cada cheque de bonificación se envíe a la misma.

### **3.19- Transferencia por muerte de un Líder**

Para llevar a cabo una transferencia testamentaria de un negocio VIVRI, el albacea del patrimonio debe proporcionar la siguiente información / documentación a VIVRI: (1) un certificado de defunción original, (2) los documentos que registran la distribución de la herencia de acuerdo con el procedimiento de herencia aplicable.

### **3.20 - Transferencia por incapacidad de un Líder**

Para llevar a cabo una transferencia de un negocio VIVRI debido a la discapacidad de un Líder, el sucesor debe proporcionarle a VIVRI toda la información relacionada con la declaración del Líder como incapaz, en estricto cumplimiento de las disposiciones de la legislación aplicable.

## **SECCIÓN 4 - RESPONSABILIDADES DEL LÍDER**

### **4.1- Cambio de dirección, teléfono y direcciones de correo electrónico**

Los Líderes deben actualizar su información, incluida la relacionada con su teléfono, correo electrónico, etc. Los Líderes pueden actualizar dicha información en cualquier momento a través de su oficina virtual (Back-Office).

### **4.2- Obligaciones de Desarrollo Continuo**

#### **Entrenamiento continuo**

Cualquier Líder que patrocina a otro Líder de VIVRI debe apoyar continuamente a todo su equipo, además de asegurarse de que su línea descendente tenga pleno apoyo para su negocio VIVRI. Los Líderes deben tener contacto permanente con los Líderes de sus organizaciones de línea descendente. Los ejemplos de ese contacto y comunicación pueden incluir, entre otros: boletines, correspondencia escrita, reuniones personales, contacto telefónico, correo de voz, correo electrónico y el acompañamiento de los Líderes de línea descendente a las reuniones de VIVRI, sesiones de capacitación y otras funciones. Los Líderes de la línea ascendente también son responsables de motivar y capacitar a los nuevos Líderes en el conocimiento de los productos de VIVRI, las técnicas de venta efectivas, el Plan de Compensación de VIVRI y el cumplimiento de las políticas y procedimientos de la compañía.

Los Líderes deben asegurarse de que todos sus equipos conozcan los valores, políticas y productos de VIVRI y que siempre se manejen con ética, cordialidad y respeto entre todos.

Los Líderes deben controlar que su equipo realice sus negocios de manera legal, adecuada y siempre en sintonía con los valores VIVRI. También deben asegurarse de que su equipo siempre se maneje con información precisa sobre el negocio, los productos y la empresa. En cualquiera de los supuestos anteriores, los Líderes acuerdan llevar a cabo las actividades descritas anteriormente sin recibir una remuneración o compensación 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 adquieran más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto y el Plan de Compensación, pueden ser llamados a compartir su conocimiento con otros Líderes o solicitantes en el negocio, en cuyo caso los Líderes no recibirán remuneración o compensación por estas actividades.

### **4.3- Comentarios negativos**

VIVRI quiere ofrecer a sus Líderes Independientes los mejores productos, Plan de Compensación y servicio de la industria. En consecuencia, valoramos sus críticas y comentarios constructivos. Todos los comentarios deben formularse a través de los tickets en el Back-Office. Los Líderes no deben menospreciar, degradar o hacer comentarios negativos sobre VIVRI, otros Líderes de VIVRI, los productos de VIVRI, el Plan de Marketing y Compensación, o los directores, funcionarios o empleados de VIVRI. Las quejas y preocupaciones sobre VIVRI y/o sus productos deben dirigirse al Departamento de Atención a LIVs™.

### **4.4 - Proporcionar 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 que patrocinan para convertirse en Líderes antes de que el solicitante firme un Contrato de Líder, o asegurarse de que tengan acceso en línea a estos materiales.

### **4.5- Impuestos**

Cada Líder es responsable de sus propios impuestos.

Los Líderes deberán proporcionar un Número de Seguro Social o Identificación Fiscal Federal válidos después de que alcancen 600 USD en ganancias de VIVRI o 5,000 USD en ventas. Si no se proporciona esta información, se suspenderá o rescindirá el Contrato.

## **SECCIÓN 5 - REQUISITOS DE VENTA**

### **5.1- Venta de productos**

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

### **5.2 - Sin restricciones territoriales**

No se otorgan territorios exclusivos a ninguna persona para la venta de productos VIVRI ni para el 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. Estos recibos establecerán la Garantía de satisfacción del cliente, así como los derechos de protección al consumidor ofrecidos por las leyes federales o estatales aplicables. Los Líderes deben conservar todos los recibos de ventas minoristas durante un período de cinco años y deben entregarlos a VIVRI si así se solicita.

