

POLÍTICAS  PROCEDIMIENTOS
DE YOUNG LIVING PARA EE. UU.

ÍNDICE

1: INTRODUCCIÓN	10
1.1 <i>Bienvenida</i>	10
1.2 <i>Propósito</i>	10
1.3 <i>Políticas y Plan de Compensación incorporado en el Acuerdo de Miembro</i>	10
1.4 <i>Ética</i>	10
1.5 <i>Enmiendas/Aceptación</i>	11
2: CONVIRTIÉNDOSE EN MIEMBRO	11
2.1 <i>Requisitos para ser Miembro</i>	11
2.2 <i>Acuerdo de Miembro</i>	11
2.3 <i>Inscripción telefónica</i>	11
2.4 <i>Inscripciones en el sitio web</i>	11
2.5 <i>Requisitos para convertirse en un Cliente con cuenta Profesional</i>	11
3: ADMINISTRACIÓN DE VENTAS EN SU ORGANIZACIÓN	12
3.1 <i>Estatus de contratista independiente</i>	12
3.2 <i>Clientes minoristas</i>	12
3.3 <i>Clientes con Cuentas Profesionales</i>	12
3.3.1 <i>Requisitos para llegar a ser un Cliente de cuenta profesional</i>	12
3.3.2 <i>Patrocinar una Cuenta Profesional</i>	13

<i>3.3.3 Cuenta profesional hermana</i>	13
<i>3.4 Intereses Benéficos en más de una Cuenta y Cuentas Duplicadas</i>	13
<i>3.5 Acciones de familia o partes afiliadas</i>	14
<i>3.6 Acciones de los Miembros en la línea ascendente</i>	14
<i>3.7 Corporaciones, asociaciones, compañías de responsabilidad limitada y fideicomisos</i>	14
<i>3.8 Venta, transferencia o asignación</i>	14
<i>3.8.1 Sucesión</i>	15
<i>3.9 Separación de negocio para miembros de Young Living</i>	15
<i>3.10 Ascensos en la Organización de marketing</i>	16
<i>3.11 Impuestos</i>	16
<i>3.11.1 Impuestos sobre ingresos</i>	16
<i>3.11.2 Impuestos de Ventas</i>	16
<i>3.12 Prácticas engañosas</i>	17
<i>3.12.1 Reclutamiento no autorizado</i>	17
<i>3.12.2 No solicitud</i>	17
<i>3.12.3 No competencia</i>	18
<i>3.12.4 Contactar a otros representantes de ventas directas</i>	19
<i>3.12.5 Reclutamiento de otras líneas</i>	19
<i>3.12.6 Compra y acumulación de bonos</i>	20
<i>3.13 Internacional</i>	20

<i>3.13.1 Productos no para la venta (NFR) y ubicación donde se efectúan los servicios</i>	20
<i>3.13.2 Anti soborno</i>	21
<i>3.14 Empaque y etiquetas</i>	21
<i>3.15 Acuerdo de confidencialidad</i>	21
<i>3.16 Informar de incumplimientos a la Política</i>	22
<i>3.17 Autorización para transferir y revelar información personal</i>	22
<i>3.18 Autorización para tomar y usar sus fotos o videos</i>	22
<i>3.19 Reconocimiento de Rango</i>	22
<i>3.20 No exclusividad</i>	22
4 : RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR	22
<i>4.1 Patrocinador</i>	22
<i>4.2 Patrocinar en línea</i>	23
<i>4.3 Supervisión Continua, Capacitación y Ventas</i>	23
<i>4.4 No menospreciar</i>	23
<i>4.5 Privacidad</i>	23
5 : PUBLICIDAD	23
<i>5.1 Uso de los materiales de Young Living</i>	23
<i>5.2 Materiales publicitarios desarrollados por Miembros</i>	23
<i>5.3 Afirmaciones y representaciones publicitarias</i>	24
<i>5.3.1 Declaraciones sobre productos</i>	24

<i>5.3.2 Declaraciones de Ingresos</i>	24
<i>5.3.3 Afirmaciones del Plan de compensación</i>	24
<i>5.3.4 Aprobación o Respaldo Gubernamental</i>	25
<i>5.3.5 Indemnización por declaraciones de publicidad ilícita</i>	25
<i>5.4 Testimonios y Reuniones</i>	25
<i>5.5 Marcas Comerciales y Derechos de Autor</i>	25
<i>5.6 Nombres del Dominio y Correo Electrónico</i>	26
<i>5.7 Política de internet</i>	26
<i>5.8 Anuncios Clasificados por Internet, sitios de subastas, Sitios de Ventas, o tienda de cumplimiento de pedido restringido</i>	26
<i>5.9 Solicitud por teléfono o correo electrónico</i>	27
<i>5.10 Sitio web personalizado de Young Living</i>	27
<i>5.11 Establecimientos Comerciales</i>	27
<i>5.12 Minimum Advertised Price</i>	27
<i>5.13 Ferias comerciales y exposiciones</i>	28
<i>5.14 Preguntas de los medios de comunicación</i>	28
6: REQUISITOS DE VENTAS	28
<i>6.1 Venta de productos y recibo de compras</i>	28
<i>6.2 Venta de productos en California</i>	28
<i>6.3 No Miembros</i>	28

6.4	<i>Requisitos para ventas y clientes</i>	28
6.5	<i>Se prohíben las compras excesivas de existencias y carga de inventario (FEL)</i>	28
7:	COMISIONES Y BONOS	29
7.1	<i>Cheques de comisiones y bonificaciones</i>	29
7.2	<i>Resumen de Bonificaciones</i>	29
7.3	<i>Ajustes</i>	29
7.4	<i>Deducciones/cargos por mantenimiento</i>	29
7.5	<i>Errores o preguntas</i>	29
7.6	<i>Cheques de comisiones y bonos</i>	29
7.7	<i>Reimpresión de cheques</i>	29
8:	PEDIDOS	30
8.1	<i>Métodos de Pedidos</i>	30
8.1.1	<i>Teléfono</i>	30
8.1.2	<i>Fax</i>	30
8.1.3	<i>Correo</i>	30
8.1.4	<i>Sitio web de Young Living</i>	30
8.1.5	<i>Chat en vivo</i>	30
8.2	<i>Auto Envíos de Recompensas Esenciales</i>	30
8.3	<i>Políticas Generales para Pedidos</i>	31
8.3.1	<i>Pedidos pendientes</i>	31

8.3.2	<i>Procesamiento de pedidos con fecha límite a fin de mes</i>	31
8.3.3	<i>Anomalías en Pedidos</i>	31
9:	ENVÍOS	31
9.1	<i>Métodos y cargos de envíos</i>	31
9.2	<i>Discrepancias en los envíos</i>	31
10:	PAGOS	32
10.1	<i>Métodos de pagos</i>	32
10.2	<i>Cheques sin fondos o fondos insuficientes</i>	32
10.3	<i>Formulario para retención de comisiones</i>	32
11:	DEVOLUCIONES DE PRODUCTOS	32
11.1	<i>Política para devoluciones</i>	32
11.1.1	<i>Pautas para devoluciones</i>	32
11.1.2	<i>Devolución de inventario por parte de los Miembros</i>	33
11.1.3	<i>Kits de productos y colecciones</i>	33
11.1.4	<i>Devolución de producto(s) de promoción</i>	33
11.1.5	<i>Residentes de Montana</i>	33
11.2	<i>Procedimientos para devoluciones</i>	33
12:	ADMINISTRACIÓN DE CUENTA DEL MIEMBRO	34
12.1	<i>Cambios en la cuenta del Miembro</i>	34
12.1.1	<i>Cambios de patrocinador</i>	34

12.1.2 Exención de reclamos	35
12.1.3 Programa de ubicación de patrocinador	35
12.2 Informes genealógicos de la línea descendente	36
12.3 La Fundación Young Living, D. Gary Young	36
13: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIÓN DISCIPLINARIA	36
13.1 Conflictos con otros Miembros	36
13.2 Conflictos con Young Living	37
13.2.1 Mediación	37
13.2.2 Arbitraje	37
13.2.3 Jurisdicción, lugar y elección de la ley	37
13.2.4 Residentes de Luisiana	38
13.2.5 Exención de Categoría de Acciones y Categoría de Arbitrajes	38
13.3 Acciones disciplinarias	38
13.4 Apelaciones a las acciones disciplinarias	38
14: INACTIVIDAD, REACTIVACIÓN Y CANCELACIÓN	39
14.1 Inactividad	39
14.2 Reactivación	39
14.3 Cancelación Involuntaria o Anulación	39
14.4 Cancelación voluntaria	39

14.5 <i>Efectos de la cancelación</i>	40
15. MISCELÁNEOS	40
15.1 <i>Retrasos</i>	40
15.2 <i>Validez Parcial</i>	40
15.3 <i>Exención</i>	40
15.4 <i>Títulos no substanciales</i>	40



I: INTRODUCCIÓN

1.1 BIENVENIDA

¡Le damos la bienvenida a Young Living! Nos complace que haya elegido unirse al líder mundial en aceites esenciales. Estamos dedicados a proporcionar los mejores productos y un negocio de categoría mundial, administrado desde su hogar.

Los principales expertos financieros y gurús de negocios concuerdan en que el sector empresarial administrado desde su hogar es la tendencia del futuro. El tiempo que usted invierte en familiarizarse con la oportunidad comercial de Young Living, incluso con estas Políticas y Procedimientos, marcará una diferencia significativa en su experiencia comercial.

En estas Políticas y Procedimientos, Young Living Essential Oils, LC se denomina como "Young Living"; y usted, la persona que se une a este Acuerdo (como se define a continuación), se denomina "usted". Si es Miembro, su cuenta personal de Miembro junto con la línea descendente que usted forme se denomina como su organización de ventas.

El término "Patrocinador" se refiere al miembro directamente por encima de otro miembro dentro de una organización YL. Una cuenta de Miembro se denomina "activa" si el Miembro se inscribió por primera vez y ha comprado 50 PV en producto durante los últimos 12 meses, de lo contrario, esa cuenta pasaría a denominarse como "inactiva".

El término "Registrador" se refiere al miembro de Young Living que inscribe a una persona en Young Living como miembro nuevo. Una persona se puede inscribir solo una vez en 12 meses. Si algún Miembro no hace un pedido de un mínimo de 50 PV durante 12 meses consecutivos, ese Miembro se considera inactivo. Véase la Sección 12.1.1 para más detalles.

1.2 PROPÓSITO

El propósito de estas Políticas y Procedimientos es:

- Establecer estándares aceptables de conducta empresarial para miembros.
- Definir la relación de Young Living con clientes, miembros y clientes con cuentas profesionales
- Ayudarlo a formar y proteger su negocio Young Living

1.3 POLÍTICAS Y PLAN DE COMPENSACIÓN INCORPORADO EN EL ACUERDO DE MIEMBRO

A lo largo de estas Políticas y Procedimientos, al usar el término "Acuerdo", nos estaremos refiriendo colectivamente a su Acuerdo de Miembro de Young Living (o simplemente "Acuerdo de Miembro"), estas Políticas y procedimientos, la Política de privacidad de Young Living y el Plan de compensación de Young Living, que incluye los términos y las definiciones para el Plan de Compensación (o simplemente, "Plan de Compensación"). Estos documentos se incorporan por referencia en el Acuerdo de Miembro en su forma actual y en la versión modificada por Young Living consecuentemente. Es su responsabilidad como miembro de Young Living de leer, comprender, adherirse a, y asegurarse de estar operando bajo la versión más actual de estas Políticas y Procedimientos, tal como se encuentran en línea en YoungLiving.com.

1.4 ÉTICA

Se requiere que el miembro cumpla con el siguiente Código de Ética al administrar su organización de ventas y en su oportunidad de participar en el negocio de Young Living. El incumplimiento al Código de Ética puede resultar en una acción disciplinaria.

CÓDIGOS DE ÉTICAS

- Usted seguirá los más altos estándares de honestidad, profesionalismo e integridad en el desarrollo y procedimientos de su organización de ventas.
- Prestará un servicio rápido y eficiente a toda persona a la que haya presentado productos de Young Living, así como a los miembros en su línea descendente.
- No hará comentarios negativos o despectivos sobre Young Living, sobre los fundadores de Young Living, cualquier competidor de Young Living ni de su personal, productos u organizaciones.
- No participará en actividades que puedan causarle pérdidas a Young Living u otro Miembro de Young Living.
- Realizará todas las tareas de un patrocinador y un líder a medida que forme su negocio de Young Living, incluso proporcionar la capacitación y el apoyo necesarios.
- Respetará la privacidad de sus miembros y clientes tanto en su línea ascendente como descendente.
- No reclutará a los Miembros de Young Living para otras oportunidades comerciales.
- Cumplirá con todas las reglas, regulaciones, leyes y ordenanzas que sean aplicables en las operaciones de su organización de ventas como Miembro independiente.

1.5 ENMIENDAS/ACEPTACIÓN

Young Living puede modificar los términos y condiciones del Acuerdo eventualmente. Los cambios entrarán en vigencia 30 días después de que Young Living publique por primera vez las publicaciones oficiales de Young Living distribuidas a todos los miembros activos (por ejemplo, e-News) o publicadas en un sitio web oficial de Young Living. Las enmiendas no se aplicarán retroactivamente a casos ocurridos antes de la fecha de vigencia de la enmienda.

Al ejecutar el Acuerdo de miembro, usted acepta cumplir con todas las enmiendas o modificaciones que Young Living elija realizar. Si un miembro no está dispuesto a aceptar estos cambios, se debe notificar a Young Living por escrito dentro de los 30 días antes de que el cambio entre en vigencia. Cualquier negocio continuo, pedido, aceptación de una comisión, pago de bonificación, o cualquier otro beneficio como miembro en conformidad con este Acuerdo constituye la aceptación de este Acuerdo en su totalidad con todas las modificaciones.

2: CONVIRTIÉNDOSE EN MIEMBRO

2.1 REQUISITOS PARA SER MIEMBRO

Para ser Miembro de Young Living en los Estados Unidos, se debe reunir los siguientes requisitos:

- Tener por lo menos 18 años de edad.
- Individuos mayores de 16 años de edad (un "Menor") pueden llegar a ser Miembros bajo las siguientes condiciones: El padre o tutor del menor debe firmar el Acuerdo de Miembro y aceptar que asumirá total responsabilidad de la cuenta del Miembro menor junto con el menor. Al menor, se le requerirá que opere la cuenta utilizando una forma única de pago para compras en su cuenta (separada del padre o tutor). El Menor también tendrá que volver a firmar el Acuerdo de Miembro al cumplir los 18 años de edad. El incumplimiento por no volver a firmar dentro de los tres meses posteriores a su cumpleaños número 18, puede dar como resultado la retención en la cuenta del Menor.
- Si es una entidad comercial, habrá que proporcionar un Número de Identificación Fiscal (TIN) o un Número de Identificación del Empleador (EIN).
- Leer y aceptar estas Políticas y Procedimientos, la Política de Privacidad de Young Living y el Plan de Compensación.
- Llenar, firmar y enviar un Acuerdo de Miembro a Young Living dentro de los 30 días de su inscripción.
- Comprar un kit de inicio de Young Living.

No se requiere un Número de Seguro Social para inscribirse como Miembro. Sin embargo, es posible que se requiera un Número de Seguro Social más adelante con fines de impuestos sobre ingresos, como se describe en la Sección 3.11.1.

Young Living se reserva el derecho, a su total discreción, de rechazar su Acuerdo de Miembro por cualquier motivo.

2.2 ACUERDO DE MIEMBRO

Puede enviar su Acuerdo de Miembro por correo postal, fax o utilizando el sitio web de Young Living (YoungLiving.com). Esta solicitud se debe recibir dentro de 30 días de su inscripción para poder recibir los beneficios de Miembro. Si el Acuerdo de Miembro no se recibe dentro de 30 días, su cuenta de Miembro quedará en espera hasta que se reciba dicho acuerdo.

2.3 INSCRIPCIÓN TELEFÓNICA

Usted puede inscribirse como Miembro por teléfono. Sin embargo, debe llenar y enviar un Acuerdo de Miembro para que llegue a las oficinas de Young Living dentro de los primeros 30 días de su inscripción telefónica. Si usted es un cliente minorista, puede inscribirse por teléfono.

2.4 INSCRIPCIONES EN EL SITIO WEB

Al inscribirse en el sitio web de Young Living o en cualquier sitio web duplicado patrocinado por Young Living, no tendrá que enviar una solicitud impresa. Si bien su patrocinador puede ayudarle a completar la inscripción en línea como Miembro, usted debe revisar personalmente y aceptar el Acuerdo de Miembro en línea, estas Políticas y Procedimientos, la Política de privacidad de Young Living y el Plan de compensación.

2.5 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN UN CLIENTE CON CUENTA PROFESIONAL

Para llegar a ser un Cliente con cuenta profesional de Young Living en los EE. UU., debe reunir los siguientes requisitos:

- Proporcionar un Número de Identificación Fiscal (TIN) o un Número de Identificación del Empleador (EIN) o un número válido de Seguro Social (SSN).

- Leer y aceptar estas Políticas y Procedimientos, la Política de Privacidad de Young Living y el Plan de Compensación.
- Llenar, firmar y enviar un Acuerdo de Cuenta Profesional a Young Living.
- Llenar, firmar y enviar una Solicitud de Cuenta Profesional a Young Living.

Young Living se reserva el derecho, a su total discreción, de rechazar su Acuerdo de Cuenta Profesional y su Solicitud de Cuenta Profesional por cualquier motivo.

3: ADMINISTRACIÓN DE SU ORGANIZACIÓN DE VENTAS

Las personas pueden unirse a Young Living como Clientes minoristas, Miembros y clientes con cuentas profesionales.

3.1 ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Como Miembro de Young Living o cliente con cuenta profesional, usted es un contratista independiente de ventas y no es un comprador de una franquicia ni de una oportunidad de negocio. El acuerdo entre usted y Young Living no crea una relación empleador/empleador, agencia, sociedad ni empresa conjunta. No se le tratará como a un empleado por sus servicios ni con fines de impuestos federales ni estatales. Usted es responsable de abonar los impuestos locales, estatales y federales pendientes de todas las compensaciones obtenidas como Miembro. Usted no tiene autoridad (expresada o implícita) para comprometer a Young Living a cualquier obligación. Se le alienta a establecer sus propias metas, horarios y métodos de venta, en la medida que cumpla con las leyes aplicables, los términos y condiciones del Acuerdo. Los miembros tienen la ventaja de poder comprar productos de Young Living al precio de mayoreo publicado y tienen el potencial de obtener comisiones y bonos en base a la calificación y rango logrado, como se describe en el Plan de Compensación.

3.2 CLIENTES MINORISTAS

Los clientes minoristas pueden comprar productos directamente de Young Living para su consumo personal, pero no pueden participar en la organización de Miembros de Young Living ni en el Plan de Compensación. A los clientes minoristas no se les requiere firmar un Acuerdo de Miembro. Los clientes minoristas compran productos al precio minorista publicado. Las compras hechas por clientes minoristas se suman al Volumen de Grupo de la Organización (OGV) de su patrocinador. Por lo tanto, los pedidos realizados por cualquier cliente minorista se incluirán en el volumen total de ventas para la organización de ventas de su patrocinador. Un cliente minorista puede llegar a ser Miembro en cualquier momento completando los requisitos descritos en la Sección 2.1.

3.3 CLIENTES CON CUENTAS PROFESIONALES

Los clientes con cuentas profesionales operan un negocio que usa productos de Young Living o vende productos de Young Living en un establecimiento minorista enfocado en nutrición, bienestar o vida saludable (y a total discreción de Young Living, no es lo suficientemente grande como para ser considerado una cadena regional o nacional). Ejemplos de clientes con cuentas profesionales incluyen, aunque no están limitados a universidades, hospitales, hoteles, spas, gimnasios, consultorios dentales y médicos, guarderías, escuelas de masajes, hogares de ancianos, centros de cuidados prolongado, farmacias, profesionales de la salud, y tiendas de nutrición.

Los clientes con cuentas profesionales compran productos de Young Living a un precio reducido (un 40% de descuento a la fecha de publicación de este Acuerdo) con un PV reducido (una reducción del 50% a la fecha de publicación de este Acuerdo). Si un cliente con cuenta profesional es patrocinado por un Miembro, esa cuenta se colocará en la línea descendente de ese patrocinador; y el PV de las compras realizadas por el cliente de la cuenta profesional se sumará a el OGV del patrocinador, la calificación de rango y la comisión según el Plan de Compensación. Los clientes con cuentas profesionales no pueden desarrollar una organización descendente, calificar para comisiones según el Plan de Compensación o participar en el Programa de auto-envío de Recompensas Esenciales.

Un Miembro puede cambiar su cuenta de Miembro a una de cliente con cuenta profesional, para ello tiene que solicitar el cambio a cliente de cuenta profesional, como se describe en la Sección 2.5, y transferir cualquier organización de línea descendente existente o permitiendo que la organización de línea descendente suba. No se pueden realizar cambios de patrocinio al realizar el cambio entre un Miembro y un cliente de cuenta profesional.

3.3.1 REQUISITOS PARA LLEGAR A SER UN CLIENTE DE CUENTA PROFESIONAL

Para llegar a ser un cliente de cuenta profesional de Young Living en los EE. UU., debe reunir los siguientes requisitos:

- Proporcionar un Número de Identificación Fiscal (TIN) o un Número de Identificación del Empleador (EIN) o un número válido de Seguro Social (SSN).
- Proporcionar una licencia comercial estatal actual, certificado de registración o licencia profesional.

- Llenar, firmar y enviar a Young Living una Solicitud y Acuerdo de Cuenta Profesional junto con los documentos comerciales requeridos.
- Leer y aceptar estas Políticas y Procedimientos.

La exención de impuesto a las ventas no es automática con la aprobación de la Cuenta Profesional y no está disponible en todos los estados. El solicitante tendrá que proporcionar documentación adicional para ser aprobado en ese estatus. Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier solicitud de exención de impuestos en función de nuestro cumplimiento con las leyes y reglamentaciones del State Revenue (Departamento de hacienda estatal) del solicitante.

Por favor, póngase en contacto con professional@YoungLiving.com para un paquete de solicitud o para información adicional. Young Living se reserva el derecho, a total discreción, de rechazar su Acuerdo de Cuenta Profesional y su Solicitud de Cuenta Profesional por cualquier motivo.

Las siguientes disposiciones de estas Políticas y Procedimientos no se aplican a los clientes con cuentas profesionales: Sección 3.8 (Venta, Transferencia o Asignación), Sección 3.8.1 (Sucesión), Sección 3.9 (Separación de un negocio de Miembro de Young Living), 3.12.3 (No competencia), Sección 4.1 - 4.3 (Responsabilidades del Patrocinador), Sección 7 (Comisiones y Bonos), Sección 8.2 (Envíos automáticos del programa de Recompensas Esenciales) y Sección 12.2 (Informes genealógicos de la línea descendente).

3.3.2 PATROCINAR UNA CUENTA PROFESIONAL

Si un cliente con cuenta profesional es patrocinado por un Miembro, esa cuenta se colocará en la línea descendente del miembro. Ese Miembro patrocinador podrá obtener una comisión uninivel del PV reducido por las compras realizadas por el cliente con la cuenta profesional. Este PV se sumará a el PGV, OGV, clasificación de rango y comisiones del patrocinador según el Plan de Compensación. El volumen de una pierna de una cuenta profesional cuenta como una pierna que elegible para el patrocinador.

3.3.3 CUENTA PROFESIONAL HERMANA

Si un miembro tiene interés en una cuenta profesional además de su cuenta de miembro, la cuenta profesional se considerará una cuenta hermana adicional para el miembro, que se ubicará en la misma pierna de la cuenta existente, sobre la línea directa del Miembro. Según el Plan de Compensación, el PV reducido de las compras realizadas a través de la Cuenta profesional hermana se sumará al PGV y OGV del Miembro. El PV reducido de las compras realizadas por el cliente de la cuenta profesional se sumará para su PGV, OGV, calificación de rango y comisiones de la línea ascendente del miembro como si el PV viniera del miembro.

Si varios Miembros tienen interés en una cuenta profesional, la cuenta profesional se debe asignar como una cuenta hermana a una, y solo una cuenta. Los Miembros y clientes con cuentas profesionales son responsables de informar a Young Living si están interesados en ambas cuentas, en una cuenta de Miembro y en una cuenta profesional. El incumplimiento de esto podría resultar en una medida disciplinaria de conformidad con la Sección 13.3.

3.4 INTERESES BENÉFICOS EN MÁS DE UNA CUENTA Y CUENTAS DUPLICADAS

Un Miembro puede administrar o tener un bien, legal o equitativo, en una sola cuenta de Miembro, a menos que esté expresamente permitido en esta sección. Si Young Living considera que un Miembro tiene un interés no permitido en varias cuentas, anulará la(s) cuenta(s) duplicada(s), dejando únicamente la cuenta de Miembro que se creó primero. Usted tiene específicamente prohibido crear cuentas duplicadas para intentar cambiar las líneas de patrocinio, manipular el Plan de Compensación o eludir el Acuerdo de cualquier manera.

Es posible tener un interés contractual en más de una cuenta de Miembro si recibe algún beneficio en otra cuenta como una herencia (ya sea a través de una herencia directa o como beneficiario de un fideicomiso) de otro Miembro, notifique a Young Living de la herencia por escrito (como se especifica en las Secciones 3.8 y 3.8.1), y Young Living aprobará la transferencia por escrito. Young Living se reserva el derecho, a su total y absoluta discreción, y por cualquier motivo y en cualquier momento, de (a) negar la opción de poseer tal beneficio en su cuenta original y en una cuenta heredada o (b) negar el derecho para obtener los Bonos de Liderazgo de Generación de la cuenta heredada (por ejemplo, si Young Living determina que usted no ha demostrado la capacidad de administrar dos organizaciones de ventas al no participar en actividades de liderazgo tales como comunicarse y capacitar a su línea descendente, participar en reuniones, aumentar las inscripciones, y/o aumentar PGV y OGV dentro de los niveles de pago de su línea descendente en el pasado reciente). En el caso que Young Living le niega el derecho de tener un interés benéfico en una segunda cuenta que recibió mediante una herencia, Young Living puede otorgarle un período de gracia de cuatro meses para que venda los intereses de una de sus cuentas. Después de ese período de gracia, la cuenta heredada se pondrá en espera o será anulada.

Young Living recomienda encarecidamente y prefiere que los miembros trabajen junto con su cónyuge / pareja (si corresponde) en la construcción de una sola organización de ventas. Sin embargo, debido al divorcio, la separación, el acuerdo mutuo, etc., puede haber

una excepción a esta regla general. A partir del 1 de agosto de 2018, usted y su cónyuge / pareja pueden tener cuentas separadas siempre que la segunda cuenta sea patrocinada como el primer o segundo nivel de la cuenta del otro cónyuge. Young Living auditará periódicamente estas dos cuentas y podrá rescindir la cuenta creada más adelante si se determina, a exclusivo criterio de Young Living, que la cuenta creada posteriormente se utiliza para manipular el Plan de compensación o que los cónyuges no cumplen con los 70 % de regla como se describe en la Sección 6.1. Una organización de ventas conjunta se tratará como un arrendamiento conjunto con derechos de supervivencia.

Si usted es menor de edad y tiene por lo menos 16 años o más, debe presentar un acuerdo de distribuidor impreso firmado por usted y por sus padres o tutores legales. A su padre o tutor legal se le requerirá supervisar sus actividades. Si su padre o tutor legal es Miembro, entonces su membresía se considera como una segunda cuenta separada de la cuenta de su padre o tutor legal; su padre o tutor legal debe ser su Patrocinador; y su padre o tutor legal no puede tener un interés contractual en su cuenta de Miembro.

3.5 ACCIONES DE FAMILIA O PARTES AFILIADAS

Si alguna persona de su familia inmediata participa en alguna actividad que, si usted la efectuaría, infringiría alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad se considerará como un incumplimiento de su parte; y Young Living podrá tomar medidas disciplinarias contra usted de conformidad con estas Políticas y Procedimientos. De manera similar, si alguna persona asociada de alguna manera con una corporación, sociedad, LLC, fideicomiso u otra entidad (colectivamente "entidad") infringe el Acuerdo, tal(es) acción(es) será(n) considerada(s) como un incumplimiento por parte de la entidad; y Young Living podrá tomar medidas disciplinarias contra la entidad. Del mismo modo, si un Miembro se inscribe en Young Living como una entidad, cada parte afiliada a dicha entidad, estará personal e individualmente vinculada a, y deberá cumplir con, los términos y condiciones del Acuerdo.

3.6 ACCIONES DE LOS MIEMBROS EN LA LÍNEA ASCENDENTE

Si algún Miembro de la línea ascendente fomenta, ayuda o apoya a un Miembro de la línea descendente en cualquier actividad que, si la efectuara un Miembro de la línea ascendente, podría infringir alguna disposición del Acuerdo (por ejemplo, crear cuentas duplicadas o reclutamiento de otras líneas), dicha actividad se considerará un incumplimiento por parte del Miembro de la línea ascendente; y Young Living puede tomar medidas disciplinarias contra dicho Miembro en conformidad con estas Políticas y Procedimientos. Si tales incumplimientos continúan, Young Living se reserva el derecho de anular la cuenta del Miembro de línea ascendente.

3.7 CORPORACIONES, ASOCIACIONES, COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA Y FIDEICOMISOS

Una sociedad, corporación, compañía de responsabilidad limitada o fideicomiso puede llegar a ser Miembro de Young Living enviando a Young Living un acuerdo de sociedad, certificado de incorporación, artículos/certificado de organización o contrato de fideicomiso junto con una copia del formulario de registración estatal para dicha entidad o un certificado de buena reputación de la entidad emitido por el estado de incorporación u organización. El formulario de registración o certificado de buena reputación debe indicar los nombres de todos los accionistas, funcionarios, Miembros, gerentes, socios o fideicomisarios de la entidad ("partes afiliadas"), o incluirlos en el envío a Young Living. La entidad debe demostrar que ninguna parte o participante dentro de la entidad tiene participación en otra organización de ventas porque ninguna persona puede participar en más de una organización de ventas de ninguna forma. Un Miembro puede cambiar el estatus bajo el mismo patrocinador de la persona a sociedad o corporación enviando la documentación apropiada mencionada anteriormente.

Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar el cambio de nombre comercial de un Miembro, la formación de sociedades, corporaciones y fideicomisos para propósitos de impuestos, de planificación patrimonial y de responsabilidad limitada. Además, al enviar una copia del certificado de asociación o incorporación u otra documentación sustancial para la entidad, está certificando que ninguna persona interesada en la nueva entidad comercial ha tenido intereses en otra organización de ventas dentro de los seis (6) meses de la presentación del certificado (a menos que ésta sea la continuación de una organización de ventas existente que está cambiando su forma de hacer negocios).

3.8 VENTA, TRANSFERENCIA O ASIGNACIÓN

Usted puede vender, transferir o asignar (colectivamente "transferir") toda su organización descendente enviando una solicitud a Young Living junto con una tarifa de procesamiento de \$50. Para que se le otorgue su solicitud se deben reunir los siguientes criterios:

- Usted y la parte receptora deben notificar a Young Living por escrito su intención de vender o transferir la organización de ventas. Esta solicitud debe estar firmada y notariada.
- Young Living debe aprobar a la parte receptora antes de la transferencia.
- Después de la transacción, la parte que realiza la transferencia no debe retener ninguna copia, digital o de otro tipo, de información personal perteneciente a los Miembros de su organización de la línea descendente.
- La parte receptora tiene que ser (o tiene que hacerse) Miembro de Young Living con buena reputación.

- Si la parte receptora tiene una línea descendente existente, primero debe transferir esa organización de ventas o tener una transferencia establecida y aprobada por Young Living antes de aceptar la nueva organización de ventas.
- No se pueden producir cambios en su línea de patrocinio o su línea descendente a partir de la transferencia.
- Antes de que se apruebe una transferencia, todas las obligaciones de deuda que usted y la parte receptora puedan tener con Young Living deben ser pagadas.
- Antes de que se apruebe cualquier transferencia, usted y la parte receptora deben cumplir con todos los términos del Acuerdo. Se espera que la persona, a la que se vende y/o transfiere la organización de ventas, cumpla con los requisitos de liderazgo para ser elegible para los pagos de comisiones de liderazgo.
- Cualquier venta de cualquier organización con 50.000 OGV o superior debe ser aprobada por Young Living por escrito.

Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar su solicitud de transferencia de cualquier organización de ventas por cualquier motivo. No puede transferir su organización de ventas a ninguna persona o entidad sin la aprobación por escrito de Young Living.

Young Living no tolerará ningún incumplimiento del Acuerdo, incluso si dicho incumplimiento puede haber ocurrido bajo el propietario anterior en la organización de ventas. Como nuevo propietario de una organización de ventas preexistente, usted puede ser responsable de incumplimientos al Acuerdo realizado por el propietario anterior en relación con su organización de ventas. Cualquier acción que se pueda tomar en una organización de ventas a cargo del propietario anterior queda bajo la Sección 13.3 y puede ser transferida a usted.

3.8.1 SUCESIÓN

Tras su fallecimiento o incapacidad, los derechos de comisiones, bonos y organización de ventas, junto con todas las responsabilidades del Miembro, se pueden transferir a su(s) heredero(s) legal(es) o representante(s) legal(es) (colectivamente "beneficiario") si los términos de sucesión se cumplen. Su beneficiario debe presentar a Young Living un comprobante de su muerte o incapacidad, junto con la documentación legal correspondiente y un Acuerdo de Miembro llenado de manera apropiada. También se requiere un formulario W-9 del nuevo Miembro. Si se aprueba la transferencia, el beneficiario será elegible para cobrar todas las comisiones y bonificaciones futuras de su nueva organización de ventas, siempre que cumpla con todas los requisitos necesarios según el Plan de Compensación. Las cuentas de los Miembros adquiridas bajo sucesión no recibirán los mismos beneficios de reconocimiento que el Miembro original de la cuenta que conformo la organización original; sin embargo, el beneficiario puede obtener beneficios de reconocimiento a medida que cumpla con las responsabilidades de Miembro y continúe haciendo crecer la organización. Si el beneficiario ya tiene una organización de ventas existente, quedará sujeto a los términos establecidos en la Sección 3.4. Young Living se reserva el derecho de aprobar o rechazar la transferencia de una sucesión.

3.9 SEPARACIÓN DE NEGOCIO PARA MIEMBROS DE YOUNG LIVING

Usted puede, junto con otras personas, administrar una sola organización de ventas como una sociedad entre marido y mujer, sociedad regular, corporación o fideicomiso (las tres últimas entidades se denominan colectivamente en este documento como "entidades"). Si su matrimonio termina en divorcio o se disuelve su entidad, se deben hacer arreglos inmediatamente para asegurar de que se lleve a cabo cualquier separación o división del negocio para no afectar adversamente los intereses e ingresos de otros negocios ascendentes o descendientes de patrocinio. Si los cónyuges que se divorcian o una entidad comercial se disuelve sin cumplir con los mejores intereses de otros Miembros y de Young Living, dichas acciones constituirán una violación del Acuerdo; y Young Living podrá anular el Acuerdo de conformidad con estas Políticas y Procedimientos.

Durante los procedimientos de un divorcio o disolución de una entidad, los cónyuges que se divorcian o la entidad comercial que se disuelve deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- Una de las partes puede, con el consentimiento de la(s) otra(s), operar el negocio de conformidad con una asignación por escrito notariada en el que la(s) parte(s) renunciante(s) autoriza(n) a Young Living a tratar directa y exclusivamente con la(s) otra(s) parte(s). Se requiere una solicitud notariada de la persona que se retira. Se solicita un nuevo Acuerdo de Miembro y un formulario W-9 de la persona que permanece en la cuenta.
- Las partes pueden continuar operando la organización de ventas de manera conjunta y "como de costumbre", después de lo cual, las compensaciones pagadas por Young Living se pagará a los nombres mancomunados de los Miembros o en nombre de la entidad en la que se divida, ya que las partes pueden acordar independientemente entre ellos.
- Las partes pueden operar el negocio de conformidad con una orden judicial que involucre a las partes.
- Si uno de estos requisitos no se cumple, Young Living mantendrá el orden establecido del pago de las comisiones.

Young Living no dividirá su organización de ventas con un cónyuge que se divorcie o con partes afiliadas de un negocio que se disuelva. Del mismo modo, Young Living no dividirá su comisión ni sus cheques de bonos entre usted y un cónyuge que se divorcien o partes afiliadas de una entidad que se disuelvan. Young Living reconocerá solo una organización de ventas y emitirá solo un

cheque de comisión por organización de ventas por ciclo de comisión. Los cheques de comisión siempre se emitirán a la misma persona o entidad, a menos que todas las partes de una organización de ventas acuerden que las comisiones se deberán abonar y pagar a otra parte o por orden de un tribunal que tenga jurisdicción sobre Young Living. Si usted renuncia por completo a todos sus derechos como ex cónyuge o antiguo afiliado a una organización de ventas, puede inscribirse como miembro nuevo bajo cualquier patrocinador de su elección. Sin embargo, en tal caso, no tendrá derecho a ningún miembro o cliente de su organización de ventas anterior. En ese caso, debe desarrollar su nuevo negocio de la misma manera que cualquier otro nuevo miembro.