## **SECCIÓN 6- Bonos**

### **6.1- Requisitos y frecuencia de los bonos**

Un Líder debe estar activo y cumplir con el Contrato para calificar para bonos. Estos bonos se pagarán de acuerdo con el Plan de Compensación. El monto mínimo por el cual VIVRI emitirá una comisión es de \$10 dólares, esto para cubrir las tarifas de procesamiento aplicables. Si las bonificaciones de un Líder no son iguales o superiores a \$ 10, VIVRI acumulará sus bonificaciones hasta que alcance la cantidad mínima y luego emitirá el pago.

### **6.2 - Ajuste de bonos**

#### **Ajustes por devolución de productos**

Si hay devoluciones de productos, VIVRI ajustará las bonificaciones de los Líderes para reflejar los efectos de dicha devolución.

#### **Copia escrita de cheques de comisión**

La compañía paga bonos a través de un cheque en papel, mediante depósito directo, o a través de otros medios que VIVRI defina.

VIVRI podrá cobrar una tarifa por proceso de pago de comisiones dependiendo el tipo de medio utilizado.

### **6.3- Informes**

Toda la información proporcionada por los informes de actividad de VIVRI en línea descendente, incluidas, entre otras, ventas personales y/o de equipo (o parte de ella) y la actividad de patrocinio de línea descendente es precisa y confiable. Sin embargo, puede haber imprecisiones debido a varios factores, que incluyen, entre otros, la posibilidad inherente de errores humanos, errores digitales, software, precisión, integridad y puntualidad de los pedidos, rechazo de tarjetas de crédito y pagos electrónicos, productos devueltos, etc.

Toda la información sobre puntos, bonificaciones, sistema o personal se publica "tal cual", sin garantías, expresas o implícitas, ni representaciones de ningún tipo. En particular, no habrá garantía de comercialización, idoneidad para un uso particular o no infracción.

En la máxima medida permitida por la ley aplicable, VIVRI y/o sus directores y/o representantes no serán responsables en ningún caso ante cualquier Líder o cualquier otra persona por daños directos, indirectos, consecuentes, incidentales, especiales o punitivos que surjan de el uso de la base de acceso a la información personal y/o al equipo (incluyendo, entre otros, la pérdida de ganancias, primas, pérdida de oportunidades y daños que puedan

resultar de la inexactitud, omisiones, inconvenientes, retrasos o pérdidas por el uso de la información ), incluso si VIVRI u otras personas crean o transmiten dicha información.

## **SECCIÓN 7 - GARANTÍAS DEL PRODUCTO, DEVOLUCIONES Y COMPRA DE ACCIONES**

### **Política de devolución**

#### **7.1 - Cancelación de pedidos y garantía de satisfacción**

Los Líderes deben notificar a sus clientes minoristas que tienen cinco días hábiles para rescindir su compra y recibir un reembolso antes de devolver los productos en las mismas condiciones en que fueron entregados, de acuerdo con nuestra Política de Cancelación, que establece el calendario cuando se pueden realizar devoluciones. Además, los Líderes deben informar verbalmente a sus clientes sobre este derecho, y deben proporcionarles dos copias de un recibo de compra en el momento de la venta, y deben indicar este derecho de cancelación en el recibo.

#### **7.2- Procedimiento de devolución.**

Los siguientes procedimientos se aplicarán a todas las devoluciones mediante reembolso, recompra o cambio:

- Toda la mercancía comprada al precio del Líder VIVRI debe devolverse al Líder que generó la venta al cliente, y es responsabilidad del Líder devolver la mercancía a VIVRI. Si la mercancía no se ha comprado a un precio de Líder VIVRI, el cliente debe devolver la mercancía directamente a VIVRI.
- Todos los productos que se devuelvan deben tener un número de autorización que se obtendrá llamando al Departamento Atención a LIVs o Call Center. Este número de autorización debe estar escrito en cada paquete devuelto.