3.10 ASCENSOS EN LA ORGANIZACIÓN DE MARKETING

Cuando ocurra una vacante en su organización de miembros de Young Living debido a la cancelación o anulación de una cuenta de Miembro, cada miembro en el primer nivel inmediatamente debajo del miembro que rescindió en la fecha de la cancelación “subirá”, lo que significa que pasa al primer nivel (“primera línea”) del patrocinador del miembro que ha rescindido. Por ejemplo, A patrocina a B y B patrocina a C1, C2 y C3. Si B termina su negocio, entonces C1, C2 y C3 subirán a A y formarán parte del primer nivel de A. Young Living también se reserva el derecho, a su total discreción, de vender la organización de ventas que se ha sido anulada o cancelado por comportamiento inapropiado.

3.11 IMPUESTOS

3.11.1 IMPUESTOS SOBRE INGRESOS

Usted es responsable de cumplir con las leyes tributarias en la jurisdicción donde reside. En los Estados Unidos, usted es responsable de pagar todos los impuestos locales, estatales y federales sobre las ganancias generadas a través de su organización de ventas. Para ayudarlo con sus informes tributarios, a medida que obtiene ingresos y recibe más de \$600 en comisiones, Young Living automáticamente retendrá el 28% de los impuestos sobre el ingreso de su cheque de comisión como retenciones de respaldo hasta que usted le proporcione a Young Living un número válido de Seguro Social(SSN), Número de Identificación Fiscal (TIN), Número de Identificación del Empleador (EIN) o Número de Identificación Fiscal Individual (ITIN) para fines de declaración de impuestos. Si no envía un SSN o TIN válido, estará sujeto a retenciones de respaldo, posibles tarifas de procesamiento, cambio de estatus del cliente y se le exigirá que presente un formulario W-9 u otra documentación tributaria. Cualquier multa o penalización incurrida por Young Living debido a un SSN, TIN o nombre incorrecto será su responsabilidad; y usted acepta reembolsar a Young Living por esos gastos. Cada año, Young Living le proporcionará un formulario de declaración de ganancias del IRS Formulario 1099 MISC (Compensación de no empleados) si es residente de los EE. UU., y pertenece a una de las siguientes categorías:

- Tuvo ganancias superiores a \$600 en el año calendario anterior
- Hizo compras durante el año fiscal anterior (enero a diciembre) que excedieron los \$5.000

Los clientes minoristas no están obligados a proporcionar ninguna información fiscal.

Los cambios a un SSN, TIN, EIN o ITIN se deben recibir mediante un formulario completo de W-9. El nombre y el número de TIN en la cuenta de un miembro deben coincidir con los registros del IRS. Estos formularios deben coincidir con la firma del propietario de la cuenta. Para fines de declaración de impuestos, los cambios en estos números resultarán en la emisión de formularios 1099 adicionales en el mismo año fiscal. No se pueden volver a emitir formularios 1099 anteriores con el nuevo SSN o TIN. Las ganancias hechas antes del cambio serán reportadas en el TIN original. Las ganancias después de cualquier cambio se registrarán en el nuevo TIN.

Cuando una organización de ventas es propiedad de dos o más personas, los impuestos se informarán en el número fiscal del miembro principal.

3.11.2 IMPUESTOS DE VENTAS

A Young Living se le requiere recaudar y remitir los impuestos sobre las ventas a su nombre en base al precio de venta publicado del producto y de acuerdo con las tasas impositivas del estado o país del domicilio de “envío” de cada pedido enviado. Además, otros países pueden exigir que Young Living recaude impuestos sobre el valor agregado, sobre bienes y servicios, impuestos armonizados sobre las ventas, impuestos provinciales sobre las ventas, impuestos aduaneros o aranceles. A usted se le requerirá cubrir esas tarifas adicionales.

Si tiene una ubicación comercial física dentro de los Estados Unidos, en el cual vende productos al por menor, como se describe en la Sección 5.11, puede solicitar una exención de impuesto a las ventas. Los Miembros pueden revisar la Información para la exención de impuestos sobre las ventas de los Miembros que se encuentra en la página de recursos para Miembros en su Oficina Virtual para obtener instrucciones y documentación específicas sobre cómo solicitar esa exención. Los clientes con Cuentas profesionales deben ponerse en contacto con professional@YoungLiving.com para obtener estas instrucciones y documentos. Young Living se reserva el derecho de verificar la validez de todos los documentos y las evidencias que usted presentó al solicitar esta exención. Si a usted se le aprueba la exención de impuestos sobre ventas, usted será el único responsable de recaudar y remitir los impuestos de ventas a las autoridades jurisdiccionales correspondientes. Cualquier pregunta relacionada con los requisitos del impuesto a las ventas minoristas se tienen que dirigir a su asesor fiscal.

3.12 PRÁCTICAS ENGAÑOSAS

3.12.1 RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO

Durante su Membresía con Young Living y después de que su membresía haya concluido, usted puede participar en otros emprendimientos comerciales que no pertenezcan a la competencia. Sin embargo, no puede tomar ventaja de su conocimiento obtenido ni de la asociación con otros Miembros de Young Living, incluso su conocimiento como resultado de o relacionado con su línea ascendente y descendente con el fin de promover y expandir tales emprendimientos comerciales. Tal conducta constituye una interferencia injustificada e inaceptable con el negocio de otros Miembros y Young Living.

3.12.2 NO SOLICITACIÓN

Para tener derecho a una compensación bajo el Plan de Compensación de Young Living, usted tiene la continua responsabilidad de ayudar, educar, capacitar, motivar y ayudar a los Miembros en su organización de ventas. También tiene la responsabilidad de promocionar los productos de Young Living y la oportunidad de obtener ingresos de Young Living. Young Living y sus Miembros han realizado una gran inversión en el establecimiento de organizaciones que consisten en Clientes minoristas, Clientes con cuentas profesionales y Miembros, de los cuales usted se beneficiará. Esto constituye uno de los bienes más valiosos de Young Living. Young Living se reserva el derecho de dejar de pagar comisiones a cualquier Miembro, incluso a usted que recluta a clientes minoristas para Young Living, clientes con cuentas profesionales o Miembros para participar en un Emprendimiento comercial de la competencia (definido a continuación). Para proteger los esfuerzos de todos los Miembros en formar y mantener sus organizaciones de ventas y de clientes, y a fin de proteger el interés y la inversión de Young Living en la base general de clientes, de los Miembros y de todos los Miembros de su familia inmediata, se les exige cumplir con las siguientes políticas:

- (a) No solicitar o ponerse en contacto con Clientes minoristas, Clientes con cuentas profesionales ni Miembros:
- (i) Durante el período de vigencia de este Acuerdo, usted y todos los Miembros de su familia inmediata tienen prohibido, en forma directa o indirecta, o mediante un tercero, reclutar a cualquier cliente minorista, clientes con cuentas profesionales o Miembros para participar en un Emprendimiento comercial de la competencia, sin importar quién haya iniciado el contacto.
 - (ii) Por un período de doce meses después de la cancelación o anulación por cualquier motivo de este Acuerdo, usted y todos los Miembros de su familia inmediata tienen prohibido reclutar, de forma directa, indirecta, o mediante un tercero, sin importar de quién inicie el contacto, a cualquier cliente minorista, cliente con cuenta profesional o Miembro para participar en un Emprendimiento comercial de la competencia:
 - (1) a quien estaban en su organización de ventas o línea ascendente en cualquier momento durante el período de su asociación con Young Living;
 - (2) con quien ha tenido contacto durante el período de su asociación con Young Living;
 - (3) cuya información de contacto (nombre, dirección, número de teléfono o dirección de correo electrónico, etc.) haya sido obtenida por usted o por algún miembro de su familia inmediata en cualquier momento durante el período de su asociación con Young Living; o
 - (4) cuya información de contacto (nombre, dirección, número de teléfono o dirección de correo electrónico, etc.) usted o los Miembros de su familia inmediata obtuvieron en cualquier momento de otra persona quien obtuvo la información debido a la asociación de cualquier otra persona con Young Living. Tal como se usa en el presente, el término "Emprendimiento comercial de la competencia", se refiere a cualquier empresa comercial que ofrezca una oportunidad comercial similar o productos, servicios similares o alternativos a los ofrecidos por Young Living. Las prohibiciones bajo las cláusulas (a) (i) y (a) (ii) incluyen, pero no se limitan a, presentar o asistir en la presentación de Emprendimientos comerciales de la competencia a cualquier cliente minorista, clientes con cuenta profesional o Miembros de Young Living en forma implícita o explícita alentando a los Clientes minoristas, Clientes con cuentas profesionales o Miembros de Young Living a unirse a cualquier Emprendimiento comercial de la competencia que les limitaría su relación con Young Living (según lo determine Young Living a su total discreción). Es una infracción a esta política reclutar a cualquier cliente minorista, clientes con cuenta profesional o Miembros para participar en un Emprendimiento comercial de la competencia, incluso si usted no sabe que el posible candidato(a) también sea un cliente minorista, cliente de cuenta profesional, o Miembro de Young Living. Es su responsabilidad determinar primero si el posible candidato(a) es un cliente minorista, un cliente con cuenta profesional o un Miembro de Young Living antes de reclutar al posible candidato(a) para que participe en un Emprendimiento comercial de la competencia.

Tal como se usa en el presente documento, el término "reclutar" o "reclutamiento" significa: (1) inscribir, alistar o solicitar que una persona o entidad se una a un negocio, programa u organización, o cualquier intento de hacerlo; (2) promover, influenciar o alentar a una persona o entidad a unirse a un negocio, programa u organización, o cualquier intento en hacerlo; o (3) para presentar, participar o ayudar en la presentación de un negocio, programa, organización o sus productos a una persona o entidad.

Ese reclutamiento constituye una falta a esta disposición, ya sea que la persona o la entidad finalmente termine la relación con Young Living. Para constituir el reclutamiento, tales esfuerzos o intentos se pueden realizar ya sea directamente a través del contacto en persona (incluyendo, entre otros, medios electrónicos y redes sociales) o indirectamente mediante un tercero.

El término “familia inmediata”, como se usa en el presente documento, se refiere a las parejas casadas y a otras personas que residan en la misma casa. Con respecto a los Miembros, clientes minoristas y clientes con cuentas profesionales que son entidades (por ejemplo, corporaciones, entidades exentas de impuestos, fideicomisos, etc.) en lugar de personas individuales, “familia inmediata” se refiere a los accionistas, propietarios, directores, funcionarios, Miembros, fideicomisarios, partes responsables, etc., de tales entidades y personas casadas o que residan en la misma casa con las personas que sean los accionistas, propietarios, directores, funcionarios, Miembros, fideicomisarios, partes responsables, etc., de dichas entidades.

(b) Durante el período en que este Acuerdo esté en vigor y por un período de doce meses después de la cancelación o anulación del mismo por cualquier razón, usted y todos los Miembros de su familia inmediata también tienen prohibido lo siguiente:

- (i) Producir literatura, grabaciones o material promocional de cualquier naturaleza (incluyendo, sitios web y correos electrónicos, entre otros) que utilice usted o una tercera persona para reclutar a clientes minoristas, clientes con cuentas profesionales o Miembros de Young Living para participar en un Emprendimiento comercial de la competencia;
- (ii) Ofrecer productos, servicios que no sean de Young Living o Emprendimientos comerciales de la competencia junto con la oferta de productos, servicios u oportunidad de ingresos de Young Living o en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otra función de Young Living.

(c) El incumplimiento a cualquier disposición de esta Sección 3.12.2 constituye su renuncia voluntaria y cancelación de este Acuerdo, puesto en efecto a partir de la fecha del incumplimiento, y:

- (i) La pérdida de su parte de todas las comisiones o bonos pagaderos por, y después, del mes calendario en que ocurrió el incumplimiento.
- (ii) Si Young Living le paga a usted bonos o comisiones después de la fecha del incumplimiento, todas las bonificaciones y comisiones de ese, y del siguiente, mes calendario en el que ocurrió el incumplimiento se reembolsarán a Young Living.
- (iii) Young Living puede solicitar y obtener ambas medidas correctivas como daños y perjuicios por incumplimientos a esta Sección 3.12.2. Young Living puede, a su elección, optar por hacer cumplir esta Política mediante una demanda en un tribunal de jurisdicción competente en Utah, en lugar de un arbitraje.
- (iv) Además de tener derecho a un reembolso de bonificaciones y comisiones y a los daños mencionados anteriormente, en el caso de que una persona o entidad infrinja esta Sección 3.12.2, Young Living y cualquier Miembro que experimente un impacto financiero adverso como resultado de que esa persona o entidad haya violado esta Sección 3.12.2 tendrá derecho a una contabilidad y reembolso de todas las ganancias, compensaciones, comisiones, remuneraciones u otros beneficios que la persona o entidad reciba directa o indirectamente y/o pueda recibir como resultado de, ganancias que vayan surgiendo de, o en conexión con cualquier incumplimiento de esta Sección. Dicho recurso será adicional y no se limitará a daños, medidas cautelares, otros derechos o recursos a los que Young Living tenga o pueda tener derecho por ley o en equidad.
- (iv) Usted reconoce que las restricciones en este documento son razonables y necesarias para proteger los intereses comerciales legítimos de Young Living y otros Miembros y que tales restricciones no le impedirán trabajar o ganarse la vida de otra manera.

(d) Las violaciones de esta Sección 3.12.2 son especialmente perjudiciales para el crecimiento y las ventas de los negocios independientes de otros Miembros de Young Living y para los negocios de Young Living. En consecuencia, los Miembros que tengan conocimiento de que algún Miembro no ha cumplido con esta Política tienen la responsabilidad de comunicar inmediatamente dicha información al equipo Conduct Success Team de Young Living a conduct@youngliving.com. El incumplimiento de parte de un Miembro de no comunicar dicha información a Young Living también constituirá un incumplimiento a esta política. Los nombres de aquellos que informen de incumplimientos a esta Sección 3.12.2 se mantendrán confidenciales.

3.12.3 NO COMPETENCIA

Si durante la vigencia del Acuerdo, usted participa en un programa de venta directa que no pertenece a Young Living, tendrá que asegurarse de que administre su organización de ventas de Young Living por separado y aparte del programa que no pertenece a Young Living. Con ese fin:

- Usted no puede mostrar materiales de promoción, ayudas de ventas, productos ni servicios de Young Living (“Materiales promocionales”) con o en el mismo lugar que cualquier material promocional que no pertenezca a Young Living o de alguna manera o formato que permita a un espectador contemplar momentáneamente Materiales promocionales de Young Living y materiales promocionales que no pertenecen a Young Living. Por ejemplo, no puede presentar material promocional de Young Living y material promocional que no pertenezca a Young Living en el mismo sitio web, blog, twitter, publicación, texto, folleto, ni

en otros materiales de mercadotecnia impresos, letreros, electrónicos u otra comunicación.

- No puede ofrecer programas, oportunidades, productos ni servicios de Young Living a clientes o Miembros potenciales o existentes de Young Living en conjunto con programas, oportunidades, productos o servicios que no pertenezcan a Young Living.
- No puede ofrecer ningún programa, oportunidad, productos ni servicios en ninguna reunión, seminario, convención, webinar, teleconferencia u otro evento relacionado con Young Living.

Sin perjuicio de lo anterior, durante la vigencia del Acuerdo y por un período de seis (6) meses después de la cancelación, vencimiento o cancelación por cualquiera de las partes por cualquier motivo del Acuerdo, usted está de acuerdo con no servir directa o indirectamente en calidad de Miembro, representante, consultor, empleado, agente, funcionario, director, accionista, socio, Miembro, vendedor, distribuidor o propietario de o con doTERRA International, LLC o cualquier empresa matriz o afiliada de esa empresa. Esta restricción se aplica a cualquier mercado geográfico que usted (o su organización de ventas) haya atendido o en el que usted (o su organización de ventas) haya trabajado personalmente durante la vigencia de este Acuerdo.

El alcanzar el rango Diamante y niveles superiores es muy prestigioso y requiere tiempo significativo y compromiso con Young Living. Además, los Miembros que hayan alcanzado el rango Diamante o superior tienen acceso a información confidencial y secreta adicional sobre el comercio de Young Living. Para alcanzar este rango y participar en los Bonos de Liderazgo Diamante, es importante ser un ejemplo en todas las facetas del negocio de Young Living y dedicarse a Young Living. Por consiguiente, no obstante lo anterior, durante el término del Acuerdo y por un período de seis (6) meses después de la cancelación, vencimiento o terminación por cualquiera de las partes del Acuerdo y por cualquier motivo, una vez que haya alcanzado el rango de Diamante o superior, usted no servirá directa o indirectamente en calidad de Miembro, representante, consultor, empleado, agente, funcionario, director, accionista, socio, vendedor, distribuidor o propietario de, o con cualquier otro mercado multinivel, planificación de fiestas u otra compañía de venta directa, sin importar el tipo de productos o servicios ofrecidos por esa nueva entidad. Esta restricción se aplica a cualquier mercado geográfico que usted (o su organización de ventas) haya atendido o en el que usted (o su organización de ventas) haya trabajado personalmente durante la vigencia de este Acuerdo. Cualquier Miembro que haya alcanzado el rango Diamante y esté infringiendo esta política a partir del 2 de julio del 2018, recibirá un período de gracia hasta el 1ro de diciembre del 2018 para ajustarse a esta política. Los Miembros de rango Diamante pueden, sin embargo, comprar productos de otras compañías y mercados multinivel, planificación de fiestas u otras compañías de venta directa únicamente para su uso personal.

Usted acepta que Young Living tiene interés de salvaguardar en su buena voluntad, la base de clientes, la red de Miembros, la información confidencial e información de secretos comerciales. Además, reconoce que cualquier incumplimiento de sus obligaciones bajo las Secciones 3.12.2, 3.12.3 y 3.15 del Acuerdo causará un daño inmediato e irreparable a Young Living por el cual los daños monetarios y otros recursos legales no podrían compensar adecuadamente. Además, reconoce que las restricciones establecidas en las Secciones 3.12.2, 3.12.3 y 3.15 del Acuerdo son razonables y necesarias para proteger, mantener y preservar los intereses comerciales legítimos de Young Living y otros Miembros y restringir su conducta solo en la medida necesaria para proteger, mantener y preservar dichos intereses comerciales. Además, usted garantiza que comprende las consecuencias legales y de otra índole al suscribir los convenios y acuerdos contenidos en las Secciones 3.12.2, 3.12.3 y 3.15 del Acuerdo y que la aplicación de estas disposiciones no le ocasionará dificultades excesivas. El Miembro acepta que las restricciones de este documento no impedirán que el Miembro trabaje o se gane la vida de otra manera. Si cualquier restricción contenida en las Secciones 3.12.2, 3.12.3 y 3.15 del Acuerdo se considera no exigible por un tribunal de jurisdicción competente, usted acepta que dicho tribunal modificará y hará cumplir dichas restricciones en la medida en que lo considere razonable bajo las circunstancias existentes en ese momento.

3.12.4 CONTACTAR A OTROS REPRESENTANTES DE VENTAS DIRECTAS

Young Living no tolera que los Miembros se dirijan específica o conscientemente a una fuerza de ventas de otra compañía de venta directa para vender productos de Young Living o para que se conviertan en Miembros de Young Living. Young Living tampoco tolera la solicitud o instigación de los Miembros de la fuerza de ventas de otra compañía de venta directa para que violen los términos de su contrato con esa otra compañía. Si usted participa en tal actividad, corre el riesgo de ser demandado por la otra compañía de ventas directas. Si se entabla un juicio, arbitraje o mediación en su contra alegando que usted se ha involucrado en actividades inapropiadas de reclutamiento por parte de su fuerza de ventas o clientes, Young Living no pagará ninguno de sus gastos de defensa ni honorarios legales, Young Living no le indemnizará por ninguna sentencia, premio ni acuerdo

3.12.5 RECLUTAMIENTO DE OTRAS LÍNEAS

El reclutamiento o patrocinio, o la intención de hacerlo, de otras líneas está estrictamente prohibido y no será tolerado. El "reclutamiento de otras líneas" se define como (a) la inscripción, indirecta o de otra manera, de una persona o entidad que ya tiene una Membresía actual con Young Living, o que ha tenido un Acuerdo dentro de los seis (6) meses calendario anteriores, dentro de una línea de patrocinio diferente; (b) capacitar a los Miembros actuales de Young Living de diferentes líneas de patrocinio sobre cómo cambiar patrocinadores de una manera no permitida para facilitar su traslado a su organización; o (c) ayudar, alentar o facilitar

las acciones descritas en (a) o (b) este artículo. El uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, HNC (Haciendo Negocios Como), nombres ficticios, corporaciones, fideicomisos, números de identificación fiscal federal o números de identificación ficticios para eludir esta política está estrictamente prohibido.

No puede degradar, desacreditar o difamar a otro Miembro de Young Living, sobre todo si está intentando atraer a otro Miembro para que forme parte de su organización de ventas. Young Living se reserva el derecho de anular su organización de ventas por no cumplir con esta política.

3.12.6 COMPRA Y ACUMULACIÓN DE BONOS

La compra y acumulación de bonos son incumplimientos graves a estas Políticas y Procedimientos y están estricta y absolutamente prohibidas y pueden resultar en la cancelación de su Membresía.

La “compra de bonos” incluye (a) la inscripción de Miembros sin el consentimiento de o ejecución del Acuerdo de parte de estas personas o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Miembro o cliente; (c) la inscripción o el intento de inscribir personas o entidades inexistentes como Miembros o clientes (fantasmas); o (d) el uso de una tarjeta de crédito por o en nombre de un Miembro o cliente cuando el Miembro o cliente no es el titular de la cuenta de dicha tarjeta de crédito.

El término “acumulación” significa: (a) la falta de comunicación con Young Living, o la retención de un Acuerdo de Miembro, por más de dos (2) días hábiles después de su ejecución; (b) la manipulación de los Acuerdos de Miembros con el fin de maximizar la compensación de acuerdo con el Plan de Compensación; (c) proporcionar asistencia financiera Miembros, comprar productos o envío directo a través de la cuenta de otra persona con el fin de aumentar el pago de su organización de ventas.

3.13 INTERNACIONAL

El cumplimiento con las leyes extranjeras respecto a propiedad intelectual, protección de datos, aduanas, impuestos, contenido literario y otras pautas de venta directa es fundamental para la expansión internacional exitosa de Young Living en nuevos mercados. Por consiguiente, usted está autorizado para comercializar y vender productos y servicios de Young Living y para reclutar y patrocinar a otros Miembros solo en países donde Young Living está autorizado para realizar negocios, tal como se detalla en la literatura oficial de Young Living. La actividad previa a la apertura del mercado no autorizada puede poner en peligro la capacidad de Young Living para ingresar a un nuevo mercado y tener como resultado la pérdida de oportunidades para muchos otros Miembros. Debido a la posibilidad de graves consecuencias, aquellos que participen en alguna actividad previa, no autorizada, a la apertura del mercado estarán sujetos a medidas disciplinarias, que posiblemente lleven a la cancelación de su membresía. Usted no está autorizado para registrar productos, nombres comerciales, marcas registradas, patentes, dominios web o direcciones IP en ningún país a favor, ni en representación, de Young Living.

Usted acepta indemnizar a Young Living por cualquier actividad de este tipo en la que participe que perjudique a Young Living, incluso, pero no limitada a, pérdida de beneficios, buena voluntad, daños y honorarios razonables de abogados.

Si desea patrocinar Miembros en un país oficialmente reconocido como inaugurado, debe hacer todo lo siguiente:

- Tener buena reputación en el país de residencia.
- Leer, comprender y aceptar seguir las Políticas y Procedimientos de Young Living establecidos para ese país.
- Aceptar seguir todas las leyes aplicables de ese país.
- Aceptar cualquier retención fiscal que pueda ser necesaria para ese país.

Los Miembros pueden patrocinar y/o inscribir Miembros en todo el mundo; sin embargo, los Miembros pueden comercializar y vender productos solo en países que estén legalmente registrados con el gobierno para actividades comerciales. Solo los productos que se han registrado para la venta en ese mismo país se pueden promocionar y vender. Los Miembros no pueden importar productos en ningún país que no sean legalmente importables o vendibles. Usted acepta seguir todas las leyes de cualquier país en el que patrocine a Miembros, incluso, pero no limitado a, todas las leyes de venta directa, todas las leyes de solicitud, todas las leyes de publicidad, todas las leyes de reclamos, todas las leyes fiscales y otras leyes que se apliquen para operar una organización de ventas en un país extranjero.

3.13.1 PRODUCTOS NO PARA LA VENTA (NFR) Y UBICACIÓN DONDE SE EFECTÚAN LOS SERVICIOS

En algunos países, los Miembros pueden comprar productos de Young Living no para la venta (NFR) como clientes minoristas. Si usted compra productos NFR, no puede revenderlos.

Si no es residente de los Estados Unidos, entonces acepta que todos los servicios que realiza en relación con su negocio de Young

Living se efectúan fuera de los Estados Unidos. Si usted realiza servicios dentro de los Estados Unidos en relación con su negocio de Young Living, está de acuerdo con y se comunicará con Young Living por USbusinessstrips@YoungLiving.com dentro de los 30 días de realizar tales servicios para informar el tiempo que pasó en los Estados Unidos en actividades comerciales en relación con su negocio de Young Living.

3.13.2 ANTI SOBORNO

Usted y sus agentes, empleados o consultores no deben pagar ni dar, ni ofrecer ni prometer pagar o dar ningún dinero o algo de valor a ningún funcionario o empleado del gobierno, partido político o candidato a un cargo político (denominados colectivamente como “Beneficiarios del gobierno”) o a cualquier persona, sabiendo o teniendo razones para saber que todo o una porción de dicho dinero o elemento de valor será pagado o entregado, ofrecido o prometido, directa o indirectamente, a cualquier Beneficiario del gobierno, con el fin de obtener una ventaja injusta o influir en cualquier acto o decisión de un Beneficiario Gubernamental o inducir a un Beneficiario Gubernamental a usar su influencia, o la suya, con el gobierno o la instrumentalización del mismo para afectar o influenciar cualquier acto o decisión de dicho gobierno o instrumentalización; y usted hará que sus empleados, funcionarios, agentes y sub-consultores hagan lo mismo.

3.14 EMPAQUE Y ETIQUETAS

Usted no puede volver a etiquetar, alterar las etiquetas, volver a empaquetar ni rellenar ningún producto de Young Living. Los productos de Young Living se tienen que vender únicamente en sus envases originales. Young Living recomienda enfáticamente que no utilice los productos de Young Living como ingredientes o componentes de ningún producto para su reventa. Si un Miembro utiliza productos de Young Living como algún ingrediente de cualquier producto para su reventa, el Miembro tiene estrictamente prohibido el uso de las marcas registradas o logo de Young Living relacionado con la venta de dicho producto. Tal etiquetamiento o empaquetamiento podría resultar en severas sanciones penales. El incumplimiento de esta sección podría poner a un Miembro ante acciones disciplinarias como se describe en la Sección 13.3. Además, está de acuerdo con indemnizar a Young Living por cualquier daño que resulte del uso de los productos de Young Living como un ingrediente y el volver a empaquetar o etiquetar cualquiera de sus productos.

3.15 ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

Como Miembro de Young Living, es posible que reciba información confidencial o de propiedad exclusiva, tal como informes genealógicos y de organización, listas de clientes, información de clientes desarrollada por Young Living o desarrollada por y a favor de Young Living por Miembros (incluso, entre otros, perfiles de clientes y Miembros, información de identificación personal e información de compra de productos) listas de Miembros, información de fabricantes y proveedores, informes comerciales, informes de comisiones o ventas, estrategias y planes de comercialización, fórmulas de productos, información de productos, información promocional, y otra información financiera y comercial (“Información confidencial”).

Toda información confidencial (ya sea en forma escrita, oral o electrónica) se transmite a usted con la más estricta confianza según la necesidad de saber para el uso exclusivo en su organización de ventas solo para fines comerciales de Young Living. En ciertos casos (por ejemplo, con respecto a la información promocional proporcionada a los Miembros de alto rango antes de las promociones aplicables), usted no puede compartir dicha información dentro de su organización de ventas hasta que Young Living anuncie la promoción a todos los Miembros. Usted debe mantener dicha información confidencial, adoptar prácticas de seguridad razonables para salvaguardar la confidencialidad de la información, y no debe dar a conocer dicha información a un tercero directa o indirectamente. Usted y su organización de ventas están de acuerdo con indemnizar a Young Living por los daños y perjuicios ocasionados por todas y cada una de las declaraciones no autorizadas que usted haya hecho. No debe usar ni dar a conocer la información para competir con Young Living ni para ningún fin que no sea el de promocionar el programa de Young Living, sus productos y servicios. Puede usar y divulgar la Información confidencial solo en estricta conformidad con las condiciones y restricciones que Young Living pueda requerir de vez en cuando, a su total discreción (por ejemplo, los Miembros de alto rango no pueden dar a conocer la información promocional puesta a su disposición con anticipación a cualquier persona—incluso dentro de su línea descendente— hasta que Young Living haga que tales materiales promocionales estén disponibles para todos los Miembros de Young Living). Tras la cancelación, vencimiento o anulación de cualquiera de las partes, por cualquier motivo, del Acuerdo, debe discontinuar el uso de dicha información confidencial y destruir o devolver de inmediato a Young Living cualquier información confidencial que tenga en su posesión. Sin limitar sus obligaciones según lo establecido en esta Sección 3.15, **Young Living también puede requerir un acuerdo de confidencialidad firmado antes de revelar cualquier información comercial y puede solicitarle que certifique que ha devuelto o destruido toda la Información confidencial al anular su Membresía.**

En el caso de que haya una cancelación, vencimiento o anulación por cualquiera de las partes del acuerdo, por cualquier motivo, las obligaciones contenidas en esta Sección 3.15 perduran y están sujetas a la ejecución legal por mandato judicial, daños y perjuicios y todas las demás soluciones disponibles. Además, acepta que en caso de que Young Living prevalezca en cualquier acción legal para hacer valer sus derechos bajo esta Sección 3.14, Young Living tendrá derecho a todos los costos y honorarios razonables de abogados incurridos para hacer valer sus derechos bajo esta Sección 3.15.

3.16 INFORMAR DE INCUMPLIMIENTOS A LA POLÍTICA

Usted debe informar a Young Living de cualquier incumplimiento a estas Políticas y Procedimientos por parte de cualquier Miembro al equipo Conduct Success de Young Living, enviando un correo electrónico a conduct@YoungLiving.com o llamando a Servicio al Miembro al 1-800-371-3515.

3.17 AUTORIZACIÓN PARA TRANSFERIR Y REVELAR INFORMACIÓN PERSONAL

Con el fin de brindar apoyo a su organización de ventas, usted autoriza a Young Living a revelar información personal y/o confidencial proporcionada a Young Living en relación con su organización de ventas o que usted haya desarrollado como resultado de sus actividades como Miembro. Usted autoriza a Young Living a transferir y revelar esta información a sus empresas matrices y afiliadas, a su línea ascendente para garantizar apoyo adecuado a la línea ascendente para usted y su organización de ventas, y para las agencias gubernamentales u organismos reguladores aplicables si así lo exige la ley. También autoriza a Young Living a compartir esta información con empresas con las que hacemos negocios, que ofrecen productos o servicios en los que creemos que pueden ser de interés para usted y sus clientes; usted puede optar por no compartir esta información comunicándose con Servicio al Miembro al 1-800-371-3515. También autoriza a Young Living a revelar su información personal de contacto a los Miembros de su línea descendente.

Además, autoriza a Young Living el uso de su información personal para el reconocimiento de los Miembros y materiales de marketing.

3.18 AUTORIZACIÓN PARA TOMAR Y USAR SUS FOTOS O VIDEOS

Al convertirse en Miembro de Young Living, usted acepta de que capturemos su imagen en fotografías o videos en diversos eventos patrocinados por Young Living por el personal de Young Living y que Young Living utilice esas imágenes de la manera que mejor se adapten a los materiales publicitarios y de marketing. A usted no se le compensará por ese uso. Si tiene una objeción religiosa o moral para que se le tome una fotografía o aparezca en un video, es su responsabilidad notificar a un Miembro del personal de Young Living en el evento que se tomen fotografías y videos. Las disposiciones de esta sección se conservarán permanentemente al término del Acuerdo.

3.19 RECONOCIMIENTO DE RANGO

El Plan de Compensación de Young Living paga una compensación basada en diferentes rangos y criterios establecidos en ese plan. Cada mes puede calificar para un pago según el rango en el que califique. Young Living reconoce a los Miembros de varias maneras y en diferentes momentos a medida que alcanzan ciertos rangos. Para ser reconocido y disfrutar de los beneficios de un nuevo rango Plata o superior, el miembro debe calificar para ese rango en un periodo de tres meses consecutivos. El miembro será reconocido por estar en ese rango nuevo a partir del cuarto mes. Para mantener el reconocimiento en un rango de Plata o superior, después de calificar inicialmente para ese rango, debe volver a calificar para ese rango nuevamente dentro de los seis meses posteriores al último mes en el que calificó para ese rango. Si no puede volver a calificar para un rango durante seis meses consecutivos, se le reconocerá en el rango más alto para el que calificó durante ese período de seis meses en el séptimo mes y se le exigirá que vuelva a calificar durante tres meses consecutivos antes de sea reconocido nuevamente por su más alto rango. En agosto del 2018, todos los miembros serán reconocidos en el rango más alto que hayan alcanzado a partir de julio del 2018 y se considerará que han calificado inicialmente para ese rango, lo que significa que no se les exigirá alcanzar ese rango durante tres meses consecutivos para ser reconocidos en ese rango. Sin embargo, para continuar siendo reconocido en ese rango, deben mantener ese rango, como se describe en esta sección.

3.20 NO EXCLUSIVIDAD

Como miembro, no se le otorgará un territorio exclusivo ni se le exigirá pagar tarifas de franquicia. Young Living se reserva el derecho de ofrecer sus productos y servicios a través de cualquier canal de venta, incluso a través de su programa de cuenta profesional y a través de otras compañías (por ejemplo, una empresa de venta directa en China).

4: RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR

4.1 PATROCINADOR

Usted tiene el derecho de patrocinar a otros Miembros de Young Living. Cada posible Miembro tiene el derecho fundamental de elegir su propio patrocinador. Si dos Miembros afirman ser el patrocinador del mismo Miembro o cliente nuevo, el Miembro nuevo tiene el derecho de elegir entre ellos dos dentro de los primeros treinta (30) días. Después de ese tiempo, Young Living considerará la primera solicitud recibida por Young Living como la vinculante.

Al patrocinar a un nuevo Miembro, debe proporcionarle la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación antes de que firme un Acuerdo de Miembro o asegurarse de que dicha persona tenga acceso en línea a estos materiales.

4.2 PATROCINAR EN LÍNEA

Al patrocinar a un nuevo Miembro a través del proceso de inscripción por internet, usted puede ayudar al nuevo solicitante a llenar los materiales de inscripción. Sin embargo, el solicitante debe revisar y aceptar personalmente el Acuerdo de Miembro en línea, estas Políticas y Procedimientos, y el Plan de Compensación. Usted no puede llenar la solicitud en línea ni el Acuerdo por el Miembro nuevo.

4.3 SUPERVISIÓN CONTINUA, CAPACITACIÓN Y VENTAS

Como patrocinador, se espera que usted entrene, supervise y se comunique con su línea descendente a través de cartas, boletines, reuniones, contactos telefónicos, correo de voz, correo electrónico, entrenamientos y acompañando a los inscritos a las reuniones de entrenamiento de Young Living. Si usted siente que no está recibiendo el nivel necesario de apoyo de su patrocinador, se le recomienda consultar con su próximo líder de línea ascendente o llame a Servicio al cliente al 1-800-371-3515. Como patrocinador, también usted está de acuerdo en que su información de contacto (número de teléfono/dirección de correo electrónico) va a estar disponible a su línea descendente para fines de capacitación y de apoyo.

Usted debe monitorear a los distribuidores independientes de su línea descendente para asegurarse que no hagan declaraciones indebidas de productos o negocios o participen en cualquier conducta ilegal o inapropiada que viola el Acuerdo.

A medida que avance a través de los diversos niveles de liderazgo, usted ganará más experiencia en técnicas de ventas, conocimiento del producto y en la comprensión del programa de Young Living. En ese caso, puede ser llamado a compartir este conocimiento con los distribuidores independientes menos experimentados dentro de su línea descendente.

4.4 NO MENOSPRECIAR

Al establecer un ejemplo adecuado para su línea descendente, usted no debe desacreditar, calumniar o difamar a otros Miembros de Young Living, productos de Young Living, Plan de Compensación, empleados de Young Living ni fundadores de Young Living. Tal menosprecio constituye un incumplimiento sustancial de estas Políticas y Procedimientos y puede resultar en la cancelación de su organización de ventas.

4.5 PRIVACIDAD

Debe tomar las medidas adecuadas para salvaguardar y proteger toda la información privada que le proporcionan a los Miembros y los clientes en la administración de su organización de ventas de acuerdo con la Declaración de privacidad de Young Living disponible en YoungLiving.com.

5: PUBLICIDAD

5.1 USO DE LOS MATERIALES DE YOUNG LIVING

Para prevenir errores inadvertidos o demandas ilegales, debe esforzarse por utilizar materiales de marketing, literatura, afirmaciones y textos oficiales de Young Living al promocionar y describir los productos o programas de Young Living. Los materiales se deben usar en contexto para que no resulten confusos ni engañosos.