El producto devuelto debe ir acompañado de:

- El recibo original firmado; el embalaje con la información del consumidor y la parte no utilizada del producto en su embalaje original.
- La caja de la mercancía y los materiales de embalaje se utilizarán en el embalaje de los productos que se devuelven para su reemplazo, y se sugieren los mejores y más económicos medios de envío. Todas las devoluciones deben enviarse a VIVRI mediante envío prepagado. VIVRI no acepta cobrar el envío de paquetes no prepagados. El riesgo de pérdida en el envío de los productos devueltos se correrá a cargo del Líder. Si el producto devuelto no es recibido por el Centro de Distribución Independiente de la Compañía, es responsabilidad del Líder rastrear el envío.
- Si un Líder debe devolver la mercancía a VIVRI que le fue devuelta previamente por un cliente minorista, VIVRI debe recibir el producto dentro de los diez (10) días a partir de la fecha en que el cliente minorista le devolvió la mercancía al Líder, y debe ir acompañado del recibo de compra que el Líder le entregó al cliente en el momento de la venta. No hay devolución o reemplazo del producto si no se cumplen las condiciones de estas reglas.

## **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, entre otros, cualquier ley 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, pueda dañar su reputación o buena voluntad (tal acto u omisión perjudicial no tiene que estar relacionado con el negocio del Líder VIVRI), puede resultar, a discreción de VIVRI, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Emisión de una advertencia o amonestación por escrito;
- Requerir que el Líder tome medidas correctivas inmediatas;
- Imposición de una multa, que puede ser retenida de sus comisiones;
- Pérdida de derechos a uno o más privilegios de comisión;
- VIVRI puede negarle al Líder la totalidad o parte de las bonificaciones del Líder durante el período en que VIVRI esté investigando cualquier conducta que viole el Contrato. Si el negocio de un Líder se cancela 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 períodos de pago;
- Terminación involuntaria del Contrato de Líder;
- Suspensión y/o terminación del sitio web del Líder VIVRI infractor 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 de manera justa los daños causados en parte o exclusivamente por cualquier violación de las políticas del Líder o incumplimiento del Contrato;

## **8.2- Quejas y reclamos**

Cuando un Líder tiene una queja o reclamo contra otro Líder, debe resolverlo conjuntamente y siempre de buena fe.

## **SECCIÓN 9 - PAGO Y ENVÍO**

### **9.1- Restricciones sobre el uso de Tarjetas de Crédito y Débito por parte de terceros.**

Los Líderes no permitirán que otros Líderes, Líderes potenciales o los clientes usen su Tarjeta de Crédito o Débito para realizar compras o registros para VIVRI.

## **SECCIÓN 10- INACTIVIDAD Y CANCELACIÓN**

### **10.1- Efectos de la cancelación**

Mientras un Líder permanezca activo y cumpla con los términos del Contrato del Líder y estas Políticas y Procedimientos, VIVRI pagará bonos a dicho Líder, de acuerdo con el Plan de Compensación. Un Líder cuya actividad se cancele perderá todos los derechos como Líder. Lo anterior incluye el derecho a vender los productos y servicios de 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 acuerdan renunciar a todos los derechos que puedan tener, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, su organización de línea descendente y cualquier bono u otra compensación.

### **10.2 - Condiciones de cancelación por inactividad**

Si un Líder no realiza una venta de productos durante doce meses consecutivos, su Contrato de Líder se cancelará debido a la inactividad.

### **10.3- Terminación**

Si el Líder viola alguna sección de este Contrato, será cesado como Líder y el Contrato será rescindido. La terminación será efectiva en la fecha en que se envíe una notificación por escrito, correo electrónico, fax o servicio de mensajería urgente a la última dirección conocida del Líder, dirección de correo electrónico o número de fax, o su abogado, o cuando el Líder reciba aviso de la cancelación efectiva, lo que ocurra primero.

Cuando una posición de LIV queda suspendida temporal o definitivamente por incumplimiento del Código de Ética, dicha posición deja de estar sujeta a Compresión Dinámica para evitar incentivar reportes falsos de LIVs que pretendan beneficiarse mediante la suspensión de otro. El monto que dicha posición hubiese generado será asignado a un fondo de contingencia legal y de cumplimiento del Código de Ética.

VIVRI se reserva el derecho de suspender todos los Contratos del Líder con treinta (30) días de anticipación en caso de que decida: (1) suspender las operaciones comerciales, (2) disolverse como una entidad corporativa, o (3) finalizar La distribución de sus productos a través de la venta directa.