5.2 MATERIALES PUBLICITARIOS DESARROLLADOS POR MIEMBROS

Si elige producir o usar materiales de publicidad que no fueron desarrollados por Young Living, debe identificar claramente que el material es de un "Miembro independiente" o "Distribuidor independiente" y no de Young Living.

Cualquier uso de materiales de publicidad no producidos por Young Living debe cumplir con todas las leyes aplicables y estas Políticas y Procedimientos, particularmente la Sección 5.3. Dicho material debe ser producido de una manera profesional y de buen gusto. No se debe usar material que refleje una mala imagen de Young Living. Cualquier incumplimiento puede poner a un Miembro ante medidas disciplinarias como se describe en la Sección 13.3.

5.3 AFIRMACIONES Y REPRESENTACIONES PUBLICITARIAS

5.3.1 DECLARACIONES SOBRE PRODUCTOS

Usted tiene prohibido hacer declaraciones inexactas e inadmisibles sobre cualquier producto de Young Living. En particular, no debe afirmar que los productos de Young Living están destinados para diagnosticar, curar, mitigar, tratar, o prevenir enfermedades. También debe evitar hacer declaraciones y afirmaciones que sean falsas o confusas con respecto a los productos de Young Living. Debe cumplir con todas las leyes, tanto estatales como federales, con respecto a las declaraciones realizadas.

Tampoco debe diagnosticar ninguna enfermedad ni condición de enfermedad ni recetar ningún producto de Young Living a menos que sea un profesional médico autorizado para hacerlo. Cualquier persona que diagnostique o prescriba de manera inapropiada en la que pueda poner el futuro de los productos de Young Living y sus miembros en peligro, como consecuencia su organización de ventas será anulada.

5.3.2 DECLARACIONES DE INGRESOS

Usted tiene prohibido hacer proyecciones o declaraciones de ingresos que puedan crear expectativas falsas o engañosas a los posibles Miembros. En su entusiasmo, algunos Miembros a veces se sienten tentados a hacer una proyección hipotética de posibles cantidades de ingresos basadas en el poder inherente del mercadeo en red como proyecciones reales de ingresos. Esto es contraproducente ya que los nuevos Miembros podrían llegar a sentirse decepcionados si los resultados no cumplen con sus expectativas. El potencial de ingresos de un Miembro de Young Living es suficiente para ser atractivo como lo es en realidad sin recurrir a proyecciones ficticias e irrealistas.

Young Living ha preparado un Declaración de Ingresos Financieros (IDS) diseñada para transmitir información verdadera, oportuna y completa sobre los ingresos que sus Miembros han obtenido. Una copia de la IDS está disponible en línea al visitar YoungLiving.com/IDS. Cada vez que presente o analice el Plan de Compensación, o haga algún tipo de ingreso o una presentación de las ganancias sobre el Plan de Compensación, debe proporcionar a los posibles Miembros una copia de la IDS. Las presentaciones de ingresos y ganancias incluyen:

- Reclamos de ganancias actuales, promedio o proyectadas bajo el Plan de Compensación
- Testimonios de ingresos
- Ejemplos hipotéticos de ganancias bajo el Plan de Compensación

La misión principal de Young Living no es crear lujos ni riquezas, sino ayudar a las personas a lograr un bienestar, propósito y abundancia. Por lo tanto, usted no debe hacer afirmaciones (expresas o implícitas, con palabras o imágenes) que el administrar un negocio de Young Living lo llevará a un estilo de vida lujosa (casas grandes, vehículos de lujo, vacaciones exóticas, o cosas similares) y opulenta. Tampoco debe revelar el monto del cheque de su comisión para promover la oportunidad comercial de Young Living.

En cualquier reunión no sea pública (por ejemplo, una reunión en el hogar, en forma personal, sin importar el lugar) con un posible Miembro, con el que esté hablando del Plan de Compensación o se haga cualquier tipo de declaración de ingresos, usted debe proporcionar a los potenciales interesados una copia del IDS. En cualquier reunión abierta al público en la que se analice el Plan de Compensación o se haga cualquier tipo de declaración de ingresos, debe entregar a cada posible Miembro una copia del IDS. También debe al menos colocar un póster de 3 x 5 pies al frente de la sala, cerca del (de los) presentador(es) y/o mostrar continuamente una diapositiva del IDS durante todo el análisis del Plan de Compensación o mientras se realiza una afirmación de ingresos en cualquier reunión en la que se muestre cualquier tipo de video (por ejemplo, monitor, televisión, proyector, etc.).

5.3.3 AFIRMACIONES DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Al presentar o analizar el Plan de Compensación, debe dejar en claro a los posibles Miembros que el éxito financiero con Young Living requiere compromiso, esfuerzo y habilidad de ventas. Por el contrario, nunca debe describir que las personas podrían tener éxito sin dedicarse diligentemente durante un período prolongado de tiempo. Ejemplos de afirmaciones erróneas:

- Cualquiera puede tener éxito con poco o ningún esfuerzo.
- No tener éxito es solo una falta de esfuerzo.
- El sistema hará el trabajo por usted.
- Simplemente ingrese y su línea descendente se formará con el tiempo.
- Solo únete y yo construiré su línea descendente por usted.
- La compañía hace todo el trabajo por usted.
- No tienes que vender nada.
- Todo lo que tiene que hacer es comprar sus productos todos los meses.

Lo anterior son solo ejemplos de presentaciones inapropiadas sobre el Plan de Compensación. Es importante que no haga estas ni cualquier otra afirmación que pueda llevar a un posible Miembro a creer que puede tener éxito como Miembro de Young Living sin un compromiso de tiempo y esfuerzo laboral.

5.3.4 APROBACIÓN O RESPALDO GUBERNAMENTAL

Las agencias y los funcionarios reguladores estatales y federales no autorizan ni aprueban ninguna empresa de marketing ni programas de venta directa ni en red. Por lo tanto, no puede representar o insinuar que Young Living o su Plan de Compensación han sido “aprobados”, “autorizados” o sancionados de otro modo por ninguna agencia gubernamental.

5.3.5 INDEMNIZACIÓN POR DECLARACIONES DE PUBLICIDAD ILÍCITA

Usted es enteramente responsable de todas las declaraciones verbales y escritas que realicen con respecto a los productos, servicios y Plan de Compensación de Young Living que no estén expresamente contenidos en los materiales oficiales de Young Living. Usted está de acuerdo con indemnizar a Young Living y a los directores, oficiales, miembros, accionistas, gerentes, empleados y agentes de Young Living, y excluirlos de toda responsabilidad de cualquier daño, incluyendo faltas, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, gastos judiciales o pérdida de negocios incurrida a Young Living por cualquier responsabilidad derivada o relacionada con sus acciones en la promoción y operación de su organización de ventas. Esta disposición prevalecerá a la anulación del Acuerdo.

5.4 TESTIMONIOS Y REUNIONES

En las reuniones patrocinadas por los miembros, los Miembros no deben hacer arreglos para presentar testimonios sobre sanación, tratamiento de enfermedades, ni para recetar productos como se describe en la Sección 5.3. Tampoco se debe dar ningún testimonio en esa reunión sobre sanación de alguna enfermedad, prevención ni trato de alguna enfermedad de ningún tipo. Si hay un testimonio improvisado de sanación, prevención o tratamiento de una enfermedad de alguien, el Miembro que esté a cargo debe retomar la palabra diciendo algo como: “Los suplementos de Young Living están diseñados para mejorar la nutrición; no están destinados para diagnosticar, tratar, curar ni prevenir ninguna enfermedad. Sin embargo, la investigación científica ha establecido una conexión entre la nutrición y muchas enfermedades”.

La literatura científica de terceros que cumpla con las leyes locales, estatales y federales se puede distribuir en una reunión, pero se debe colocar separada y aparte del material promocional.

5.5 MARCAS COMERCIALES Y DERECHOS DE AUTOR

El nombre de Young Living, Young Living Essential Oils, YL, YLEO y todos los demás nombres que Young Living o sus subsidiarias o filiales puedan adoptar o utilizar como marcas comerciales, marcas de productos, marcas comerciales, logos, lemas, hashtags, direcciones web o URL se denominan en este documento como “marcas registradas de Young Living” y son propiedad de Young Living.

Durante el período de su membresía con Young Living, y solo durante ese período, está autorizado (a) copiar y usar las fotografías que se están fácilmente accesibles en la página Flickr® de Young Living (u otros sitios web o servicios gratuitos que se usen en el futuro), el texto de descripciones de productos y servicios proporcionados por Young Living, y los videos publicados en los sitios de videos en línea de Young Living (por ejemplo, páginas de Young Living en Vimeo® y YouTube®) y (b) usar, excepto como se prohíbe en este documento, marcas registradas de Young Living (excluyendo los logos de la empresa Young Living) exclusivamente en relación con el desarrollo de materiales en línea e impresos para su uso en la formación y administración de su organización de ventas de Young Living.

Sin embargo, no puede utilizar esos materiales con derechos de autor ni las marcas registradas de Young Living en relación con actividades que no estén comprendidas en su Membresía sin la autorización escrita de Young Living, ni vender materiales que contengan estas propiedades (por ejemplo, materiales de marketing, incluso física o electrónicamente), accesorios de aceites esenciales, prendas de vestir, software o aplicaciones móviles, productos de marca, libros, folletos, películas u otros productos que venda a terceros (incluso a otros Miembros de Young Living), directa o indirectamente.

Al anular o cancelar su Membresía, esta licencia caducará automáticamente, y usted debe suspender inmediatamente el uso de las marcas comerciales, el texto, las fotografías y el video de Young Living.

Se le prohíbe solicitar, poseer o registrar cualquier marca comercial de Young Living, en su totalidad o en parte, o cualquier marca similar que pueda causar confusión como una marca comercial en cualquier jurisdicción en el mundo. En caso de que lo haga o lo haya hecho, acepta asignar, sin costo, el registro de la marca o la solicitud a Young Living dentro de los diez días posteriores a la solicitud escrita de Young Living.

Tiene prohibido usar cualquier marca comercial de Young Living (o términos confusamente similares) en relación con cualquier programa o esfuerzo de mercadeo pagado en línea, incluso la publicidad en línea pagada por clic, Google AdWords, anuncios sociales pagados, contenido de video, sindicación de contenidos y exhibición de marketing.

5.6 NOMBRES DEL DOMINIO Y CORREO ELECTRÓNICO

Usted no puede usar, registrar ni poseer ningún nombre de dominio en Internet, ya sea en los EE.UU. o en el extranjero, que incluya

las marcas registradas de Young Living ni cualquier derivado de las mismas. Tampoco puede incorporar o intentar incorporar ninguna Marca Registrada de Young Living ni cualquier derivado de la misma en ninguna dirección de correo electrónico. De acuerdo con esta política, se espera que todos los nombres de dominio existentes pertenecientes a Miembros que infrinjan esta disposición se pongan en conformidad dentro de los tres meses posteriores a la notificación del incumplimiento por parte de Young Living. En circunstancias limitadas, se puede permitir la existencia de un nombre de dominio o registro de dirección de correo electrónico infractor tras la firma de un acuerdo de licencia anual de marca registrada con Young Living, que también conllevará una tarifa de licencia. Tales acuerdos de licencia pueden ser ofrecidos, retirados o modificados por Young Living a su total discreción en cualquier momento, y aquellos Miembros con registros de nombres de dominio que no estén de conformidad, quienes no hacen tal acuerdo con Young Living, se espera que transfieran esas registraciones a Young Living dentro de un período de tres meses indicado anteriormente.

5.7 POLÍTICA DE INTERNET

Muchos Miembros utilizan Internet para promover su negocio utilizando sitios web, blogs, redes sociales, etc. (colectivamente, "Sitios para los Miembros"). Los Sitios para los Miembros utilizados para promocionar Young Living, los productos de Young Living o los eventos de Young Living deben mostrar un logo actual de Miembro de Young Living en un lugar destacado. Los Sitios para Miembros deben incluir además el número de Membresía.

Los Sitios para Miembros pueden incluir descripciones actuales del producto, fotografías, videos y otros medios disponibles para Miembros por Young Living (por ejemplo, a través del sitio web oficial de Young Living, la Oficina Virtual o la cuenta de Young Living Flickr®). Estos sitios no pueden (a) usar la imagen comercial de Young Living; (b) hacer cualquier afirmación incorrecta del producto o Plan de Compensación, como se describe en la Sección 5.3; (c) promocionar los productos o negocios de cualquier otra compañía; (d) contener información falsa o engañosa; o (e) recopilar, almacenar, procesar o transmitir información confidencial del Miembro o del cliente. Los Miembros son responsables de garantizar de que todos los usuarios de sus Sitios para Miembro cumplan con estos requisitos. Los Sitios para Miembros podrían, a total discreción de Young Living, ser monitoreados por Young Living. La falta de supervisión de los Sitios para Miembros durante un período de tiempo no condena los derechos de Young Living de hacer cumplir las disposiciones de esta sección.

Al usar las redes sociales, los Miembros no pueden usar como nombre de usuario, nombre de cuenta u otro identificador (colectivamente, "Nombre de usuario") ninguno de los nombres registrados, nombres de compañías o cualquier otro nombre de Young Living que puedan confundirse con Young Living Essential Oils o sugerir el patrocinio de Young Living. Sin embargo, los nombres de usuario pueden incluir el nombre "Young Living", si también incluyen "Miembro independiente" o un identificador similar que lo distinga efectivamente de una cuenta corporativa de Young Living.

5.8 ANUNCIOS CLASIFICADOS POR INTERNET, SITIOS DE SUBASTAS, SITIOS DE VENTAS, O TIENDA DE CUMPLIMIENTO DE PEDIDO RESTRINGIDO

Como regla general, los Miembros y las cuentas profesionales no pueden vender ni mostrar los productos de Young Living en ningún sitio de anuncios clasificados de Internet (por ejemplo, Craigslist, etc.), mercados (por ejemplo, el mercado Facebook®, mercado Walmart®, etc.), sitios de subastas, sitios de compras, o tienda de cumplimiento de pedidos (por ejemplo, eBay®, Amazon®, OrderDog™.com, Overstock®.com, etc.). Además, los miembros no pueden (a) inscribir o permitir deliberadamente que un tercero venda productos de Young Living en ningún sitio de ventas clasificados de Internet, sitio de subastas, sitio de compras, o tienda de cumplimiento de pedidos o (b) vender productos a terceros que el Miembro tenga razones para creer que venderá tales productos en cualquier sitio web de avisos clasificados, sitio de subastas, sitio de compras, o tienda de cumplimiento de pedidos. Young Living se reserva el derecho de otorgar permiso específico, a total discreción de Young Living para permitir excepciones a esta sección, siempre que el Miembro haya registrado el nombre del vendedor en línea y el número de Miembro con Young Living. Los Miembros y las Cuentas Profesionales pueden seguir vendiendo productos de Young Living en sus URL individuales y en sus sitios minoristas independientes, comprobando que han registrado su URL con Young Living y muestren de forma destacada el logo del distribuidor independiente y su número de Miembro en el URL.

Young Living se reserva el derecho de estrictamente prohibir, controlar, cobrar una tarifa y realizar todos los esfuerzos necesarios, incluso, pero no limitado a, la anulación de una cuenta de Miembro del vendedor en línea si dicho Miembro infringe alguna ley, reglamentación o estas Políticas y procedimientos. Young Living tendrá derecho a todos los honorarios razonables de abogados y los costos relacionados incurridos en la aplicación de sus derechos en cualquier acción en la que se encuentre que hubo incumplimiento de su parte a los términos de esta disposición.

5.9 SOLICITUD POR TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO

Usted no puede utilizar el nombre de Young Living ni materiales protegidos por derechos de autor con dispositivos de llamadas automáticas u operaciones de "sala de caldera" (centro de llamadas) para conseguir posibles Miembros. Además, todos los mensajes de correo electrónico distribuidos para ofrecer su negocio deben cumplir con la Ley CAN-SPAM y contener las disposiciones de exclusión apropiadas para el destinatario. Si no opta por renunciar a los interrogados de su correo electrónico, puede estar sujeto a la

medida disciplinaria descrita en la Sección 13.3. No puede optar renunciar por otro Miembro en su organización.

No puede participar en la venta telefónica para promocionar los productos de Young Living ni la oportunidad de Young Living ni para solicitar posibles miembros. Para los fines de esta Sección, la venta telefónica se refiere a la realización de una o más llamadas telefónicas salientes hacia una persona sin el permiso previo expreso de esa persona o la invitación a llamar.

Si usted infringe esta política, acepta que indemnizará a Young Living y a los directores, oficiales, Miembros, accionistas, gerentes, empleados y agentes de Young Living y los eximirá de toda responsabilidad, incluso juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de los abogados, costos judiciales o pérdidas de negocios incurridos por Young Living como resultado de sus actividades de la venta telefónica.

5.10 SITIO WEB PERSONALIZADO DE YOUNG LIVING

Young Living ofrece un sitio web personalizado para ayudar en sus esfuerzos de marketing. Debe comunicarse con Servicio al Miembro al 1-800-371-3515 para obtener más información o iniciar sesión en su Oficina Virtual de Young Living (YoungLiving.org) para obtener más información. Usted debe saber que, al usar un sitio web de Young Living, su información de contacto estará disponible al público, de modo que ellos puedan contactarlo para hacerle preguntas. Young Living no será responsable de ninguna consecuencia imprevista o adversa en cuanto a este servicio.

5.11 ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Sujeto a las disposiciones de la Sección 5.12, usted puede mostrar productos de Young Living en establecimientos comerciales que, a total discreción de Young Living, no sean lo suficientemente grandes como para ser considerados cadenas regionales o nacionales.

5.12 MINIMUM ADVERTISED PRICE

Sujeto a las disposiciones de la Sección 5.12, usted puede mostrar productos de Young Living en establecimientos comerciales que, a total discreción de Young Living, no sean lo suficientemente grandes como para ser considerados cadenas regionales o nacionales.

Usted puede establecer el precio de reventa para los productos de Young Living, siempre y cuando, dichas ventas estén dentro de las políticas descritas en este Acuerdo. Sin embargo, ciertos anuncios pueden amenazar la competencia saludable de los aceites esenciales y productos de bienestar, pueden reducir las ventas de productos de Young Living y pueden degradar la imagen en la que Young Living ha trabajado arduamente para desarrollar. La publicidad con tales efectos potenciales no es aceptable para Young Living.

No puede publicar directa o indirectamente productos de Young Living por menos del 10% sobre los precios actuales al por mayor en los EE. UU. (los cuales se mantienen actualizados en el sitio web oficial de Young Living) en cualquier anuncio o material promocional que aparezca fuera de un local de ventas, incluso, pero no limitado a Internet, periódicos, revistas, catálogos, carteles y correo directo.

Young Living determinará a su total discreción unilateral si las publicidades en los medios de comunicación directa o indirectamente ofrecen productos de Young Living por menos del 10% sobre el precio al por mayor actual en los EE.UU. Los siguientes son ejemplos no exhaustivos de infracciones publicitarias: paquetes y ofertas de valor agregado, publicidad de códigos de promoción que resultan en precios más bajos que los precios actuales al por mayor en los EE.UU., "agregar al carro para ver precios", cupones publicitarios que resultan en menos del 10% por encima del precio al por mayor de EE. UU. y los anuncios de reembolsos que resultan en menos del 10% por encima del precio mayorista de los EE. UU.

Sin perjuicio de las políticas de esta Sección 5.12 y la Sección 3.12 de este Acuerdo, los Miembros pueden ofrecer solo hasta \$25 en incentivos de inscripción (por ejemplo, tarjetas de regalo, regalos o créditos para productos de Young living) además materiales de referencia como incentivos para los nuevos inscriptos o Miembros que se han vuelto a activar. Ningún otro descuento, promoción o incentivo puede asociarse con nuevos inscriptos y Miembros que se han vuelto a activar.

El incumplimiento de esta política constituye una falta sustancial al Acuerdo y dará lugar a medidas disciplinarias en vigor de la Sección 13.3.

5.13 FERIAS COMERCIALES Y EXPOSICIONES

Sujeto a los requisitos de este Acuerdo, puede mostrar y vender productos de Young Living en ferias comerciales y exposiciones. Toda la literatura mostrada en el evento debe ser literatura oficial de Young Living, y debe identificarse claramente como Distribuidor Independiente o Miembro Independiente.

5.14 PREGUNTAS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

No intente responder a las preguntas de los medios de comunicación acerca de Young Living, sus productos, servicios, u organización de ventas. Todas las consultas de cualquier tipo de medio se deben dirigir inmediatamente al equipo Conduct Success de Young Living a conduct@YoungLiving.com. Esto asegurará que la información que llegue al público en general sea precisa y consistente.

6: REQUISITOS PARA VENTAS

6.1 VENTA DE PRODUCTOS Y RECIBO DE COMPRAS

El Plan de Compensación está basado en las ventas de productos y servicios de Young Living a consumidores finales. Usted debe cumplir con los requisitos de ventas personales y de su organización (así como también cumplir con otras responsabilidades establecidas en estas Políticas y Procedimientos) a fin de ser elegible para bonificaciones, comisiones y ascenso a rangos más altos. Se deben cumplir con los siguientes requisitos de venta para que usted pueda ser elegible para las comisiones:

- Usted acepta no acumular una existencia excesiva y atenerse a la regla del 70%, la cual es que el 70% de su inventario destinado a la venta ha sido vendido antes de pedir más. Un mínimo de 70% de sus pedidos y los pedidos de sus clientes inscriptos personalmente se deben vender previamente antes de adquirir productos adicionales. El volumen de ventas de sus clientes inscriptos personalmente se incluirá las ventas que determinarán el cumplimiento del requisito del 70%. Usted no puede adquirir productos adicionales hasta que al menos el 70% del pedido anterior haya sido vendido a los consumidores finales. Al ordenar producto, usted certifica que ha vendido o usado al menos el 70% de todos los pedidos anteriores.
- A usted se le requiere proporcionar a sus clientes dos copias de un recibo de venta oficial de Young Living, que especifique la fecha de venta, el monto de la venta y los artículos comprados. Estos recibos establecen la Garantía de satisfacción al cliente, así como también cualquier derecho de protección al consumidor requerido por la ley federal o estatal. De acuerdo con dichas leyes, usted debe informar verbalmente a sus clientes sobre sus derechos de cancelación. Además, al vender productos del inventario a otros Miembros, debe proporcionar al comprador un recibo de venta. El miembro debe mantener copias de todos los recibos de ventas por un período de dos años y proporcionarlos a Young Living si es requerido. Young Living mantendrá registros de documentación de las compras hechas por los clientes de los Miembros y de los clientes que han hecho compras directas.

6.2 VENTA DE PRODUCTOS EN CALIFORNIA

Algunos productos de Young Living no se pueden vender a consumidores de California a menos que Young Living haya etiquetado el producto para el mercado de California. Debido a la complejidad y singularidad de las leyes de California, tal como la Proposición 65, Young Living les pide a todos los Miembros que permitan a Young Living cumplir con los pedidos destinados para California. Si un Miembro decide vender cualquier producto de Young Living en California, o directamente a un consumidor de California, por ese hecho, el Miembro acepta indemnizar a Young Living por cualquier reclamo o responsabilidad que pueda surgir de esa venta. Si los Miembros tienen preguntas acerca de la venta de productos de Young Living en California, deben enviarlas a conduct@YoungLiving.com.

6.3 NO MIEMBROS

Usted puede vender personalmente productos de Young Living a personas que no sean Miembros. Sin embargo, las ventas en línea se rigen por la Sección 5.8.

6.4 REQUISITOS PARA VENTAS Y CLIENTES

Los pedidos para aquellas personas que no sean miembros o clientes minoristas cumplirán los requisitos de ventas para clientes minoristas.

6.5 SE PROHÍBEN LAS COMPRAS EXCESIVAS DE EXISTENCIAS Y CARGA DE INVENTARIO (FEL)

Los Miembros no alentarán a su organización (línea descendiente) ni a ningún otro miembro a realizar compras innecesarias de productos que puedan resultar en un gran inventario estancado. Esto se conoce como "carga frontal" (FEL) o "carga de inventario" y se refiere a la compra de productos que se almacenan, destruyen, o que simplemente se compran y almacenan. Los Miembros y líderes deben consumir o vender sus productos a las personas que los consumirán. Si se encuentra que algún miembro compra para cumplir con los requisitos del Plan de Compensación sin un negocio comprobable, Young Living se reserva el derecho a colocar la cuenta del Miembro en espera, hasta que investigue completamente la evaluación de la compra.

7: COMISIONES Y BONOS

7.1 CHEQUES DE COMISIONES Y BONIFICACIONES

Para calificar y recibir comisiones según el Plan de Compensación, usted debe haber comprado productos en los últimos 12 meses y estar en conformidad con el Acuerdo sin restricciones en su cuenta de Miembro. Las comisiones se pagarán de acuerdo con el Plan de Compensación, cuya versión actual está disponible a través de la Oficina Virtual (YoungLiving.org). Siempre y cuando cumpla con los términos del Acuerdo, Young Living abonará las comisiones aproximadamente el día 18 de cada mes por las ventas del mes anterior. Los montos por comisiones menores a \$25 no se abonarán mediante un cheque, sino que se retendrán como crédito en la cuenta para futuras compras de productos. Usted también puede optar por el pago de las comisiones a través de depósito directo a una cuenta bancaria, sujeta a las mismas regulaciones anteriores. Se permitirá el depósito directo según las políticas determinadas por Young Living. Para obtener más información, comuníquese con Servicio al Miembro al 1-800-371-3515.

Se requerirá que los líderes cumplan seriamente con los requisitos de liderazgo definidos por Young Living para tener derecho a sus bonos de comisión. Para más información, consulte el Plan de Compensación.

7.2 RESUMEN DE BONIFICACIONES

Usted puede acceder a informes detallados de comisiones en la Oficina Virtual en YoungLiving.org. Si no tiene acceso a Internet, puede solicitar el informe por fax o por correo postal por una tarifa mínima.

7.3 AJUSTES

Usted acepta que se realicen ajustes a su cheque de comisión por cualquier tarifa de procesamiento, saldos pendientes o deudas por otros servicios. Al realizar una devolución de producto a Young Living o al recibir un reembolso por parte de Young Living, las bonificaciones y comisiones aplicables a los productos devueltos o reembolsados, se deducirán de los futuros cheques de comisiones, incluso el de la línea ascendente. Cualquier otra deuda se puede compensar con los cheques de comisión.

Además, si usted no proporciona correctamente su Número de Seguro Social (SSN) o Número de Identificación Fiscal Federal (TIN) a Young Living, Young Living deducirá las retenciones de respaldo necesarias de sus cheques de comisión según lo exija la ley.

7.4 DEDUCCIONES/CARGOS POR MANTENIMIENTO

Se aplica una tarifa de mantenimiento mensual que se utiliza para cubrir los costos de contabilidad, procesamiento, mantenimiento de la cuenta y otros. La tarifa puede ser deducible de impuestos, así que consulte a su asesor impositivo para obtener más detalles. Un cronograma actual de tarifas de mantenimiento se publica en la Oficina Virtual.

7.5 ERRORES O PREGUNTAS

Debe revisar sus declaraciones de Compensación y Resúmenes de Comisiones e informar cualquier error o discrepancia a Young Living dentro de los 45 días a partir de la fecha en el cheque. Los errores o discrepancias que no se reporten a Young Living dentro de los 45 días, se considerarán anulados.

7.6 CHEQUES DE COMISIONES Y BONOS

Young Living hace un esfuerzo para asegurarse de que los cheques se envíen a la dirección correcta (la dirección en los archivos de Young Living). Si, después de 90 días de su emisión, no se cobra un cheque de compensación éste se anulará y la cantidad se acreditará en su cuenta. Si no se utiliza durante el período legal requerido, la cantidad acreditada en su cuenta del cheque anulado se enviará a la oficina de gobierno en el estado de su última dirección conocida de conformidad con las leyes aplicables de propiedad no reclamada.

7.7 REIMPRESIÓN DE CHEQUES

Hay un cargo de servicio de \$35 por volver a emitir un cheque. Este cargo se deducirá del saldo adeudado al Miembro.

8: PEDIDOS

8.1 MÉTODOS DE PEDIDOS

Todos los Miembros pueden hacer pedidos por teléfono, fax, correo, sitio web, chat en vivo o a través del programa de Envíos Automáticos de Recompensas Esenciales.

8.1.1 TELÉFONO

Cuando realice un pedido, modifique la información de su cuenta o acceda a su cuenta por teléfono, esté preparado para presentar toda la información solicitada en el formulario de pedido de Young Living, tales como su número de Miembro y el Número de Identificación Personal (PIN). Los operadores en línea están disponibles de lunes a viernes de 6:00 a.m. hasta la medianoche, sábados de 7:00 a.m. a 5:00 p.m., y domingos a partir de la 1:30 p.m. hasta la medianoche, hora de la montaña. Los horarios pueden estar sujetos a cambios. Para los horarios actuales, visite YoungLiving.com y haga clic en el "Contáctenos". Los pagos pueden ser realizados por ACH (solo en bancos de EE. UU., giro bancario), tarjeta de crédito, tarjeta de débito o tarjeta prepaga.

8.1.2 FAX

Cuando realice un pedido por fax, imprima la información en forma legible en el formulario de pedido. En el formulario, debe incluir su número de Miembro junto con su información de contacto. Los pagos pueden ser realizados por ACH (solo en bancos de EE. UU., giro bancario) o tarjeta de crédito. Los pedidos se pueden enviar por fax al 1-866-203-5666. Todos los pedidos solicitados deben ser del catálogo más actual.

8.1.3 CORREO

Al hacer el pedido por correo, envíe el formulario de pedido completo con el pago a:

Young Living
Attn: Order Entry
3125 West Executive Parkway
Lehi, UT 84043

Los pagos se pueden hacer con tarjeta de crédito, cheque personal, giro postal (solo bancos en EE. UU.). Por favor no envíe dinero en efectivo.

8.1.4 SITIO WEB DE YOUNG LIVING

El sitio web de Young Living permite que el pedido y el acceso a la información en línea sean rápidos y fáciles. El sitio web está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana y le permite realizar pedidos en línea. Usted necesitará su número de Miembro y su contraseña (que se debe mantener confidencial) para iniciar sesión y su código de seguridad (PIN de cuatro dígitos) en YoungLiving.com. Usted debe mantener su PIN en un lugar seguro y realizar el pedido solo a través de su cuenta personal.

8.1.5 CHAT EN VIVO

Los pedidos se pueden realizar a través del servicio de chat en vivo disponible a través del sitio web de Young Living.

8.2 AUTO ENVÍOS DE RECOMPENSAS ESENCIALES

Los Envíos automáticos del Programa Recompensas Esenciales de Young Living le permite obtener productos de Young Living enviados automáticamente cada mes. Mediante de este programa, usted puede adquirir productos gratis, obtener ofertas especiales solo para miembros que califiquen y potencialmente tener derecho a recibir compensación bajo el Plan de Compensación. Puede obtener más información e inscribirse en el Programa de Envíos Automáticos de Recompensas Esenciales en la Oficina Virtual (YoungLiving.org) o comunicándose con Servicio al Miembro al 1-800-371-3515.

Se recomienda configurar el pedido de Envío Automático para que sea procesado entre el 1 y el 22 de cada mes. Ningún pedido de Envío Automático se procesa después del día 24 del mes. Cuanto más temprano se haga el pedido, más fácil será resolver cualquier conflicto con el pago y/o productos agotados. Young Living no se hace responsable de los pedidos que no se hayan procesado debido a problemas con el método de pago del miembro. Mediante el servicio de PV Assist (Asistente de PV), si ciertos productos no se encuentran disponibles, usted puede autorizar a Young Living a que le envíe productos alternativos de su elección.

8.3 POLÍTICAS GENERALES PARA PEDIDOS

Los pedidos por correo postal con métodos de pago incorrectos o no válidos, o cualquier otra cosa que pueda impedir que Young Living procese el pedido, Young Living intentará comunicarse con usted por teléfono o correo electrónico para corregir el pedido. Young Living hará dos intentos para corregir el pedido. Si estos intentos no son satisfactorios, después de cinco días consecutivos, se

cancela el pedido.

Para que los pedidos se contabilicen en un mes determinado, se deben recibir y aceptar antes del último día del mes. Los cambios realizados en los pedidos pendientes que aún no se hayan enviado, conservarán la fecha original en la que se ingresó el pedido. Esto puede afectar a la comisión.

Si un artículo en su orden llegase a estar fuera de existencia o es descontinuado antes de procesar su orden, Young Living intentará ponerse en contacto con usted por correo electrónico para que pueda seleccionar un artículo alternativo, si las calificaciones se ven afectadas negativamente. Es su responsabilidad verificar que los productos en su pedido estén disponibles el día que se procesa su orden.

No se aceptarán ordenes COD (cash on delivery) o pago a la entrega.

No se permiten planes de pago para la compra de productos. El saldo se puede abonar con tarjetas de crédito diferentes, pero se debe pagar en su totalidad para que el pedido se envíe.

8.3.1 PEDIDOS PENDIENTES

Young Living puede ofrecer pedidos pendientes. Los productos de pedidos pendientes o en espera serán enviados con su próximo pedido después de que el producto esté disponible. Se cobra el envío en todos los pedidos pendientes.

8.3.2 PROCESAMIENTO DE PEDIDOS CON FECHA LÍMITE A FIN DE MES

La fecha límite para procesar pedidos a fin de mes es el último día calendario del mes a las 11:59 p.m., (hora de la montaña). Los pedidos enviados por fax se deben recibir antes del último día del mes. Todos los pedidos por correo postal deben tener el sello postal del último día del mes y se tienen que recibir dentro de los próximos tres días hábiles del mes siguiente. Si no se reciben dentro de tres días hábiles, los pedidos se acreditarán al siguiente mes. Todos los días se consideran días hábiles, excepto los domingos y días feriados, cuando el correo postal no reparta correo o cuando la oficina de Young Living esté cerrada. La línea de fax y el sitio web están disponibles los 7 días de la semana, las 24 horas del día, lo que permite realizar todos los pedidos antes de fin de mes. Solo los pedidos por correo postal entran dentro de la excepción comercial de tres días.

8.3.3 ANOMALÍAS EN PEDIDOS

Si tiene problemas su pedido que lo descalifiquen de los pagos de comisiones, comuníquese al Departamento de Resoluciones a Young Living Essential Oils, LC, Attn: Resolutions, 3125 West Executive Parkway, Lehi, UT 84043; o por correo electrónico a resolutions@YoungLiving.com; o por fax al 1-801-418-8800.

9: ENVÍOS

9.1 MÉTODOS Y CARGOS DE ENVÍOS

Por lo general, los pedidos domésticos se envían dentro de los dos días hábiles (excepto los fines de semana y días feriados). Se incluye un comprobante de envío por cada pedido enviado. Éste contiene el número de pedido, el número y el nombre del Miembro, el código del producto, el nombre del producto, el precio y el monto, y el método de pago. Los Miembros deben conservar estos comprobantes de envío para sus registros personales. El rastreo de paquetes está disponible a través de la mayoría de los principales operadores de envíos.

9.2 DISCREPANCIAS EN LOS ENVÍOS

Al recibir un pedido, usted debe verificar sus productos coincidan con el comprobante de envío para asegurarse de que no haya discrepancias ni daños. Por favor notifique a Young Living sobre cualquier discrepancia o daño en el envío lo antes posible. Cualquier discrepancia o daño en el envío que no sea notificado a Young Living dentro de los próximos cinco días hábiles de la fecha de envío, perderá su derecho a solicitar una corrección.

El número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA) es necesario para el procesamiento de todas las ordenes con discrepancias o daños en el envío. Si el número RMA no está incluido, Young Living no procesará su orden, ni emitirá créditos o reemplazos de productos dañados. El RMA está incluido en cada pedido al ser empaquetado para ser enviado.

Para corregir cualquier problema que pueda haber encontrado en sus envíos, comuníquese con Servicio al Miembro. Un

representante de Servicio al Miembro analizará los pasos a seguir para rectificar la situación y emitirá un número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA).

10: PAGOS

10.1 MÉTODOS DE PAGOS

Young Living acepta los siguientes métodos de pago:

- Tarjetas de crédito, tarjetas de débito y tarjetas prepagas; VISA, MasterCard, American Express y Discover. El uso de una tarjeta de crédito de otra persona sin un consentimiento por escrito es ilegal, y puede ser motivo para anular su organización de ventas, así como posible acción legal.
- Cheques de pagos ACH (cuentas de cheques solo en EE. UU.). El programa de débito por compensación Automática (ACH) autoriza a Young Living a deducir de la cuenta bancaria de un Miembro el importe del pedido. Los pedidos que se realicen por primera vez a través de ACH ser retendrán por cinco días antes de ser enviados.
- Giros Postales o Cheques de Caja, con fondos en bancos solo de EE. UU., (solo pedidos por correo postal).
- Cheques personales, con fondos en bancos solo de EE. UU., (solo pedidos por correo postal).

10.2 CHEQUES SIN FONDOS O FONDOS INSUFICIENTES

Usted es responsable de garantizar que haya suficientes fondos disponibles en su cuenta para cubrir los pedidos normales y las órdenes de Envío Automático. Si se devuelve un cheque personal o cheque ACH por falta de fondos (NSF), usted no podrá hacer pedidos con cheques personales ni cheques ACH hasta que el saldo se pague con una tarjeta de crédito o un giro postal. El cheque sin fondos se enviará a un servicio de cobranzas, se cobrarán las tarifas de procesamiento correspondientes y su cuenta será suspendida. Si el problema del cheque sin fondos (NSF) no se resuelve rápidamente, esto puede resultar en una acción legal y en la posible anulación de su organización de ventas. Cualquier monto que sea cobrado puede deducirse de las comisiones.