#### **10.4 - Cancelación voluntaria**

Los Líderes tienen derecho a darse de baja voluntariamente como tales en cualquier momento, con un aviso por escrito con treinta (30) días de anticipación a VIVRI. El aviso de cancelación debe presentarse a la Compañía en su dirección comercial principal. El aviso escrito debe incluir la firma del Líder, el nombre impreso, la dirección y una copia de su identificación oficial.

### **SECCIÓN 11- DEFINICIONES**

**Líder activo:** un Líder que cumple con los requisitos mínimos para permanecer activo, según lo establecido en el Plan de Compensación de VIVRI, esto asegura que él o ella es elegible para recibir bonos.

**Rango activo:** Es el rango actual de un Líder, según lo determinado por el Plan de Compensación VIVRI, para cualquier período de pago. Para ser considerado "activo" en relación con un puesto determinado, un Líder debe cumplir con los criterios establecidos en el Plan de Compensación de VIVRI para su rango respectivo.

**Parte afiliada:** accionista, miembro, socio, gerente, administrador u otras partes con intereses de propiedad o responsabilidades de gestión de VIVRI.

**Contrato:** el Contrato entre la Compañía y cada Líder, que incluye la Solicitud y el Contrato del Líder, las Políticas y Procedimientos de VIVRI, el Plan de Compensación, los Términos de Uso del Back-Office y el Sitio Web Replicado para el Líder de Ventas Independiente, el Anexo de la Entidad Comercial (cuando sea apropiado), y las Reglas de otras entidades comerciales tales como Centros de Distribución, Lifestyle Centers, etc., todo en su forma actual y modificado por VIVRI a su exclusivo criterio. Estos documentos se conocen colectivamente como el "Contrato".

**Cancelación:** el cese de una actividad de Líder. La cancelación puede ser voluntaria por no renovación o inactividad; o por terminación obligatoria.

**Nivel:** los niveles de los Líderes en línea descendente en la organización de un Líder en particular. Este término se refiere a la relación de un Líder con un Líder de línea ascendente particular, determinado por el número de Líderes entre ellos, que están relacionados por el

patrocinador. Por ejemplo, si A patrocina a B, quién patrocina a C, quién patrocina a D, quién patrocina a E, entonces E está en el cuarto Nivel de A.

**Hogar:** Cónyuges, jefes de hogar y familiares dependientes que viven en la misma residencia.

**Familia inmediata:** cónyuges, jefes de hogar y familiares dependientes que viven en la misma residencia.

**Líder:** el nombre dado a los distribuidores independientes en el programa de Network Marketing de VIVRI.

**Líder de equipo:** cada una de las personas registradas inmediatamente debajo de un Líder representa un Líder de equipo para el Líder.

**Equipo:** el equipo de cada Líder de equipo son los clientes y Líderes cuyas compras y ventas generan bonificaciones para el Líder del equipo patrocinador.

**Material oficial de VIVRI:** textos, material de audiovisual, páginas web y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y/o distribuidos por VIVRI a los Líderes.

**Rango:** el "título" que tiene un Líder de acuerdo con el Plan de Compensación VIVRI.

**Sitio web replicado:** un sitio web proporcionado por VIVRI a los Líderes utilizando las plantillas de sitio web desarrolladas por VIVRI.

**Reventa:** los productos y el material de venta se considerarán en condiciones de "reventa" si se cumplen cada uno de los siguientes elementos: 1) no se han abierto ni utilizado, 2) el embalaje y el etiquetado no se han alterado ni dañado, y 3) están en tal condición que es una práctica comercialmente razonable vender la mercancía a precio completo, y 4) se devuelve a VIVRI dentro de un año a partir de la fecha de compra. No se puede revender ninguna mercancía que se identifique en el momento de la venta como no retornable, discontinuada o como una SECCIÓN de temporada.

**Cliente / Cliente minorista:** una persona que compra los productos de VIVRI a un Líder, pero que no es un Líder ni participa en el Plan de Compensación de VIVRI.

**Ventas minoristas:** ventas a un cliente minorista.

**Patrocinador:** un Líder que registra a un Cliente u otro Líder en la Compañía y aparece como patrocinador en la Solicitud y Contrato del Líder. El acto de registrar y entrenar a otros para que se conviertan en Líderes se llama "patrocinio".

**Línea ascendente:** este término se refiere al Líder o Líderes que están por encima de un Líder en particular, en una línea ascendente de patrocinio de la Compañía.