10.3 FORMULARIO PARA RETENCIÓN DE COMISIONES

Usted puede optar por retener sus comisiones y bonos (total o parcialmente) en forma de crédito en su cuenta de Young Living. Este crédito podría usarse en las futuras compras de productos, de acuerdo con la Sección 7. Young Living tiene que recibir y aprobar el Commision Check Release Form (Formulario para Retención de Comisiones) antes de que el cheque de compensación se emita como crédito en la cuenta.

11: DEVOLUCIONE DE PRODUCTO

11.1 POLÍTICA PARA DEVOLUCIONES

Young Living se reserva el derecho de revisar cada devolución o reemplazo caso por caso. Las devoluciones harán que las promociones, los créditos, las comisiones y los bonos serán ajustados o revertidos, tanto para la persona que realice la devolución como para los Miembros en su organización que hayan recibido una compensación por dichas compras.

11.1.1 PAUTAS PARA DEVOLUCIONES

Si no está satisfecho con algún producto de Young Living, usted puede devolver:

- Cualquier producto que no se haya abierto dentro de los primeros 30 días posteriores al envío para obtener un reembolso completo del precio y los impuestos de ventas aplicable de regreso a el mismo método de pago original (excluyendo gastos de envío).
- Cualquier producto abierto dentro de los 30 días posteriores al envío obtendrá un crédito en su cuenta de Young Living por el precio de compra y del impuesto a las ventas aplicable (excluyendo gastos de envío).
- Cualquier producto abierto o sin abrir que desee devolver después de 90 días de la fecha de envío obtendrá un crédito en su cuenta de Young Living por el valor de compra y del impuesto a las ventas aplicable (excluyendo gastos de envío y un 10% por gastos de manejo). El crédito aplicado por el producto abierto se basará en el porcentaje del producto devuelto. Por ejemplo, si devuelve el 50% de un producto, entonces se aplicará a su cuenta de Young Living un crédito del 50% (menos los gastos de envío y un 10% por gastos de manejo).

Si usted (como Miembro o cliente con una cuenta profesional) vende productos a personas que no son miembros, usted debe aplicar la misma política de devolución a los que no son miembros, tal como se describe en esta Sección 11.1. Usted también es responsable de devolver el producto a Young Living dentro de los 10 días posteriores a la entrega del producto por parte del no miembro. Young Living no proporcionará reembolsos ni aceptará devoluciones directamente de los no miembros. Las devoluciones excesivas se pueden considerar un abuso de la política de devoluciones de Young Living y pueden resultar en la suspensión de sus privilegios de devolución y/u organización de ventas. Los envíos de productos dañados o incorrectos no estarán sujetos a tarifas.

11.1.2 DEVOLUCIÓN DE INVENTARIO POR PARTE DE LOS MIEMBROS

Si usted decide anular el Acuerdo, puede devolver cualquier producto del inventario o ayuda de ventas adquiridas en los últimos 12 meses para obtener un reembolso si no puede vender o usar la mercancía. Usted puede devolver únicamente productos y ayudas de ventas que estén en condición de reventa, a menos que la ley lo requiera. La condición de reventa está definida en la misma condición como si hubiera sido una compra nueva. Usted debe devolver los productos a Young Living, pagar por adelantado los gastos de envío e incluir una carta que explique que desea anular el Acuerdo y recibir un reembolso. Una vez recibidos los productos, se le reembolsará el 90% del costo neto del precio de compra original, menos los gastos de envío. Young Living deducirá del reembolso cualquier comisión, bonificación u otro incentivo que usted haya recibido, como resultado del producto que está devolviendo. Al anular su cuenta, usted tiene 90 días a partir de la fecha de cancelación para hacer arreglos con Young Living con respecto a que le vuelva a comprar todos los productos retornables. Usted reconoce que no podrá devolver productos después de los 90 días a partir de la fecha de cancelación.

11.1.3 KITS DE PRODUCTOS Y COLECCIONES

Todos los kits de productos y colecciones de productos de Young Living se deben ser vendidos como una unidad completa. Los Miembros tienen prohibido vender artículos individuales de los kits de productos y de las colecciones de productos en forma separada y promover dicha actividad dentro de la organización comercial del Miembro.

Cualquier kit de producto y/o colección devuelto a Young Living debe estar completo; de lo contrario, el kit y/o la colección no serán elegibles para un cambio o reembolso. Ningún artículo individual de un kit y/o colección será elegible para un reembolso.

11.1.4 DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO(S) DE PROMOCIÓN

Para algún(nos) artículo(s) complementario(s) recibido(s) por el comprador mediante una compra elegible o mediante la promoción de compra uno y uno gratis u otra promoción, las devoluciones se tratarán de la siguiente manera:

- Si una compra que es elegible se devuelve en forma total o parcial y se le niega el derecho a recibir el/los artículo(s) complementario(s) de promoción, el/los artículo(s) complementario(s) también se tiene(n) que devolver, o se le cobrará por el/los productos(s).
- Si se devuelve uno de los productos promocionales, Young Living no le otorgará el crédito al miembro, ya que Young Living asumirá que el/los artículo(s) devuelto(s) pertenece(n) a el/los producto(s) promocional(es). Si se devuelven todos los productos promocionales, Young Living acreditará al Miembro el producto comprado.

11.1.5 RESIDENTES DE MONTANA

No obstante, los enunciados de las Secciones 11.1.2 y 11.1.3, si usted es residente del estado de Montana y cancela el Acuerdo de Miembro dentro de los 15 días posteriores a la fecha de inscripción, puede devolver el kit a Young Living para obtener el 100% de reembolso.

11.2 PROCEDIMIENTOS PARA DEVOLUCIONES

Los siguientes procedimientos se aplican a todas las devoluciones para su reembolso, volver a comprar o cambiar:

- El cliente o el Miembro que lo compró directamente de Young Living debe devolver el/los productos(s).
- El/los productos(s) debe(n) ser devuelto(s) en su(s) envase(s) original(es).
- La devolución debe tener un número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA), que se incluye en cada pedido cuando se empaqueta para el envío. También se lo puede obtener llamando a Servicio al Miembro al 1-800-371-3515, enviando un correo electrónico a custserv@YoungLiving.com, o enviando una solicitud a través de los servicios de chat en vivo de Young Living. El número de RMA se debe escribir en el exterior de cada paquete, o el envío se devolverá al remitente.
- Todas las devoluciones se deben enviar prepagadas a Young Living. Young Living no acepta paquetes con Pedido Contra Entrega (COD).
- Si el producto devuelto no se recibe en el centro de distribución de Young Living, es responsabilidad del Miembro hacer el seguimiento del envío. Young Living no se hace responsable de los artículos perdidos ni dañados durante el transporte.
- El volumen para cambios será contabilizado para el mes en que se realizó la transacción de cambio.
- No se realizará ningún reembolso por las devoluciones posteriores del mismo producto, excepto cuando el producto esté dañado o defectuoso.

Los créditos se emitirán cuando Young Living haya procesado la devolución.

12: ADMINISTRACIÓN DE LA CUENTA DEL MIEMBRO

12.1 CAMBIOS EN LA CUENTA DEL MIEMBRO

Usted debe notificar inmediatamente a Young Living de todos los cambios a la información contenida en su Acuerdo de Miembro. Puede actualizar su información existente enviando una solicitud por escrito indicando los cambios por correo electrónico a custserv@YoungLiving.com, mediante el chat en vivo, o hacer esos cambios en la Oficina Virtual (YoungLiving.org). Las modificaciones permitidas dentro de la definición en este párrafo no incluyen un cambio del patrocinador ni información de impuestos. Los patrocinadores y registradores no pueden solicitar cambios en la cuenta ni transmitir dichas solicitudes.

12.1.1 CAMBIOS DE PATROCINADOR

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de mercadotecnia y para salvaguardar el arduo trabajo de todos los Miembros, Young Living enfáticamente no recomienda hacer cambios en el patrocinio. Sin embargo, Young Living reconoce, que pueden existir circunstancias atenuantes que requieran un cambio en el patrocinio. Por lo tanto, una solicitud de cambio de patrocinio se considerará solo bajo las siguientes circunstancias:

- Solo se puede hacer una (1) solicitud de cambio de patrocinador/registrator gratuito dentro de los primeros treinta (30) días calendario a partir de la inscripción con la aprobación del Miembro o actual registrator. Las solicitudes de cambio de patrocinador /registrator se pueden realizar directamente por teléfono si es dentro de los primeros cinco (5) días consecutivos posteriores a la inscripción. Después de los 5 días consecutivos, pero dentro de los 30 días, se debe enviar la solicitud por escrito por correo postal, correo electrónico, fax u otro método o formulario requerido por Young Living. Las solicitudes enviadas por correo electrónico se deben enviar a resolutions@YoungLiving.com. El correo electrónico o formulario debe provenir directamente del nuevo Miembro o del registrator del nuevo Miembro y se debe enviar desde la dirección de correo electrónico en los archivos de Young Living. Las solicitudes no se pueden enviar mediante otro Miembro, incluso ni en forma de reenvío de correo electrónico.
- Los cambios del patrocinador se deben hacer antes de que termine el último día del calendario de cada mes para que se reconozca para ese mes. Si el cambio de patrocinador se envía después del último día calendario del mes, pero dentro de los 30 días consecutivos de la inscripción, el cambio de patrocinador no se reconocerá hasta el mes siguiente. Young Living no será responsable por ningún retraso en el cambio de patrocinador debido a la informalidad de la presentación de una solicitud de cambio de patrocinador como se detalla en este documento y dentro de los treinta (30) días. Si dentro de los treinta (30) días tanto el registrator como el Miembro de la línea descendente envían una solicitud para un cambio de patrocinador/registrator, la solicitud del Miembro descendente siempre tendrá prioridad. Solo los Miembros recientemente inscritos y los Miembros que han sido reactivados están autorizados para solicitar cualquier cambio de patrocinador para sus cuentas individuales dentro de los treinta (30) días de la inscripción o reactivación. Tales cambios no se pueden realizar a solicitud de la línea ascendente ni por miembros de la familia.
- Solo bajo condiciones excepcionales y atenuantes, un Miembro puede solicitar un cambio de patrocinador después de los treinta (30) días de la inscripción llenando el formulario Three Active Upline Approved Sponsor Change Request Form y enviando una tarifa no reembolsable de \$35 como tarifa de procesamiento a Young Living por correo postal a: Young Living Essential Oils, LC, Attn: Resolutions, 3125 West Executive Parkway, Lehi, UT 84043; o por correo electrónico a resolutions@YoungLiving.com o por fax al 1-801-418-8800. "Tres Líneas Ascendentes" se define como: los primeros tres (3) Miembros en la línea ascendente del Miembro que hayan generado 100 PV activamente durante seis (6) meses consecutivos. La tarifa de procesamiento no reembolsable de \$35 se debe pagar con cheque o tarjeta de crédito, esta tarifa no es reembolsable, aun cuando la solicitud de cambio de patrocinador sea rechazada. Young Living no considerará un cambio de patrocinador hasta que se reciba toda la documentación con todas las firmas requeridas.
- Si uno de los Miembros de la línea ascendente no responde dentro de un período de sesenta (60) días, el Miembro puede solicitar que se lo coloque bajo el patrocinador de su elección. El Miembro debe demostrar que ha hecho un esfuerzo de buena fe para comunicarse con los tres patrocinadores de la línea ascendente. El esfuerzo de buena fe requerirá que el Miembro proporcione suficiente evidencia para probar que ha intentado comunicarse con el Miembro de la línea ascendente por un período de sesenta (60) días mediante correo electrónico, correo postal certificado, etc. y el miembro de la línea ascendente ha ignorado o no ha respondido a la solicitud. La evidencia debe ser enviada al equipo Conduct Success a conduct@YoungLiving.com. Si el Miembro no puede proporcionar evidencia de un esfuerzo de buena fe, Young Living puede negar la solicitud a su total discreción. Si

el cambio de patrocinador se realiza satisfactoriamente a través de las Tres Líneas Ascendentes, la línea descendente de la organización original del Miembro subirá a la siguiente línea ascendente y permanecerá en la genealogía original. Si hay una disputa relacionada con la firma de una o más de las Tres Líneas Ascendentes aprobadas, el equipo Conduct Success investigará las aprobaciones y Young Living puede rechazar la solicitud de cambio de patrocinador y restituir al Miembro al patrocinador original. No se permitirán cambios de registrador después de los treinta (30) días de la inscripción inicial del Miembro. No se permitirán cambios de registrador después de los treinta (30) días de la inscripción inicial del Miembro. Young Living se reserva el derecho de aprobar y/o negar todas las solicitudes de cambio de patrocinador a su total discreción.

- Si un Miembro no puede obtener la aprobación de sus tres líneas ascendentes, el Miembro puede optar por estar seis meses sin realizar un pedido para poder efectuar el cambio a un nuevo patrocinador. Al final de los seis meses, el Miembro puede solicitar el cambio de patrocinador enviando un correo electrónico a resolutions@YoungLiving.com y abonar una tarifa de \$35. El nuevo patrocinador no puede convertirse en el registrador. Cuando un Miembro se mueve de la línea descendente original a una nueva línea descendente, el estatus/bono de la inscripción se anula e invalida.
- Un Miembro puede solicitar un cambio de patrocinador si el patrocinador del Miembro no ha brindado respaldo al Miembro durante un período de dos (2) años, y el Miembro ha presentado un reclamo a Young Living que incluye lo siguiente: (a) El patrocinador/línea ascendente del Miembro no se ha comunicado con el mismo durante el período de dos (2) años; (b) el patrocinador/línea ascendente del Miembro no responde a las solicitudes de ayuda; (c) el patrocinador/línea ascendente del Miembro no ofrece apoyo, tutoría, información de formación de negocios, etc. El Miembro debe enviar su reclamo a conduct@YoungLiving.com. Young Living llevará a cabo una investigación completa de la solicitud y si se corrobora la información, Young Living puede permitir el cambio de patrocinador. El Miembro que solicita el cambio debe abonar la tarifa no reembolsable de \$35 por procesamiento.
- Si el Miembro no ha realizado un pedido o generado al menos 50 PV acumulativos durante doce (12) meses consecutivos, la cuenta de Miembro se dará de baja por inactividad a mediados del siguiente mes, después de haberse cumplido doce (12) meses de inactividad. La línea descendente existente subirá a la siguiente línea ascendente y permanecerá en la genealogía original. Luego de la reactivación de una cuenta que haya sido dada de baja por inactividad, el Miembro se puede inscribir bajo un nuevo patrocinador y registrador.

Las solicitudes no las puede enviar otro Miembro. Young Living no aprobará las solicitudes de cambio de patrocinador que considere que están destinadas a manipular el pago conforme al Plan de Compensación y se reserva el derecho de realizar cambios de patrocinador por cualquier motivo en cualquier momento y a su total discreción.

Si un miembro se ha inscrito en Young Living o ha ordenado productos el mes anterior y su patrocinador o registrador cambia durante los primeros cinco días hábiles del mes, ese cambio puede afectar el rango, la calificación y el pago del mes anterior.

12.1.2 EXENCIÓN DE RECLAMOS

Si usted ha cambiado de patrocinadores, pero no siguió los procedimientos apropiados, como se describe en la Sección 12.1.1 y ha desarrollado una organización de línea descendente en una organización de ventas bajo un nuevo patrocinador, Young Living se reserva el derecho total y exclusivo para determinar la ubicación final de su nueva organización de línea descendente. Usted renuncia a todas y a cada una de las demandas en contra de Young Living, sus funcionarios, directores, propietarios, empleados y agentes que se relacionen o surjan de la decisión de Young Living con respecto a la disposición de cualquier organización descendente que se desarrolle bajo una organización que ha cambiado indebidamente las líneas de patrocinio.

12.1.3 PROGRAMA DE UBICACIÓN DE PATROCINADOR

Cuando un nuevo Miembro se inscribe sin un patrocinador o registrador designado, se le considera huérfano. El programa de colocación de Young Living (Placement Program), por lo general, asigna huérfanos a un patrocinador y a un registrador que resida en o cerca del mismo código de área o zona geográfica del huérfano y/o que hable el mismo idioma. Entre los patrocinadores y registradores elegibles, por lo general, se incluyen Miembros que poseen el rango Ejecutivo, Plata y Oro que apoyen activamente a sus líneas descendentes, tengan resultados de ventas progresivos, hayan aumentado sus organizaciones de ventas en el mes en que un nuevo huérfano ha comenzado con ellos, participan activamente en los eventos y programas de Young Living (por ejemplo, Recompensas Esenciales) y que trabajan activamente para apoyar la misión de Young Living.

El programa Young Living Placement está dirigido por el equipo de gestión ejecutiva de Young Living, que se reserva el derecho de asignar a todo huérfano según lo considere oportuno a su total discreción.

El destinatario debe estar inscrito en el programa de envío automático y participar de manera consciente en el negocio de Young Living.

El nuevo Miembro tiene 30 días para cambiar el nuevo patrocinador asignado a otro patrocinador de su elección, como se describe en la Sección 12.1.1.

12.2 INFORMES GENEALÓGICOS DE LA LÍNEA DESCENDENTE

Los Informes de Genealógicos de la línea descendente (“Informes”) son opcionales y se pueden solicitar en cualquier momento. Los Miembros con un sitio web personal patrocinado por Young Living, si lo solicitan pueden recibir dos Informes de línea descendente gratuitos por mes, todos los Informes de correo electrónico adicionales cuestan \$5 cada uno. Los Miembros que no tengan un sitio web personal patrocinado por Young Living, abonarán \$5 por cada Informe de correo electrónico solicitado. Los Miembros que deseen recibir el Informe por fax o por correo postal abonarán \$5 por las primeras 10 páginas y \$0.10 centavos por cada página adicional. Young Living se reserva el derecho de modificar los cargos descritos en esta Sección 12.2. Los Informes de genealogía de la línea descendente constituyen Información Confidencial tal como se establece y está sujeta a la sección 3.15 del Acuerdo. Sin limitar sus obligaciones bajo la Sección 3.15 del Acuerdo, no puede usar informes para ningún otro propósito que no sea el desarrollo y el apoyo a su organización de ventas. Específicamente, durante y después del vencimiento o anulación por cualquiera de las partes por cualquier motivo del Acuerdo, usted no puede:

- Revelar cualquier información contenida en los Informes a terceras personas.
- Usar Informes para competir con Young Living en el incumplimiento de la Sección 3.12 del Acuerdo
- Usar Informes para solicitar a cualquier Miembro o cliente que figure en los Informes o participar en cualquier conducta prohibida por la Sección 3.12 del Acuerdo.
- Usar o revelar a cualquier persona, sociedad, asociación, corporación u otra entidad cualquier información contenida en cualquier Informe

Al momento del vencimiento o cancelación por cualquiera de las partes, por cualquier motivo, del Acuerdo, o a petición de Young Living, usted devolverá el informe original y todas las copias (incluso los archivos electrónicos) a Young Living o destruirá todas las copias impresas, electrónicas o de otro formato de cualquier Informe en su posesión. Esta Sección 12.2 del Acuerdo prevalece al vencimiento o anulación de cualquiera de las partes por cualquier motivo, del Acuerdo.

12.3 LA FUNDACIÓN YOUNG LIVING, D. GARY YOUNG

Al inscribirse como Miembro de Young Living, usted se inscribe automáticamente como miembro sin voto de la Fundación Young Living, D. Gary Young, (“Fundación”). Los privilegios asociados con este tipo de membresía incluyen la invitación a participar (a cargo del Miembro cuando corresponda) a ciertas actividades caritativas de participación de Miembros, el derecho a recibir informes por medio de periódicos de las actividades caritativas y logros de la Fundación y la invitación a contribuir a la Fundación para el desarrollo de sus fines caritativos.

13: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACCIÓN DISCIPLINARIA

13.1 CONFLICTOS CON OTROS MIEMBROS

Si usted tiene un reclamo o queja hacia otro Miembro con respecto a cualquier práctica o conducta en relación con su organización de ventas, primero debe dialogar sobre el problema con el otro Miembro. Si esto no resuelve el problema, infórmele a su líder de línea ascendente, con el rango de Plata o superior, para resolver el problema a nivel local. Si el asunto no se puede resolver, podría informarlo al equipo de Member Conduct Success de Young Living por escrito por correo postal, fax o correo electrónico a conduct@YoungLiving.com. La queja debe identificar instancias específicas de la presunta conducta inapropiada y en la medida de lo posible, identificar las fechas relevantes en las que se produjo el/los evento(s) del/los reclamo(s), el/los lugar(res) donde ocurrió (ocurrieron) y de toda(s) aquella(s) persona(s) que tiene(n) conocimiento de primera mano de la conducta inapropiada.

Al recibir una queja por escrito, el equipo de Member Conduct Success de Young Living investigará el asunto, revisará las políticas aplicables y emitirá una decisión sobre cómo se resolverá el conflicto. El equipo de Member Conduct Success puede imponer sanciones disciplinarias según lo dispuesto en la Sección 13.3

13.2 CONFLICTOS CON YOUNG LIVING

13.2.1 MEDIACIÓN

Antes de iniciar un arbitraje con Young Living, según lo dispuesto en la Sección 13.2.2 a continuación, usted y Young Living (referidos colectivamente como “partes”) se reunirán de buena fe e intentarán resolver cualquier conflicto que surja o que esté relacionado con

el Acuerdo a través de una mediación no vinculante. Una persona que sea aceptada mutuamente por las partes será designada como mediador. La mediación tendrá lugar dentro de los 60 días posteriores a la fecha de nombramiento del mediador. Los honorarios y costos del mediador, así como los costos de celebrar y llevar a cabo la mediación, se dividirán en partes iguales entre las Partes. Cada parte pagará su parte de las tarifas y costos compartidos por adelantado, al menos 10 días antes de la mediación. Cada parte pagará los honorarios de su propio abogado, los costos y los gastos individuales asociados con la realización y asistencia a la mediación. La mediación se llevará a cabo en Salt Lake City, Utah, y no durará más de dos días hábiles.

13.2.2 ARBITRAJE

Si la mediación no tiene éxito, cualquier controversia o reclamo que surja de o esté relacionado con el Acuerdo, o el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante el arbitraje. Las partes renuncian a todos los derechos de juicio por jurado o ante cualquier tribunal. El arbitraje se archivará y se administrará por la Asociación Americana de Arbitraje (“AAA”) o el Servicio de Arbitraje y Mediación Judicial (“JAMS”) bajo sus respectivas reglas y procedimientos. Las Reglas de Arbitraje Comercial y los Procedimientos de Mediación de la AAA están disponibles en el sitio web de la AAA en adr.org. Las Reglas y procedimientos simplificados de Arbitraje de JAMS están disponibles en el sitio web de JAMS en jamsadr.com. Copias de las Reglas de Arbitraje Comercial y de los Procedimientos de Mediación de la AAA o las Reglas y Procedimientos de Arbitraje simplificados de JAM se enviarán por correo electrónico a los Miembros que lo soliciten al equipo de Member Conduct Success.

No obstante, las reglas de la AAA o JAMS, se aplicará todo lo siguiente a todas las acciones de arbitraje:

- En todos los casos se aplicarán las Reglas Federales de Evidencia.
- Las partes están autorizadas a gozar de los derechos a todos los descubrimientos permitidos por las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- Las partes tendrán derecho a presentar mociones bajo las Reglas 12 y/o 56 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- El arbitraje tendrá lugar dentro de los 180 días posteriores a la fecha de designación del intermediario y no durará más de cinco días hábiles.
- A las partes se les asignará el mismo tiempo para presentar sus respectivos casos, incluyendo los interrogatorios.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Salt Lake City, Utah. Habrá un intermediario seleccionado del panel que brindará el servicio Alternate Dispute Resolution. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de los mismos, incluyendo honorarios legales y de presentación. La decisión del intermediario será definitiva y vinculante para las partes y puede, si es necesario, reducirse a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente. Este acuerdo de arbitraje perdurará a la cancelación o anulación del Acuerdo.

Las partes y el intermediario mantendrán la confidencialidad de todo el proceso de arbitraje y no se revelará a ninguna persona que no esté directamente involucrada en el proceso de arbitraje:

- La sustancia de, o la base de, la controversia, conflicto o reclamo
- El contenido de cualquier testimonio u otra evidencia presentada en una audiencia de arbitraje u obtenida a mediante el descubrimiento en el arbitraje
- Los términos o el monto de cualquier adjudicación de arbitraje
- Las sentencias del intermediario sobre los asuntos procesales y/o substanciales involucrados en el caso

Sin perjuicio de lo anterior, nada en estas Políticas y Procedimientos impedirá que cualquiera de las partes solicite y obtenga de un tribunal una orden judicial de embargo, una orden judicial temporal, una orden judicial preliminar, un requerimiento judicial permanente u otra solución disponible para salvaguardar y proteger sus derechos de propiedad intelectual y/o hacer valer sus derechos en virtud de las disposiciones sobre no-solicitud y no competencia de la Sección 3.12.

13.2.3 JURISDICCIÓN, LUGAR Y ELECCIÓN DE LA LEY

La jurisdicción y lugar de cualquier asunto no sujeto a arbitraje residirá en cualquier tribunal estatal o federal ubicado en Salt Lake City, Utah, a menos que las leyes del estado o país en el que resida el miembro exijan expresamente lo contrario a pesar de esta cláusula de jurisdicción. Al firmar el Acuerdo, usted acepta la jurisdicción dentro de estos dos foros. Las leyes del estado de Utah regirán las disputas relacionadas con el Acuerdo.

13.2.4 RESIDENTES DE Luisiana

No obstante, las disposiciones de las Secciones 13.2.1, 13.2.2 y 13.2.3, en cualquier disputa entre la compañía y un Miembro que sea residente del Estado de Luisiana, dicho Miembro tendrá derecho a iniciar una acción en contra de Young Living en su lugar de origen y de conformidad con la ley de Luisiana.

13.2.5 EXENCIÓN DE CATEGORÍA DE ACCIONES Y CATEGORÍA DE ARBITRAJES

USTED Y YOUNG LIVING ESTÁN DE ACUERDO CON QUE CADA PARTE PUEDE PRESENTAR LITIGIO EN CONTRA DE LA OTRA PARTE SOLO EN UNA CAPACIDAD INDIVIDUAL Y NO COMO DEMANDANTE, O NINGUNA PRESUNTA CLASE NI PROCEDIMIENTO REPRESENTATIVO, INCLUSO, PERO NO LIMITADO, A ACCIONES DE CATEGORÍA FEDERAL, ESTATAL O DE ARBITRAJE. POR CONSIGUIENTE, BAJO LOS PROCEDIMIENTOS DE ARBITRAJE ESTIPULADOS EN ESTA SECCIÓN, UN INTERMEDIARIO NO DEBE COMBINAR O CONSOLIDAR MÁS DE UN RECLAMO DE LAS PARTES SIN EL CONSENTIMIENTO ESCRITO DE TODAS LAS PARTES AFECTADAS EN UN PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE. SIN LIMITAR LA GENERALIDAD DE LO ANTEDICHO, USTED Y YOUNG LIVING ESTÁN DE ACUERDO CON QUE NO HABRÁ CONFLICTOS MEDIANTE NINGUN TIPO DE ARBITRAJE SIN EL CONSENTIMIENTO ESCRITO DE TODAS LAS PARTES AFECTADAS.

13.3 ACCIONES DISCIPLINARIAS

A total discreción de Young Living, el incumplimiento de cualquiera de los términos y condiciones del Acuerdo puede dar lugar a la retención en su cuenta, lo que resultará en que no podrá hacer pedidos, ganar o recibir cheques de comisión. Estos incumplimientos incluyen, pero no se limitan a cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa, no profesional o poco ética; el incumplimiento de cualquiera de los términos de este Acuerdo (incluso, pero no limitado, su incumplimiento de las obligaciones de confidencialidad); falta de pago de su cuenta de Young Living; o rechazo de autorizaciones de tarjeta de crédito o ACH. A total discreción de Young Living, puede imponer cualquier sanción o ninguna sanción por cualquiera de las infracciones anteriores, incluso, entre otras, las siguientes:

- Advertencia por escrito aclarando el significado y la aplicación de una política o procedimiento específico y advirtiéndole que el incumplimiento continuo dará lugar a nuevas sanciones
- Período de prueba, que puede incluir exigir que tome medidas correctivas e incluirá un seguimiento por parte de Young Living para garantizar el cumplimiento del Acuerdo.
- Retiro o negación de un premio e incentivo o reconocimiento o restricción de la participación en eventos patrocinados por Young Living por un período de tiempo específico o hasta que cumpla con ciertas condiciones específicas
- Suspensión de ciertos privilegios de la organización de ventas, que incluyen, pero no están limitadas, realizar un pedido de productos, participar en programas y promociones de Young Living, participar en llamadas telefónicas de Miembros de alto rango, progresar en el Plan de Compensación o participar como Miembro de un período de tiempo especificado o hasta que cumpla con ciertas condiciones específicas
- Suspensión y/o anulación del acceso a la Oficina Virtual
- Retención de una parte o la totalidad de las comisiones o bonos durante un período de tiempo específico o hasta que el Miembro cumpla con ciertas condiciones específicas
- Imposición de multas justas y razonables u otras sanciones en proporción a los daños actuales incurridos por Young Living y según lo permita la ley
- Anulación del Acuerdo y su estado como Miembro
- Reasignación total o parcial de la organización del Miembro
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que Young Living considere factible de implementar y apropiado para resolver de manera equitativa a las lesiones causadas en forma parcial o exclusiva por el incumplimiento contractual por parte de un Miembro.

Durante cualquier período en el que Young Living investigó cualquier conducta que infrinja el Acuerdo, que Young Living podría retener todo o parte de sus bonos y comisiones. Si su organización de ventas es anulada involuntariamente, no tendrá derecho a recuperar ninguna comisión ni bonificación retenida durante el período de investigación. En situaciones en las que Young Living lo considere apropiado, la empresa puede entablar procedimientos legales para obtener una compensación monetaria y/o equitativa.

13.4 APELACIONES A LAS ACCIONES DISCIPLINARIAS

En el caso de que usted esté sujeto a una sanción o acción disciplinaria (que no sea una suspensión pendiente bajo investigación), usted puede apelar la sanción de Young Living. La apelación debe ser por escrito y entregado a Young Living dentro de los 15 días a partir de la fecha de la acción disciplinaria. Si no se recibe la apelación dentro del período de 15 días, la sanción será definitiva. La apelación se tiene que presentar con toda la documentación que la respalde. Young Living analizará y reconsiderará la sanción u otra acción disciplinaria, considerará otras medidas apropiadas y le notificará por escrito la decisión.

14: INACTIVIDAD, REACTIVACIÓN Y CANCELACIÓN

14.1 INACTIVIDAD

Al no cumplir con el volumen personal (PV) en un determinado mes, el miembro no recibirá comisiones ni bonificaciones por las

ventas generadas a través de su organización de línea descendente. Sin una compra mínima de 50 PV acumulados durante un período de 12 meses consecutivos, su cuenta se considerará inactiva, y su línea descendente existente se transferirá a su primer Miembro activo en la línea ascendente.

14.2 REACTIVACIÓN

Si usted es un miembro y su organización de ventas se encuentra inactiva, puede reactivar su cuenta de miembro comunicándose con Servicio al Miembro y comprando 50 PV en un producto o mediante la compra de un Kit de Inicio u otro kit de inscripción. Los clientes con cuentas profesionales pueden reactivar sus cuentas enviando un nuevo Acuerdo de cuenta profesional.

Al reactivar su cuenta, será colocará bajo su patrocinador anterior, a menos que solicite un nuevo patrocinador. Si su patrocinador anterior está inactivo, se le colocará bajo el siguiente Miembro activo en la línea ascendente. Usted no tiene derecho a la línea descendente que perdió cuando se inactivó su cuenta. Los clientes con cuentas profesionales pueden reactivar sus cuentas enviando un nuevo Acuerdo de cuenta profesional.

14.3 CANCELACIÓN INVOLUNTARIA O ANULACIÓN

Si su cuenta se cancela o anula involuntariamente, perderá inmediatamente todos los derechos sobre su línea descendente, las comisiones o bonificaciones generadas por esta, incluyendo las comisiones o bonificaciones producidas durante los períodos de actividad. En este caso, recibirá una compensación por el último mes calendario completo en el que estuvo en total conformidad con estas Políticas y Procedimientos antes de la investigación y/o cancelación de su organización de ventas.

Young Living puede, a su total discreción, anular, mediante una notificación, la Membresía de cualquier Miembro que (a) no cumpla con cualquier disposición del Acuerdo del Miembro, la Solicitud de Membresía, o estas Políticas y Procedimientos; (b) participe en cualquier conducta que pueda generar desprestigio de alguna manera para Young Living (o cualquiera de sus fundadores, agentes o empleados), para los suplementos nutricionales y la industria de productos de cuidado personal, o para la industria de ventas directas; o (c) infrinja las leyes, regulaciones, ordenanzas o cualquier conducta de Young Living.

Young Living también puede, con previo aviso, anular la Membresía de cualquier Miembro que, a través de su capacidad como Miembro, presente un procedimiento de acción legal, induzca o facilite a cualquier agencia gubernamental el presentar una demanda en contra de Young Living, la cual Young Living considere a su total discreción, sin fundamento legal ni base de hechos.

Young Living también puede anular una organización de ventas en cualquier momento y por cualquier motivo mediante una notificación por escrito de 30 días.

Si su organización de ventas es anulada, se le notificará por correo postal, correo electrónico que esté en su archivo u otro método de notificación para comunicarse con usted en la dirección que esté en el archivo. La cancelación entra en vigencia en la fecha en que se emite la notificación por escrito. Al recibir este aviso, usted debe dejar de presentarse inmediatamente como Miembro de Young Living e inmediatamente devolver y eliminar toda propiedad intelectual de Young Living, incluso informes y otras listas de información de contacto y de línea descendente.

Si se anula su organización de ventas puede volver a solicitar ser Miembro a los 12 meses calendarios a partir de la fecha de cancelación. Para volver a presentar la solicitud, debe enviar una carta al equipo de Member Conduct Success de Young Living (conduct@YoungLiving.com) exponiendo las razones por las cuales usted cree que se le debe permitir volver a operar en una organización de ventas. Es a total discreción de Young Living si autoriza su solicitud.

14.4 CANCELACIÓN VOLUNTARIA

Usted puede cancelar su Acuerdo en cualquier momento y por cualquier motivo. Usted debe proporcionar a Young Living un aviso por escrito y debe incluir su firma, nombre en letra imprenta o nombre completo, número de Miembro, dirección, PIN y número de teléfono.

Si usted cancela voluntariamente el Acuerdo, se puede convertir en cliente minorista o Miembro dentro de los 6 meses posteriores a la cancelación, en la misma posición que su cuenta original y bajo su patrocinador original. Además, puede volver a solicitar ser Miembro bajo un nuevo patrocinador después de 6 meses a partir de la fecha de cancelación.

14.5 EFECTOS DE LA CANCELACIÓN

Luego de la cancelación o anulación, usted renuncia a todos los derechos y beneficios de Miembro, incluyendo su línea descendente, a todas las comisiones y bonificaciones futuras que resulten de ventas que se produzcan en su organización. Tras la cancelación, Young Living puede, a su total discreción, retener su organización de ventas, venderla, transferirla al siguiente Miembro activo en la línea ascendente, disolverla o quitarla de la línea descendente del patrocinador.

15. MISCELÁNEOS

15.1 RETRASOS

Young Living no se responsabiliza por los retrasos y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones debido a circunstancias razonables fuera de su control. Esto incluye, pero no está limitada a, actos de fuerza mayor, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, inundaciones, muerte, reducción o interrupción de una fuente de suministro, decretos u órdenes del gobierno, etc.

15.2 VALIDEZ PARCIAL

Si se determina que alguna disposición del Acuerdo en su forma actual o modificada se encuentra que no es válido o inaplicable por alguna razón, solo se eliminará(n) la(s) parte(s) no válida(s) de la disposición. Los términos y condiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretarán como si tal disposición no fuese válida o aplicable y nunca formará parte del Acuerdo. Young Living interpretará el Acuerdo en la mejor promoción de los intereses comerciales de Young Living.

15.3 EXENCIÓN

Young Living nunca pierde su derecho a exigir el cumplimiento del Acuerdo o las leyes y normas aplicables que rigen la conducta comercial. Por ejemplo, cualquier acción u omisión por parte de Young Living con respecto a cualquier conducta que no cumpla con este Acuerdo, no se considerará una exención a ninguno de los derechos o la aprobación en la conducta de Young Living. Young Living se reserva el derecho, a su total discreción, de tomar o no tomar todas las acciones que considere apropiadas a la luz de cualquier conducta que no cumpla con el Acuerdo por parte de cualquier Miembro o cliente minorista. La falta de cumplimiento de cualquier disposición del Acuerdo contra usted o cualquier otro Miembro o cliente no exonerará el derecho de Young Living de hacer cumplir esa u otras disposiciones. Solo en circunstancias excepcionales se renunciará a una política, y un agente autorizado de Young Living comunicará dichos privilegios por escrito. La renuncia se aplicará solo a ese caso específico.

15.4 TÍTULOS NO SUBSTANCIALES

Los títulos y encabezamientos de estas Políticas y Procedimientos son solo referencias y no constituyen ni se interpretarán como términos sustanciales del Acuerdo.